

Manuela Weidekamp-Maicher

**Materielles Wohlbefinden im späten  
Erwachsenenalter und Alter**

**Eine explorative Studie zur Bedeutung von Einkommen,  
Lebensstandard und Konsum für Lebensqualität**



# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Was bedeutet Lebensqualität?.....</b>	<b>11</b>
1.1 <i>Konzepte und Definitionen von Lebensqualität unter besonderer Berücksichtigung der Interdisziplinarität des Konstruktes</i> .....	11
1.1.1 Fortschritte der Lebensqualitätsforschung im 20. Jahrhundert.....	12
1.1.2 Lebensqualität – ein Konzept an der Schnittstelle zwischen Soziologie, Psychologie und Ökonomie .....	21
1.2 <i>Unterschiedliche Dimensionen der Lebensqualität und ihre Messung</i> .....	48
1.2.1 Der Begriff der Lebensqualität und seine Inhaltspluralität.....	48
1.2.2 Wie kann Lebensqualität operationalisiert und gemessen werden? Objektive und subjektive Indikatoren der Lebensqualität .....	52
1.2.3 Objektive Dimensionen der Lebensqualität.....	54
1.2.4 Subjektive Dimensionen der Lebensqualität .....	59
1.3 <i>Wie entstehen subjektive Urteile der Lebensqualität? Bottom-up- und Top-down-Ansätze der Lebensqualität</i> .....	72
1.3.1 Zur Debatte zwischen Bottom-up- und Top-down-Ansätzen.....	72
1.4 <i>Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden (Glück) im späten Erwachsenenalter und Alter</i> .....	78
1.4.1 Lebenszufriedenheit im späten Erwachsenenalter und Alter.....	78
1.4.2 Emotionales Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter.....	85
<b>2 Ausgesuchte Theorien globaler Lebensqualität.....</b>	<b>101</b>
2.1 <i>Der Livability-Ansatz von Ruut Veenhoven</i> .....	101
2.1.1 Einführung .....	101
2.1.2 Der Begriff der Lebensqualität im „livability“-Ansatz.....	102
2.1.3 Theoretische Annahmen .....	103
2.1.4 Der „livability“-Ansatz – Empirische Evidenz.....	105
2.1.5 Kritische Würdigung.....	108
2.2 <i>Soziale Vergleichstheorien und ihre Bedeutung für Lebensqualität</i> .....	110
2.2.1 Einführung .....	110
2.2.2 Der Begriff der Lebensqualität in Theorien Sozialer Vergleiche .....	111
2.2.3 Soziale Vergleiche und ihre Bedeutung für Lebensqualität .....	112
2.2.4 Soziale Vergleiche und subjektives Wohlbefinden - Empirische Evidenz.....	118
2.2.5 Kritische Würdigung.....	120
2.3 <i>Lebensziele und Lebensqualität</i> .....	121
2.3.1 Einführung .....	121
2.3.2 Der Begriff der Lebensqualität aus der teleologischen Perspektive .....	122
2.3.3 Theoretische Ansätze .....	123
2.3.4 Der teleologische Ansatz – Empirische Evidenz .....	126
2.3.5 Kritische Würdigung.....	132
2.4 <i>Die Theorie Multipler Diskrepanzen von Alex Michalos</i> .....	133
2.4.1 Einführung .....	133
2.4.2 Der Begriff der Lebensqualität in der Theorie Multipler Diskrepanzen.....	133

2.4.3	Die Theorie Multipler Diskrepanzen - Beschreibung der wichtigsten Hypothesen	135
2.4.4	Theorie Multipler Diskrepanzen – Empirische Evidenz.....	138
2.4.5	Kritische Würdigung.....	139
2.5	<i>Das Gleichgewichtsmodell subjektiven Wohlbefindens von Bruce Headey und Alex Wearing</i> .....	142
2.5.1	Einführung .....	142
2.5.2	Der Begriff der Lebensqualität .....	142
2.5.3	Theoretische Aspekte des Modells .....	144
2.5.4	Das Gleichgewichtsmodell subjektiven Wohlbefindens – Empirische Evidenz .	146
2.5.5	Kritische Würdigung.....	147
<b>3</b>	<b>Materielles Wohlbefinden – die Bedeutung von Einkommen, Lebensstandard und Konsum für Lebensqualität.....</b>	<b>149</b>
3.1	<i>Materielles Wohlbefinden als Bestandteil subjektiver Lebensqualität.....</i>	<i>149</i>
3.1.1	Einführung .....	149
3.1.2	Bestimmungsfaktoren des materiellen Wohlbefindens .....	151
3.1.3	Materielle Lebensqualität, Individuum und Gesellschaft .....	153
3.1.4	Merkmale der materiellen Lebenslage und ihre Bedeutung für subjektive Lebensqualität .....	155
3.2	<i>Einkommen und Lebensqualität.....</i>	<i>156</i>
3.2.1	Einführung .....	156
3.2.2	Die Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität.....	158
3.2.3	Diskussion der Ergebnisse .....	167
3.3	<i>Lebensstandard und Lebensqualität.....</i>	<i>171</i>
3.3.1	Einführung .....	171
3.3.2	Unterschiedliche Begriffe des Lebensstandards – kompetitive und konstitutive Pluralität.....	173
3.3.3	Die Bedeutung des Lebensstandards für subjektive Lebensqualität.....	176
3.3.4	Diskussion der Ergebnisse .....	192
3.4	<i>Konsum und Lebensqualität .....</i>	<i>194</i>
3.4.1	Einführung .....	194
3.4.2	Unterschiedliche Begriffe des Konsums.....	195
3.4.3	Die Bedeutung des Konsums für Lebensqualität.....	197
3.4.4	Diskussion der Ergebnisse .....	210
3.5	<i>Theoretische Erklärungsmodelle zum Zusammenhang zwischen Einkommen, Lebensstandard, Konsum und Lebensqualität.....</i>	<i>211</i>
3.5.1	Die Perspektive des Materialismus .....	212
3.5.2	Die kulturkritisch-ökonomische Theorie des Wohlstands nach Tibor Scitovsky	229
3.5.3	Die Rolle von Anpassungsprozessen an sich verändernde materielle Lebensbedingungen .....	245
<b>4</b>	<b>Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter.....</b>	<b>261</b>
4.1	<i>Materielles Wohlbefinden in der Gerontologie.....</i>	<i>261</i>
4.2	<i>Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter .....</i>	<i>264</i>

4.2.1	Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen im späten Erwachsenenalter und Alter.....	264
4.2.2	Korrelative Zusammenhänge zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen, der Zufriedenheit mit finanziellen Ressourcen und globalem subjektiven Wohlbefinden... ..	270
4.2.3	Subjektives und materielles Wohlbefinden – Ergebnisse uni- und multivariater Analysen .....	278
4.2.4	Die wahrgenommene Bedeutung ökonomischer Ressourcen aus der Perspektive älterer Menschen.....	286
4.2.5	Zusammenfassende Diskussion .....	292
<b>5</b>	<b>Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter – Ergebnisse einer explorativen Studie zur Bedeutung von Einkommen, Lebensstandard und Konsum für Lebensqualität.....</b>	<b>299</b>
5.1	<i>Zielsetzung, Design und Methodik der Studie .....</i>	299
5.1.1	Allgemeine Zielsetzung der Studie.....	299
5.1.2	Design und Methodik der Studie .....	301
5.2	<i>Darstellung der empirischen Ergebnisse .....</i>	323
5.2.1	Soziodemographische Merkmale der Stichprobe .....	324
5.2.2	Die objektive Einkommensposition der Befragten .....	328
5.2.3	Materielles Wohlbefinden.....	337
5.2.4	(Globale) Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden .....	416
5.2.5	Subjektive Bedeutung des Einkommens, des Lebensstandards und des Konsums für Lebensqualität .....	429
5.2.6	Bedeutung des materiellen Wohlbefindens für globale subjektive Lebensqualität .....	438
<b>6</b>	<b>Diskussion der Ergebnisse und ihre Bedeutung für Forschung, Politik und Wirtschaft.....</b>	<b>455</b>
6.1	<i>Zusammenfassender Überblick über die wichtigsten Ergebnisse der Studie .....</i>	455
6.1.1	Das Niveau des materiellen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter und seine Einflussfaktoren.....	455
6.2	<i>Bedeutung der Erkenntnisse für die Forschung .....</i>	465
6.3	<i>Bedeutung der Ergebnisse für Politik.....</i>	480
6.3.1	Welche Konzeptionen der Lebensqualität haben Gültigkeit für politische Entscheidungsträger? .....	481
6.3.2	Bedeutung der Ergebnisse für eine an Lebensqualität orientierte Altenpolitik ...	484
6.4	<i>Bedeutung der Erkenntnisse für die Wirtschaft.....</i>	489
	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>495</b>
	<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>524</b>
	<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>529</b>



## Einführung

Die ökonomische Lebenslage älterer Menschen steht heute häufiger denn je im Mittelpunkt öffentlicher Aufmerksamkeit. Geschuldet ist dies zweifelsohne dem demographischen Wandel und den mit ihm einhergehenden Veränderungen in vielen gesellschaftlichen Funktionsbereichen. Bezeichnend für diese Debatte ist jedoch ihre starke Konzentration auf gesamtgesellschaftliche Auswirkungen demographischer Prozesse und den diesbezüglichen Stellenwert ökonomischer Potenziale älterer Menschen. Im Vordergrund steht die Frage nach der Bedeutung des *Alters* und des *Alterns* für gesellschaftliche, vor allem wirtschaftliche Entwicklung. Davon zeugt nicht nur die Diskussion über die Reform sozialer Sicherungssysteme, sondern auch die zunehmende Auseinandersetzung mit einer immer größer werdenden Gruppe älterer Konsumentinnen und Konsumenten. Ausgeklammert und unbeantwortet bleibt dagegen häufig die Frage nach der *individuellen Bedeutung* der materiellen Lebenslage für wahrgenommene Lebensqualität der genannten Altersgruppe. Die aktuell fehlende Beachtung dieser Thematik hat viele Ursachen, unter denen die, im Vergleich zu früher, *gute finanzielle Lage älterer Menschen* eine wichtige Rolle spielen dürfte. Vor diesem Hintergrund scheint der Eindruck zu entstehen, dass die Verbesserung der Lebensqualität im Alter nicht mehr durch weitere „Investitionen“ in ökonomische, sondern in andere, z.B. soziale oder gesundheitliche Ressourcen zu erfolgen hat. Eine solche Argumentation übersieht jedoch, dass der materielle Wohlstand einer Person nicht nur ein grundlegender Bestimmungsfaktor subjektiver Lebensqualität ist, sondern dass er eine entscheidende Prädisposition für ein gesundes und schließlich auch langes Leben darstellt.

Die vorgelegte Arbeit greift diese Lücke auf und geht unter anderem der Frage nach, welchen Beitrag die Merkmale der ökonomischen Lebenslage für die individuelle Lebensqualität älterer und alternder Menschen leisten. Im Mittelpunkt der theoretischen und empirischen Auseinandersetzung steht das Konzept des sog. *materiellen Wohlbefindens*. Aus der theoretischen Perspektive gilt materielles Wohlbefinden als ein Bestandteil bzw. eine Voraussetzung individueller Lebensqualität. Ähnlich wie der Begriff der Lebensqualität selbst, der durch große inhaltliche Pluralität gekennzeichnet ist, hat auch der Begriff des materiellen Wohlbefindens unterschiedliche Bedeutungen. So wird darunter häufig der materielle Wohlstand verstanden, der anhand von Einkommen, Vermögen oder anhand des verwirklichten Lebensstandards erfasst wird. Andere Definitionen materiellen Wohlbefindens greifen wiederum die erlebte materielle Sicherheit oder das individuelle Gefühl materieller Bedürfnisbefriedigung auf. In der vorliegenden Arbeit bezieht sich der Begriff dagegen auf die *individuell erlebte Zufriedenheit mit ausgesuchten Dimensionen der materiellen Lebenslage* – auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und ausgesuchten Merkmalen des Konsums. Aus der Perspektive des Lebensqualitätskonzeptes nimmt das materielle Wohlbefinden eine „moderierende Funktion“ ein, indem es den Einfluss der objektiven ökonomischen Situation auf die globale subjektive Lebensqualität (mit)bestimmt. Die im Kontext von Lebensqualität stehenden Forschungsfragen sind deshalb an der vermittelnden Rolle dieses Konstruktes orientiert.

Eines der zentralen Forschungsanliegen dieser Arbeit bildet die Ermittlung von *Einflussfaktoren auf materielles Wohlbefinden* im späten Erwachsenenalter und Alter. Abweichend von

gängigen Vorstellungen und den Ergebnissen einiger Studien, in denen davon ausgegangen wird, dass materielle Zufriedenheit das direkte Produkt der Einkommenshöhe, des materiellen Lebensstandards und der Ressourcen, die für Konsumzwecke verwendet werden können, darstellt, wird in der aktuellen Arbeit die Bedeutung weiterer Einflussfaktoren untersucht. Hierzu gehören die sich mit zunehmendem Alter ändernden materiellen Bedürfnisse, die an das eigene Einkommen gerichteten Erwartungen sowie ausgesuchte Einstellungen zur Einkommensverwendung bzw. zum Konsum. Für die Auseinandersetzung mit Bestimmungsfaktoren guter Lebensqualität reicht es jedoch nicht aus, nach den Bedingungen für ein hohes materielles Wohlbefinden zu fragen. Ebenfalls bedeutsam ist der *Stellenwert des materiellen Wohlbefindens für die allgemeine subjektive Lebensqualität*. Die Klärung dieser Frage bildet das zweite zentrale Forschungsziel dieser Arbeit. Ein drittes Anliegen dieser Studie stellt schließlich die Untersuchung der Frage dar, ob sich der Erklärungsbeitrag jener Faktoren, die materielles Wohlbefinden, aber auch die allgemeine subjektive Lebensqualität beeinflussen, in Abhängigkeit von der betrachteten Altersgruppe (spätes Erwachsenenalter, Alter) unterscheidet. So machten frühere Forschungsarbeiten darauf aufmerksam, dass das Alter eine moderierende Variable darstellt, die einen Einfluss darauf hat, wie stark sich die Höhe ökonomischer Ressourcen, aber auch die des materiellen Wohlbefindens, auf individuelle Lebensqualität auswirkt. Der *Ermittlung dieser erklärenden bzw. moderierenden Funktion des Alters* im Hinblick auf materielles Wohlbefinden und subjektive Lebensqualität kommt deshalb ein besonderer Stellenwert zu.

Um die oben beschriebenen Forschungsfragen beantworten zu können, greift die vorgelegte Arbeit nicht nur auf den theoretischen Wissensstand, sondern ebenfalls auf Ergebnisse bisheriger empirischer Forschung zurück. Zusätzlich dazu, werden die Ergebnisse einer eigenen, ausschließlich zum Zwecke dieser Arbeit durchgeführten, empirischen Untersuchung präsentiert. Sie umfasst die Auswertung einer, für die großstädtische westdeutsche Bevölkerung repräsentativen, schriftlichen Befragung von Personen zwischen dem 50. und dem 85. Lebensjahr, die im Winter 2004/2005 in der Stadt Dortmund durchgeführt wurde. Die Studie hat einen explorativen Charakter und versteht sich als ein Beitrag, das materielle Wohlbefinden von Personen im späten Erwachsenenalter und Alter zu erforschen. Dem teils theoretischen, teils empirischen Charakter folgt auch der Aufbau dieser Arbeit. Im einführenden ersten Teil (*Kapitel 1*) wird die Entwicklung des „modernen“ Lebensqualitätskonzeptes dargestellt. Zusätzlich dazu erfolgt die Beschreibung der wichtigsten Begriffe, die für das Verständnis des Lebensqualitätskonzeptes sowie der weiteren Inhalte der Studie unerlässlich sind. Anschließend werden im *Kapitel 2* die aktuellen Erklärungsansätze allgemeiner Lebensqualität geschildert. Das *Kapitel 3* ist der Darstellung der drei wichtigsten Merkmalsdimensionen der materiellen Lebenslage – dem Einkommen und Vermögen, dem Lebensstandard und dem Konsum – gewidmet. Hier werden die Ergebnisse bisheriger Forschung, die sich auf den Zusammenhang zwischen den drei Dimensionen der objektiven materiellen Lebenslage und der subjektiven Lebensqualität beziehen, präsentiert. Im gleichen Kapitel werden die Ansätze vorgestellt, deren Ziel die Erklärung des materiellen Wohlbefindens und der subjektiven Lebensqualität aus der Perspektive ökonomischer Ressourcen ist. Das *Kapitel 4* schließlich befasst sich mit der objektiven und subjektiven materiellen Situation von Personen im späten Erwachsenenalter und Alter. Hier wird die objektive ökonomische Situation der heutigen Kohorten älterer Men-



schen dargestellt sowie die Bedeutung dieser Ressourcen für die materielle und allgemeine Lebensqualität. Das *Kapitel 5* beinhaltet den empirischen Teil dieser Arbeit. Hier erfolgt die Darstellung der Untersuchungsergebnisse und ihre Diskussion vor dem Hintergrund des aktuellen Forschungsstands. Das letzte – *sechste* – *Kapitel* ist einer zusammenfassenden Analyse der ermittelten Befunde sowie der Diskussion ihrer Bedeutung für Forschung, Politik und Wirtschaft gewidmet.



„Es gibt viele und unterschiedliche Auffassungen von Lebensqualität, und etliche sind von unmittelbarer Plausibilität. Man kann *gut gestellt* sein, ohne dass es einem *gut geht*. Es kann einem *gut gehen*, ohne dass man in der Lage ist, das Leben zu führen, das man führen *wollte*. Man kann das Leben führen, das man führen wollte, ohne *glücklich* zu sein. Man kann *glücklich* sein, ohne viel *Freiheit* zu haben. Man kann viel *Freiheit* haben, ohne viel zu *leisten*. Diese Aufzählung ließe sich weiter fortsetzen.“ (Sen 2000 a, S. 17).

## 1 Was bedeutet Lebensqualität?

### 1.1 Konzepte und Definitionen von Lebensqualität unter besonderer Berücksichtigung der Interdisziplinarität des Konstruktes

Die Entstehung des *modernen* Lebensqualitätskonzeptes und sein Eingang in den Bereich empirischer Forschung gehen vor allem auf politisches Interesse zurück. Obwohl die Frage nach einem „guten Leben“ bereits seit der Antike eine der zentralen Erkenntnisfragen in den Wissenschaften, vornehmlich der Philosophie<sup>1</sup>, bildete, ist das *empirisch* gewonnene Wissen über Lebensqualität in der heutigen Form das Ergebnis einer konsequenten Weiterentwicklung eines Konzeptes, das seinen Ursprung zunächst ausschließlich in politischen Nutzenerwägungen hatte. Diese Vorgeschichte lässt sich an der bis heute zum Teil bestehenden „unverbundenen Gleichzeitigkeit“ von wissenschaftlichem Theorie- und praktischem Nützlichkeits-Anspruch sowie der semantischen Bedeutungsvielfalt des Begriffes auf der einen und dem Fehlen eines wissenschaftlichen Definitionskonsensus auf der anderen Seite erkennen. Der Begriff der Lebensqualität entzieht sich zwar bis heute einer einheitlichen Konzeptualisierung, dennoch bildet er einen Knotenpunkt, an dem sich Politik, Ethik und Sozialwissenschaften treffen, um die Frage nach dem „guten Leben“ und seinen Bedingungen immer wieder neu aufzuwerfen. Diese ständigen Aktualisierungen hinderten Forscher trotz einer anhaltenden Pluralisierung des Konzeptes nicht daran, immer wieder nach einem gemeinsamen Nenner von Lebensqualität zu suchen. Auch in der aktuellen empirischen Lebensqualitätsforschung finden sich Anzeichen für derartige Bemühungen. Dennoch wird das Konzept sowohl in der Wissenschaft als auch der Praxis in Abhängigkeit von der jeweiligen Zielgruppe, dem Anwendungsbereich sowie den Spezifikationen der jeweiligen Forschungsfrage unterschiedlich definiert und operationalisiert.

Vor dem Hintergrund dieser zunehmenden Diversifikation wird im ersten Kapitel dieser Arbeit der Versuch unternommen, ausgewählte Definitionen der Lebensqualität systematisch darzustellen. Dabei wird im ersten Schritt auf die geschichtliche Entwicklung des modernen Lebensqualitätskonzeptes eingegangen, wobei hier den Verdiensten der Sozialindikatorenfor-

---

<sup>1</sup> Unterschiedliche Aspekte und Konzeptionen der Lebensqualität, insbesondere des Glücks, finden sich bei Dohmen (2003), Haybron (2000) und besonders ausführlich bei Tatarikiewicz (1984).

schung ein besonderes Gewicht zuerkannt werden soll. In einem weiteren Schritt wird die interdisziplinäre Verankerung des Lebensqualitätsbegriffes herausgearbeitet. Hier sollen die spezifischen Perspektiven der Psychologie, der Soziologie und der Ökonomie auf das Konzept des „guten Lebens“ dargestellt werden. Den Mittelpunkt weiterer Auseinandersetzungen bilden die unterschiedlichen Dimensionen des Lebensqualitätskonzeptes. Ein besonderer Akzent wird dabei auf die Frage ihrer unterschiedlichen Definition und Messung gelegt. Schwerpunktmäßig wird es allerdings um Definitionen *subjektiver Lebensqualität* gehen, wobei hier das Konzept des *subjektiven Wohlbefindens* mit seinen Bestandteilen: Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden im Vordergrund steht. Abschließend wird auf die Entwicklung des subjektiven Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter eingegangen. In diesem gleichzeitig letzten Abschnitt des ersten Kapitels werden sowohl theoretische Konzeptionen als auch empirische Ergebnisse dargestellt und diskutiert.

## **1.1.1 Fortschritte der Lebensqualitätsforschung im 20. Jahrhundert**

### **1.1.1.1 Entwicklung von Sozialindikatoren und ihre politische Bedeutung**

#### 1.1.1.1.1 Die Idee der Messung des sozialen Fortschritts

Der Terminus „Lebensqualität“ stand anfangs im Zusammenhang mit der politischen Idee der Messung bzw. Dauerbeobachtung gesellschaftlichen Fortschritts. Dabei wurde er in politische Debatten eingeführt, ohne anfangs eine verbindliche bzw. konkrete inhaltliche Definition zu haben.<sup>2</sup> Lebensqualität diente in Abgrenzung zur „Quantität“ als Sinnbild einer „besseren“ Gesellschaft, die durch „gerichteten“ sozialen Fortschritt angestrebt werden sollte. Als Fortschritt wurde die Abkehr von der einseitigen Förderung wirtschaftlichen Wachstums und der Steigerung des Lebensstandards verstanden. Lebensqualität meinte insbesondere die Bereicherung des Lebens über den materiellen Konsum und die ausschließliche Mehrung des individuellen und gesellschaftlichen Wohlstands hinaus, wobei als Bereicherung die Hinwendung zu „kollektiven“ Werten aufgefasst wurde, denen die Überzeugung galt, dass sie grundlegenden menschlichen Bedürfnissen entsprachen (Eppler 1974).

Die Idee von der Möglichkeit, gesellschaftlichen bzw. sozialen Wandel bewusst mitzugestalten, um mehr Lebensqualität zu schaffen, entstand in den 60er Jahren des vergangenen Jahrhunderts. Unter dem Einfluss der OECD entwickelte sich auf Seiten der Regierung der Verei-

---

<sup>2</sup> Als ein gutes Beispiel dafür können die Wahlkämpfe der 1960er und 1970er Jahre dienen. Hier stellten Politiker in ihren Wahlprogrammen die Forderung nach „mehr Lebensqualität“ (J.F. Kennedy in den USA und W. Brandt in Deutschland) und waren damit erfolgreich, noch ehe Sozialwissenschaftler genau wussten, was Lebensqualität eigentlich ist. Im Vordergrund standen zunächst „negative“ Definitionen des Begriffes, d.h. Darlegungen dessen, was Lebensqualität *nicht* ist. Die Entwicklung einer „positiven“ Definition wurde dagegen als Aufgabe der ferneren Zukunft betrachtet, für deren Lösung es eines umfassenden gesellschaftlichen Diskurses und Konsensus bedurfte.

nigten Staaten sowie anderer politischer Organisationen das Interesse, den sozialen Fortschritt über längere Zeiträume hinweg zu steuern und die Effektivität politischer Maßnahmen bezüglich der Lebensqualitätsverbesserung systematisch zu überprüfen. Mit dieser Zielsetzung wurden auch die bisher eher „vernachlässigten“ Lebensbereiche, wie Gesundheit, Kultur, Wohnen und Bildung in den Mittelpunkt politischen Interesses gerückt und es bedurfte – so schien es – lediglich entsprechender Instrumente, mit deren Hilfe die Steuerung und Kontrolle sozialen Wandels verwirklicht werden konnte. Auch in Deutschland war Lebensqualität von Beginn an nicht nur eine wissenschaftliche, sondern vielmehr eine politische Kategorie. Zur politischen Popularität des Konzeptes hat in Deutschland einerseits die IG Metall mit ihrer vierten internationalen Arbeitstagung von 1972 „Aufgabe Zukunft: Qualität des Lebens“<sup>3</sup>, andererseits aber auch der Bundestagswahlkampf der SPD<sup>4</sup>, der im gleichen Jahr stattfand, beigetragen.

Die Überzeugung, dass sozialer Fortschritt messbar sei, ging ebenfalls mit einer Neudefinition von sozial- und wirtschaftspolitischen Zielen einher. Die Steigerung der Lebensqualität wurde, ohne sie zunächst genau zu spezifizieren, als ein explizites Anliegen sozialpolitischen Handelns definiert. Lebensqualität lieferte der Gesellschaftspolitik eine neue, aber zugleich auch wesentlich komplexere und multidimensionale Zielformel (Noll 1999). Mit ihr ging eine Ausweitung gesellschaftlicher Verantwortlichkeit einher und eine Erweiterung politischer Perspektiven dahingehend, dass auch individuelle subjektive Überzeugungen eines guten Lebens zum politischen Interessensbereich wurden. Die „neue“ Vorstellung von den Möglichkeiten der Gestaltung und aktiven Steuerung gesamtgesellschaftlicher Prozesse wurde unter dem Leitwort „Lebensqualität“ von fast allen Parteien aufgegriffen und fand nachträglich Eingang in viele Lebensbereiche. Den Stellenwert, der dem Lebensqualitätskonzept auf gesellschaftlicher Ebene beigemessen wurde, beschreiben zu dem damaligen Zeitpunkt Andrews und Withey: *„The promotion of individual well-being is a central goal of virtually all modern societies, and of many units within them. While there are real and important differences of opinion – both within societies and between them – about how individual well-being is to be maximized, there is nearly universal agreement that the goal itself is a worthy one and is to be actively pursued”* (1976, S. 7)<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Der internationale Kongress über die Lebensqualität, den die IG Metall 1972 in Oberhausen veranstaltet hat, ist wahrscheinlich der größte Kongress, der sich jemals mit dieser Thematik befasste. 1250 Teilnehmer aus 22 Ländern befassten sich mit unterschiedlichen Dimensionen und Aspekten einer guten Qualität des Lebens, die damals insbesondere als Gegensatz bzw. Alternative zur Einseitigkeit des wirtschaftlichen Wachstums begriffen wurde. Die Beiträge sind in einer 10 bändigen Ausgabe veröffentlicht worden (Friedrich 1972).

<sup>4</sup> Eine besondere Bedeutung kam dem Begriff der Lebensqualität in der SPD zu, die als programmatisches Leitkonzept in ihrem Bundestagswahlkampf 1972 verwendete, dem Erhard Eppler sein Wahlprogramm zugrunde legte (Eppler 1974).

<sup>5</sup> Im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten, in deren Konstitution dem „Streben nach Glück“ der Status eines grundlegenden individuellen Rechts zukommt, für das der Staat durch Schaffung einer notwendigen Basis für die Verwirklichung dieses legitimierte Rechts verantwortlich ist, hat in Deutschland eine vergleichbare Debatte über die politische Verantwortung für individuelle Lebensqualität nicht stattgefunden.

#### 1.1.1.1.2 Die Entwicklung von Sozialindikatoren

Für die messtheoretische Abbildung und Kontrolle sozialen Fortschritts wurde die Konstruktion spezifischer Kenngrößen erforderlich, die sensitiv genug und inhaltlich geeignet waren, Trends in ausgesuchten gesellschaftlichen Lebensbereichen zu identifizieren. Diese Kenngrößen wurden als *soziale Indikatoren*<sup>6</sup> bezeichnet und hatten im Rahmen eines größeren Analysekonzeptes (Indikatorensystems) das Ziel, soziale Veränderungen systematisch zu erfassen, zu prognostizieren sowie die Effekte ausgesuchter sozialpolitischer Programme zu evaluieren. Die Entwicklung sozialer Indikatoren gewann in den USA rasch an Popularität und führte dazu, dass auch einige Europäische Länder ihre eigenen, nationalen Systeme sozialer Indikatoren entwickelten<sup>7</sup>. Die Idee der Messung und Gestaltung sozialen Fortschritts hielt ebenfalls Einzug in die Sozialwissenschaften und führte Ende der 60er bzw. Anfang der 70er Jahre zu einer regelrechten internationalen Bewegung, die auch heute noch als „*Social Indicators Movement*“ (Duncan 1969, S. 1, zitiert in Land 2000, S. 2) bezeichnet wird.

#### 1.1.1.1.3 Drei Arten sozialer Indikatoren

Soziale Indikatoren können nach unterschiedlichen Kriterien differenziert werden, z.B. nach ihrem Inhalt, ihrer Funktion oder ihrem politischen Nutzen. So entstand in den vergangenen vierzig Jahren neben einer Reihe konkreter Indikatoren auch eine Vielzahl unterschiedlicher Ansätze, welche sich mit den Aufgaben sozialer Indikatoren, ihrem Aussage- bzw. Interpretationswert sowie ihrem politischen Nutzen auseinandersetzen. Im Allgemeinen lassen sich drei Gruppen sozialer Indikatoren unterscheiden (vgl. Land 2000, Michalos 2003 a, b):

- Deskriptive soziale Indikatoren (auch „Inputindikatoren“; „*descriptive indicators*“)

Deskriptive bzw. beschreibende Indikatoren geben Auskunft über die Entwicklung ausgesuchter Merkmale des Lebens in einzelnen gesellschaftlichen Handlungsbereichen. Sie können in Form einzelner statistischer Kennwerte erhoben oder zu einem Index zusammengefasst werden. Zu den deskriptiven Indikatoren werden in der Regel Variablen gezählt, die nicht den Erfolg politischer Aktivitäten messen, sondern erst im Zeitverlauf und in Korrelation mit anderen Indikatoren eine Interpretation von Lebensqualität innerhalb einer Gesellschaft erlauben (Input-Funktion). Als Beispiele lassen sich für den Bereich der gesundheitlichen Prävention

---

<sup>6</sup> Der Begriff „social indicator“ wurde Anfang der 60er Jahre durch die American Academy of Arts and Sciences eingeführt und bezog sich auf Kennwerte des sozialen und kulturellen Fortschritts einer Gesellschaft (Land 2000).

<sup>7</sup> Mehr oder weniger umfassende Sammlungen sozialer Indikatoren werden in unterschiedlichen Ländern bis heute publiziert. Beispiele sind die „Social Trends“-Serie, die in jährlichen Abständen von dem United Kingdom's Central Statistical Office veröffentlicht wird, der Datenreport, der in Deutschland seit 1983 erscheint, der „Social and Cultural Report“ in den Niederlanden oder die „Australian Social Trends“-Serie, die von dem Australian Bureau of Statistics in jährlichen Abständen herausgegeben wird. Im Gegensatz zu den hier erwähnten Berichten gibt es in den USA keine vergleichbare Serie, die sich als ein zusammenfassender Bericht über den Stand gesellschaftlicher Entwicklung versteht. Land (2000) führt dies unter anderem auf das Fehlen einer zentralen statistischen Koordinierungsinstanz zurück, welche die Aufgabe der systematischen Erhebung und Veröffentlichung statistischer Kenngrößen hätte.

die Anteile der Nichtraucher an der Gesamtbevölkerung oder etwa die Anzahl von Tagen mit Aktivitätseinschränkungen nennen.

- Normative soziale Indikatoren (auch „Kriteriumsindikatoren“; „*criterion indicators*“)

Als normative Indikatoren gelten statistische Kenngrößen, in denen ein gerichtetes, normatives Interesse einer Gesellschaft zum Ausdruck kommt. Die sog. „Kriteriums-Variablen“ liefern Informationen darüber, ob – und wenn ja – in welchem Ausmaß ein vorgegebenes Ziel erreicht wurde (Ergebnisindikatoren). Indem die Veränderung eines Indikatorenwertes eine Aussage darüber macht, ob ein stattgefundener Wandel bei angenommener Konstanz anderer einbezogener Variablen in die gesellschaftlich und politisch erwünschte Richtung fortgeschritten ist, informiert sie direkt über die Veränderung von Lebensqualität. Ein Beispiel ist die langfristige Entwicklung des durchschnittlichen Gesundheitszustandes innerhalb einer Bevölkerung oder die Anzahl erfasster Delikte. Die Nutzung dieser Art von Indikatoren setzt jedoch voraus, dass es 1. einen allgemeinen gesellschaftlichen Konsens über anzustrebende Verbesserungen gibt; 2. es möglich ist, ein „Besser“ eindeutig zu bestimmen und 3. es sinnvoll und möglich ist, die genannten Indikatoren auf ein Niveau der Aggregation zu bringen, auf dem politisches Handeln definiert ist bzw. die Zuordnung zu bestimmten Dimensionen politischen Handelns möglich ist.<sup>8</sup>

- Subjektive Indikatoren („*subjective indicators*“)

Subjektive Indikatoren, die auch als Lebenszufriedenheits- oder Glücks-Indikatoren bekannt sind, stellen aggregierte subjektive Urteile dar, die auf der Basis eines mehr oder weniger abstrakten Gegenstandsbereiches gefasst werden können. Der zu bewertende Gegenstand kann von konkreten Lebensereignissen, über ganze Lebensbereiche bis hin zu dem Leben als ganzem reichen. Die Entwicklung subjektiver Indikatoren geht auf die Pionierarbeiten von Campbell, Converse und Rogers zurück (Campbell et al. 1976, Campbell & Converse 1972). Dabei gingen die Forscher davon aus, dass sozial-psychologische Schlüsselvariablen, wie z.B. Lebenszufriedenheit, eine direkte Aussage über den Grad der Übereinstimmung zwischen bestehenden Bedürfnissen und dem Grad ihrer Befriedigung zulassen. Die Entwicklung subjektiver Indikatoren hat zahlreiche methodische Studien initiiert und zu einer beachtlichen Anzahl empirischer Forschungsarbeiten geführt, die sich insbesondere dem Zusammenhang zwischen objektiven und subjektiven Indikatoren widmeten (Diener et al. 1999).

#### 1.1.1.1.4 Funktionen sozialer Indikatoren

Der Entwicklung sozialer Indikatoren lag vor allem die Intention zugrunde, Lebensqualität innerhalb einer Gesellschaft zu *erfassen*. Die geschaffenen Kenngrößen sollten dabei vor allem den Stand des „sozialen Fortschritts“ abbilden, um den Grad der Erreichung politischer Ziele kontrollieren zu können. Neben diesen Funktionen forderten einige Forscher allerdings,

---

<sup>8</sup> Michalos (2003a und c) unterscheidet in diesem Zusammenhang zusätzlich zwischen sog. positiven und negativen normativen Indikatoren. Während durch negative Kriteriumsindikatoren direkte Aussagen über eine Verschlechterung der Lebensqualität innerhalb einer Gesellschaft gemacht werden können, stellen positive Kriteriumsindikatoren ausdrücklich erwünschte Ziele der Lebensqualitätsentwicklung dar.

die Aufgabe sozialer Indikatoren sei nicht nur die *Messung*, sondern ebenfalls die *öffentliche Aufklärung* sowie die Schaffung einer umfassenden *Basis für politische Entscheidungsprozesse* (Land 2000). Öffentliche Aufklärung galt dabei als wesentliche Voraussetzung der Funktionsfähigkeit und der Sicherung demokratischer Entscheidungsprozesse in modernen Gesellschaften. Soziale Indikatoren sollten zudem Aufschluss über „qualitative“ Entwicklungen in gesellschaftlich bedeutsamen Funktionsbereichen geben, auf Problemdimensionen hinweisen, diese definieren und schließlich eine Grundlage für die Ableitung politisch wichtiger Ziele schaffen. Insbesondere mit der letztgenannten Funktion sozialer Indikatoren – der *Politikanalyse und -beratung* – versprach man sich die Entwicklung und Implementierung eines Informationssystems, mit dessen Hilfe neben einer begleitenden Messung der stetigen Verbesserung von Lebensbedingungen, die Bestimmung politischer Aktivitätsfelder und eine sinnvolle Verteilung vorhandener Ressourcen, nicht nur ökonomischer Art, umgesetzt werden könnte.

Auf welchen Ebenen der Politikberatung soziale Indikatoren nutzbar gemacht werden können, zeigt ein idealtypisches Modell, das von Ferris (1998) entworfen wurde. Die Aufgabe sozialer Indikatoren sei demnach:

- die Unterstützung bei der Diagnosebildung und die Identifikation zentraler Trends im Kontext ausgesuchter Kriteriumsindikatoren,
- die Unterstützung bei der Definition und Beschreibung politischer Ziele; dabei kommt es darauf an, die erwünschte Richtung sowie das Ausmaß der Änderung anhand von Kriteriumsindikatoren zu bestimmen,
- das Erkennen von Zusammenhängen zwischen unterschiedlichen Arten sozialer Indikatoren, um Korrelate (deskriptive Indikatoren) des Veränderungsprozess antizipieren oder in die weitere Planung einbeziehen zu können,
- Hilfe bei der Gestaltung von Programmentwürfen; hier sollen Indikatoren dazu genutzt werden, die Effektivität von miteinander konkurrierenden Alternativen zu überprüfen und zur Konzipierung jener Alternative beizutragen, die zur Erreichung der gewünschten Ziele am meisten geeignet ist. Dabei sollen Indikatoren anhand ihrer korrelativen und nach Möglichkeit auch kausalen Zusammenhänge zur Spezifizierung des Umfangs sowie des Zeitpunkts der Einleitung angestrebter Veränderungen herangezogen werden.
- die Unterstützung bei der Dauerbeobachtung des Veränderungsprozesses anhand zentraler Trends in ausgesuchten Kriteriumsindikatoren, Evaluation der Effekte und nach Möglichkeit Unterstützung bei der Modifizierung von Strategien (Ferris 1998, zitiert in Land 2000, S. 8).

Eine der bisher umstrittenen Funktionen sozialer Indikatoren bildet die *Vorhersage* gesellschaftlicher Entwicklung auf der Basis von normativen Indikatoren und ihrer Korrelate. Eine



Prognose erfordert kausales Wissen in Bezug auf Zusammenhänge zwischen unterschiedlichen Arten der Indikatoren. Dies bedeutet, dass es der Identifikation von Schlüsselvariablen bedarf, welche wiederum ausgesuchte Kriteriumsindikatoren bzw. deren Wandel beeinflussen. Erst vor dem Hintergrund gesicherter kausaler Modelle können die Wirkungen unterschiedlicher „politischer Szenarien“ antizipiert werden, um z.B. über die Allokation von finanziellen Ressourcen zu entscheiden. Da die genannten Kausalmodelle jedoch immer nur aus der Vergangenheit der bisher einbezogenen Variablen ermittelbar sind, ist die Vorhersage sozialer Trends immer mit Unsicherheiten behaftet. Trotz der angedeuteten Schwächen scheint es in modernen Gesellschaften allerdings ein stark ausgeprägtes Bedürfnis nach der Antizipation der Zukunft zu geben. Obwohl soziale Indikatoren bisher meistens benutzt wurden, um die *aktuelle bzw. vergangene Situation* zu beschreiben, wird in jenen Disziplinen, die sich einzelnen Bereichen der Lebensqualitätsforschung widmen, bereits seit langem an der Konstruktion kausaler und somit auch für die Vorhersage verwendbarer Modelle gearbeitet (Johansson 2002).

#### **1.1.1.2 Durchführung erster repräsentativer (Langzeit)Studien**

Die „*social indicators*“-Bewegung erreichte bereits in den 60er Jahren die Sozialwissenschaften, wo sie spätestens seit der Mitte der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts ihren festen Platz hat.<sup>9</sup> Die Aufgabe der Forscher bestand zunächst darin, ein in sich schlüssiges System von Indikatoren zu entwerfen und für die Optimierung der sog. „objektiven“ Indikatoren zu sorgen. Ende der 60er Jahre entstand jedoch zunehmend das Interesse daran, bestehende Systeme um sog. „*subjektive Wohlfahrtsmaße*“ zu ergänzen. Das Bedürfnis nach „subjektiven“ Indikatoren resultierte dabei einerseits aus der Suche nach neuen Zielen politischen Handelns bei der Verbesserung von Lebensqualität, andererseits verband sich damit die Hoffnung, die „Ursachen“ subjektiven Wohlbefindens – vor allem auf der Ebene „objektiver“ Lebensbedingungen – identifizieren zu können. Ein derartiges Wissen sollte dazu verhelfen, die für Lebenszufriedenheit wichtigen Lebensbereiche in ihren „objektiven“ Merkmalen zu verbessern und ein auf die Erhöhung von Lebensqualität ausgerichtetes politisches Handeln durch empirische Daten zu legitimieren.

Die Entwicklung moderner subjektiver Indikatoren hatte ihren Ursprung in dem theoretischen Werk von Campbell und Converse (1972), in dem die Wissenschaftler eine Dauerbeobachtung „sozial-psychologischer Zustände“ für das Verständnis des sozialen Wandels für unabhängig erklären. Die Forderung der Wissenschaftler bestand folglich darin, sog. „*less tangible values*“ - weniger greifbare Urteile – in bestehende Systeme sozialer Indikatoren zu integrieren, um *wahrgenommene* Lebensqualität auf ihre Ursachen hin untersuchen zu können. Im Rahmen der später in den USA durchgeführten repräsentativen Befragung zeigen Campbell, Converse & Rogers (1976), dass Lebensqualität nicht nur anhand von objektiven Kriteriumsindikatoren verbessert werden kann; Lebensqualität sollte vielmehr *wahrnehmbar* und

---

<sup>9</sup> Symbolisch dafür kann die im Jahr 1974 erfolgte Publikation der ersten Ausgabe der Zeitschrift „Social Indicators Research“ herangezogen werden, die bis heute als das größte Forum für einen internationalen Austausch über Fortschritte der Lebensqualitätsforschung gilt.

erlebbar sein. So schrieben die Forscher: „*it is no longer enough for the nation to aspire to material wealth; the experience of life must be stimulating, rewarding, and secure.*“ (Campbell et al. 1976, S. 1). Nicht nur die objektiv erreichten sozialpolitischen Ziele galten fortan als Ausdruck einer guten Lebensqualität, sondern vor allem die individuelle Wahrnehmung des Einzelnen, ein „gutes“ Leben nach eigenen Maßstäben zu führen.

Zum Zweck der Konzipierung geeigneter subjektiver Indikatoren und ihrer Validierung wurden bereits in den 70er Jahren erste methodische (Langzeit)Studien initiiert. Führend und inspirierend für die weitere Forschung waren vor allem die Pionierarbeiten der Forscher der *University of Michigan*, Andrews & Withey (1976), Campbell, Converse & Rogers (1976) sowie die Langzeitstudie der australischen Forscher Headey und Wearing (1992)<sup>10</sup>. Die Ergebnisse der Michigan-Forscher lieferten die ersten repräsentativen Ergebnisse über den Zusammenhang zwischen objektiven und subjektiven Indikatoren, erste Informationen über valide Maße des subjektiven Wohlbefindens sowie die ersten Unterschiede in der Lebensqualität ausgesuchter Personengruppen. Das hauptsächliche Interesse galt dabei dem Erwerb geeigneten Wissens über das Niveau und die Messung subjektiver Lebensqualität, die mit dem Begriff des subjektiven Wohlbefindens beschrieben wurde. Das Forschungsanliegen zu diesem Zeitpunkt stellen Andrews und Withey wie folgt dar: „*Even when we focus on perceptions of well-being, however, there are a variety of possible research approaches. ... First, however, we need to learn about well-being itself: What its components are how they relate to one another, combine, change over time, and vary across social, cultural, geographic groupings. After gaining knowledge about these matters, one would be ready to begin exploring the causes, and the effects of differences in well-being.*“ (1976, S. 7).

Die ersten repräsentativen Studien lieferten eine beachtliche Anzahl empirischer Ergebnisse, die jedoch im Gegensatz zu den vorab formulierten Erwartungen viele der als selbstverständlich geltenden Annahmen nicht hinreichend bestätigen konnten. So lieferte die Empirie erste Hinweise auf die bisher unterschätzte Komplexität subjektiver Bewertungsprozesse und stellte den als selbstverständlich geltenden *Bottom-up*-Ansatz<sup>11</sup> der Lebensqualität in Frage. Insbesondere der Beitrag soziodemographischer Faktoren zur Lebensqualität stellte sich als wesentlich niedriger dar als ursprünglich erwartet. So fanden Campbell et al (1976), dass eine ganze Palette demographischer Variablen (z.B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Bildung und Familienstatus) weniger als 20 % der Varianz in den Maßen subjektiven Wohlbefindens erklären konnten. In der von Andrews und Withey (1976) durchgeführten Studie lag dieser Anteil bei nur 8 %.

---

<sup>10</sup> An der Konzipierung geeigneter subjektiver Indikatoren haben in der gleichen Zeit auch andere Forscher gearbeitet, z.B. Allardt (1976) in den Skandinavischen Ländern sowie Abrams (1973) und Hall (1976) in Großbritannien.

<sup>11</sup> Der *Bottom-up*- (als Gegenteil zum *Top-down*-) Ansatz der Lebensqualität geht davon aus, dass Maße subjektiven Wohlbefindens, wie Lebenszufriedenheit und Stimmungsniveau, direkt durch „objektive“ Merkmale der Lebenslage beeinflusst werden.

Neben der Erkenntnis, dass soziodemographische Variablen keinen führenden Einfluss auf das durchschnittliche Niveau subjektiven Wohlbefindens haben, lieferte die extensive Forschung die ersten validen Maße subjektiven Wohlbefindens. So haben Andrews und Withey (1976)<sup>12</sup> anhand fünf unabhängiger Stichproben alle bis zu diesem Zeitpunkt in der Lebensqualitätsforschung verwendeten Skalen sowie ein eigens zu diesem Zweck entwickeltes Maß miteinander verglichen und anhand einer Reihe unterschiedlicher Kriterien untersucht. Zudem ergab die Studie erste Hinweise auf die Struktur des subjektiven Wohlbefindens: So fanden die beiden Forscher heraus, dass die kognitive (Lebenszufriedenheit) und die affektive Seite (emotionales Wohlbefinden, Glück) des subjektiven Wohlbefindens jeweils zwei Faktoren bildeten, die teilweise unabhängig voneinander waren.

Die Arbeiten der Michigan-Forscher inspirierten eine Reihe weiterer Wissenschaftler, den kausalen Verbindungen des subjektiven Wohlbefindens nachzugehen. Dazu gehörten auch die australischen Forscher Headey und Wearing (1992, 1989, 1988), die sich der längsschnittlichen Erforschung des subjektiven Wohlbefindens widmeten. Im Vordergrund stand die Rolle weiterer, bisher wenig beachteter Faktoren subjektiver Lebensqualität, zu denen insbesondere Persönlichkeitsmerkmale gehörten.<sup>13</sup> Ausgehend von den Daten des *Victorian Quality of Life* (VQOL) Panel konnten die Forscher unter anderem zeigen, dass die meisten Menschen auch über längere Zeiträume hinweg ein hohes und stabiles Niveau des subjektiven Wohlbefindens aufweisen und dass ein hohes Niveau subjektiver Lebensqualität nicht die absolute Freiheit von negativen Emotionen bedeutet. Die Studie der australischen Forscher gilt als die erste umfassende Untersuchung, die sich mit dem sog. Top-down-Ansatz der Lebensqualität auseinandersetzte.

### 1.1.1.3 Lebensqualitätsforschung vor den Herausforderungen der Theorienbildung

Im Gegensatz zu dem Enthusiasmus der 70er Jahre gingen in dem nachfolgenden Jahrzehnt die Aktivitäten im Bereich der Indikatorenforschung zurück. Als eine der Ursachen für den Rückgang kann eine gewisse Enttäuschung der ursprünglich hohen Erwartungen an den *Bottom-up*-Ansatz der Lebensqualität betrachtet werden. So haben die ersten Studien nicht nur die Bedeutung soziodemographischer Variablen für hohe subjektive Lebensqualität in Frage gestellt, sondern ebenfalls auf die Komplexität der Verbindungen zwischen „guten“ objektiven Lebensbedingungen und einem hohen subjektiven Wohlbefinden hingewiesen. Zudem fehle es an alternativen Erklärungen, die für die bisher vornehmlich politische Bedeutung des

---

<sup>12</sup> In der von Andrews und Withey durchgeführten Untersuchung wurden insgesamt 5.422 Personen befragt. Darunter befanden sich vier unabhängige, aber repräsentative Stichproben, die mit einem jeweils anderen Fragebogen konfrontiert wurden. Eine der genannten Stichproben wurde einer Wiederholungsbefragung unterzogen. Zusätzlich dazu wurde eine weitere, nicht repräsentative Stichprobe von Personen untersucht. Dieser Gruppe wurde ein besonders ausführlicher Fragebogen vorgelegt, dessen Auswertung insbesondere Aufschlüsse über das Zustandekommen subjektiver Bewertungen geben sollte.

<sup>13</sup> Der auf den empirischen Arbeiten von Headey und Wearing (1992) basierende theoretische Ansatz kann als einer der bisher am detailliertesten ausgearbeiteten Top-down-Theorien des subjektiven Wohlbefindens bezeichnet werden.

Themas anwendbar wären. Insgesamt ist es der Forschung zwar gelungen, ein umfassendes System sozialer Indikatoren zu entwickeln; es fehlte aber am *kausalen* Wissen darüber, wie Lebenszufriedenheit beeinflusst und somit nachhaltig verbessert werden kann. Dieser Mangel minderte wiederum den Nutzen, den ein solches Instrument für die Planung politischer Aktivitäten hatte. So wurde anfangs nicht nur die Komplexität des subjektiven Wohlbefindens unterschätzt, sondern auch die Schwierigkeiten, die mit einer Übertragung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf Entscheidungen der (Sozial-)Politik verbunden sind.

Trotz der ersten Misserfolge der Anwendung des Lebensqualitätskonzeptes für den Zweck sozialpolitischer Steuerung, hatte das Konzept längst Eingang in unterschiedliche wissenschaftliche Disziplinen gefunden und eine weitreichende Definitionsdebatte ausgelöst, die bis heute als nicht beendet betrachtet werden darf. Während Lebensqualität jedoch in den 70er Jahren als eine politische Gegenkonzeption zur einseitigen Förderung des Wirtschaftswachstums entwickelt wurde, entstand in den 90er Jahren ein qualitativ neues, wissenschaftliches Interesse an Fragen der Lebensqualität. Die theoretische Konstruktion des Lebensqualitätskonzeptes bekam einen neuen, interdisziplinären Anspruch: Es galt in den Sozialwissenschaften zunehmend als ein mehrdimensionales, integratives Konstrukt, an dessen Konzipierung mehrere Disziplinen beteiligt waren. Typisch für diese Entwicklung war vor allem die interdisziplinäre Ausrichtung. So wurde Lebensqualität zu einem Konzept, das unterschiedliche Disziplinen – angefangen von der Marktforschung, über Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, Psychologie bis hin zur Medizin – miteinander verbindet. Ein weiteres Merkmal dieser Neuausrichtung war die zunehmende Überzeugung, dass es bei der Messung von Lebensqualität schlussendlich auf die Erfassung subjektiver Variablen, wie der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen bis hin zur Erfassung sog. globaler Indikatoren, in denen die Zufriedenheit mit dem Leben als ganzem zum Ausdruck kommt, ankommt.<sup>14</sup> Die zwischenzeitliche „Herauslösung“ des Lebensqualitätskonzeptes aus der politischen Anspruchshaltung hatte einen weiteren Nebeneffekt: Es ermöglichte die Entwicklung theoretischer Konzeptionen, die zunächst weitgehend frei von politischen Interessen waren. Das Wissen über Lebensqualität und ihre untergeordneten Konzepte basiert deshalb heute auf empirischen Daten, auf deren Basis theoretische Ansätze weiterentwickelt werden. Der politisch-nützliche Anspruch bestimmt dieses Wissen nicht mehr alleine, sondern ebenfalls der wissenschaftliche Erkenntnisanspruch.

Betrachtet man die Entwicklung sozialer Indikatoren in den vergangenen 15 Jahren, so fällt vor allem der Trend zur Konstruktion von aggregierten Indices zur Messung von Lebensqualität auf. Diese Indices kombinieren oftmals objektive und/oder subjektive Indikatoren aus unterschiedlichen Lebensbereichen in einer gemeinsamen Skala, mit der es weiterhin möglich ist, einen entsprechenden Indexwert zu bilden. Das häufigste Ziel dieser Instrumente besteht

---

<sup>14</sup> Interessanterweise war es die Marktforschung, die zur Neubelebung des Konzeptes der Lebensqualität führte. Über die Konzepte der Kundenzufriedenheit und deren Bedeutung für globale Indikatoren subjektiver Lebensqualität entstanden neue Verbindungen zwischen dieser und der Forschung zur sozialen Indikatoren. Dieses Zusammentreffen der Disziplinen über das Konzept der Lebensqualität führte in der Mitte der 90er Jahre zur Gründung der International Society for Quality-of-Life Studies (ISQOLS).

darin, aufgrund einer Vielzahl von Indikatoren, die globale Lebensqualität zu ermitteln. Grundlegend für die Entwicklung der neuen Messinstrumente waren nicht nur neue Erhebungsmethoden, sondern das auf empirischer Basis gewonnene Grundlagenwissen zu Fragen der Zufriedenheit, der Messung von Emotionen oder auch der Dimensionen des subjektiven Wohlbefindens (Land 2000, S. 7). Neben der Entwicklung unterschiedlicher Instrumente zur Messung globaler Lebensqualität kann eine zunehmende Differenzierung im Bereich der Lebensqualitätsforschung beobachtet werden. Typisch dafür ist vor allem die Entwicklung neuer Instrumente für spezifische Personengruppen, Problembereiche oder Arbeitsfelder. Im Hinblick auf die weitere Entwicklung des Forschungsfeldes wird heute davon ausgegangen, dass es künftig zu einem Rückgang in den Aktivitäten der Neuentwicklung von Instrumenten und stattdessen zu einer stärkeren Konkurrenz zwischen den einzelnen Instrumenten kommen wird. Motivierend auf diese Entwicklung dürfte sich vor allem das steigende Bedürfnis auswirken, jene Determinanten zu finden, die mit einer hohen Wahrscheinlichkeit die Veränderungen von Lebensqualität vorhersagen können (Land 2000).

## **1.1.2 Lebensqualität – ein Konzept an der Schnittstelle zwischen Soziologie, Psychologie und Ökonomie**

### **1.1.2.1 Lebensqualität in der Psychologie**

„People strongly desire to experience a high level of well-being. This is a fundamental human goal.”

(Headey & Wearing 1992, S. 6)

Lebensqualität stellt in der Psychologie eine subjektive Konstruktion dar, welche vom Individuum auf der Grundlage seiner Wahrnehmung, seines emotionalen Erlebens und seiner Bewertungsprozesse als globales Urteil über die Güte des eigenen Lebens als Ganzes gebildet wird. Diese Definition schließt die Bedeutung sog. objektiver Indikatoren<sup>15</sup> (z.B. Einkommen) und soziodemographischer Variablen (z.B. Alter und Geschlecht) für ein gutes Leben zwar nicht gänzlich aus. Im Zentrum des psychologischen Ansatzes zur Erforschung von Lebensqualität stehen jedoch primär subjektive Dimensionen des Konzeptes. Individuelle Lebensqualität wird dabei mit dem Begriff des *subjektiven Wohlbefindens* umschrieben, das als ein hierarchisches und mehrdimensionales Konstrukt gilt.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> In der Psychologie wird zwischen *objektiven* und sog. *objektivierbaren* Variablen unterschieden. Während sich objektive Indikatoren auf soziodemographische Maße beziehen, werden unter dem zweiten Begriff klinische Ratings oder standardisierte Tests zusammengefasst (Filipp & Ferring 2001). Letztere werden häufig als Erklärungsgrößen in der psychologisch orientierten Forschung zur Lebensqualität verwendet.

<sup>16</sup> Neben dem Konstrukt des subjektiven Wohlbefindens wurden in der Psychologie auch weitere Konzeptionen subjektiver Lebensqualität entwickelt, unter denen die des „psychologischen Wohlbefindens“ als die bekannteste gilt (Ryff 1989).

Im Zentrum der psychologisch orientierten Forschung zur Lebensqualität stehen dabei mehrere Anliegen, die hier in Kürze skizziert werden sollen. Eines der Anliegen bildet die Erforschung der *Struktur* des subjektiven Wohlbefindens. Dabei geht es um die Bestimmung einzelner Komponenten des Konstruktes und ihrer Beziehungen zueinander. So wird davon ausgegangen, dass subjektive Urteile der Lebensqualität mindestens auf zwei Arten und Weisen gebildet werden können: durch kognitive Bewertungsprozesse und emotionale Reaktionen auf Lebensereignisse. Entsprechend dieser unterschiedlichen Bewertungsmodi lassen sich auch unterschiedliche Dimensionen subjektiver Lebensqualität unterscheiden. Im Hinblick auf diese Dimensionen gilt es wiederum zu fragen, wie *konsistent* und *stabil* diese im Zeitverlauf und in unterschiedlichen Lebenskontexten sind. Nicht zuletzt wird in der Psychologie davon ausgegangen, dass Lebensqualität auch eine *motivationale Komponente* besitzt. Viele Ansätze unterstellen, dass das Streben nach Lebenszufriedenheit und Glück eines der wichtigsten menschlichen Lebensziele darstellt. Aus dieser Perspektive gilt es zu fragen, welche subjektiven Vorstellungen Menschen von einem guten Leben haben und wie sie zur Verwirklichung der eigenen Vorstellungen beitragen.

#### 1.1.2.1.1 Inhaltliche Entwicklung der Konzeption des subjektiven Wohlbefindens

Die empirische Erforschung des subjektiven Wohlbefindens hat in der Psychologie eine lange Tradition, welche bereits auf die 20er Jahre des letzten Jahrhunderts zurückreicht. Im Vordergrund des empirischen Interesses standen jedoch lange Zeit „Negativ-Einflüsse“ auf subjektive Lebensqualität. So galt die Aufmerksamkeit etwa nicht den potentiell fördernden Faktoren, sondern jenen Größen, die einen störenden Einfluss auf psychische Funktionsfähigkeit hatten. Eine der heute allgemein anerkannten Dimensionen des Wohlbefindens - die positive Emotionalität - wurde in ihrer Bedeutung als notwendige Bedingung subjektiver Lebensqualität erst relativ spät erkannt. Bezeichnend für die starke Ausrichtung psychologischer Forschung an Fragen mentaler „Nichtfunktionalität“ war auch die anfängliche Verortung der Diskussion über „positives Erleben“, und zwar im Themenumfeld der *psychischen Gesundheit bzw. Krankheit*.

Die Ausrichtung psychologischer Wohlbefindensforschung an Aspekten positiver Emotionalität geht auf Jahoda (1958, zitiert in Diener et al. 2003, S. 189) zurück, der eine eigene, von damaligen Vorstellungen abweichende Konzeption psychischer Gesundheit entwarf. Eine zentrale Rolle dabei spielte ein emotionaler *Glücks*-Faktor, der als ein länger andauernder Zustand positiven emotionalen Erlebens operationalisiert wurde. Jahodas Beitrag markiert den Anfang einer Debatte, die in ihrer Konsequenz zu einem Paradigmenwechsel und einem neuen Verständnis psychischer Gesundheit führte. „Mentales Wohl“ galt nicht länger als die *Abwesenheit* „psychischen Leidens“, sondern als das Erleben positiver emotionaler Zustände. Diese Erkenntnis hielt bereits in den 60er Jahren Einzug in empirische Forschung. So wurde in epidemiologischen Studien zur Erfassung mentaler Gesundheit (Gurin et al. 1960, zitiert in Veenhoven 2004 a, S. 3, Bradburn & Caplovitz 1965) fortan auch das Erleben positiver Emotionen erfasst.

Eine andere Erkenntnis, welche die Definition und Messung subjektiven Wohlbefindens in paradigmatischer Weise veränderte, war die von Bradburn (1969) gemachte Beobachtung,

dass positiver und negativer Affekt, welche über längere Messungszeiträume aggregiert werden, nicht zwei entgegen gesetzte Pole einer und der gleichen Dimension, sondern zwei voneinander unabhängige Dimensionen bilden. Diese Beobachtung war insofern bedeutsam, als sie den ersten Hinweis auf die Multidimensionalität des subjektiven Wohlbefindens lieferte. Die zwei auf Emotionalität basierenden Dimensionen wurden schließlich um kognitive Aspekte ergänzt. Einen Beitrag hierzu lieferten Andrews und Withey (1976), indem sie dem Konstrukt eine dritte Komponente – die kognitiv definierte „Lebenszufriedenheit“ – anhängten, sowie Campbell et al. (1976), welche die spezifische Zufriedenheit mit unterschiedlichen Bereichen des Lebens als einen weiteren wichtigen Faktor des subjektiven Wohlbefindens ausmachten. Ausgehend von diesen Entwicklungen wird subjektives Wohlbefinden heute als ein hierarchisches, aus mehreren Faktoren bestehendes Konstrukt definiert. Seine Komponenten sind: positiver und negativer Affekt, globale Lebenszufriedenheit und die Zufriedenheit mit spezifischen und wichtigen Lebensbereichen (Diener et al. 2003, S. 191).

#### 1.1.2.1.2 Methodische Entwicklung der Konzeption des subjektiven Wohlbefindens

In ihrer zusammenfassenden Betrachtung der psychologischen Lebensqualitätsforschung der vergangenen 30 Jahre, gehen Diener und Biswas-Diener (2000) davon aus, dass sich diese rückwirkend in drei Phasen einteilen lässt. Bildend für diese Abschnitte sind Fortschritte in der Messung subjektiven Wohlbefindens bzw. seiner Teilkonstrukte. Typisch für die *erste Phase* war die Verwendung einfacher, eindimensionaler Maße des Glücks und der Lebenszufriedenheit. So wurden diese zwar an repräsentativen Stichproben erhoben; Forscher begnügten sich jedoch anschließend damit, durchschnittliche Niveaus des Wohlbefindens für unterschiedliche, nach soziodemographischen Merkmalen gegliederte Personengruppen zu bestimmen. Diese vergleichenden Erhebungen hatten allenfalls einen deskriptiven Charakter und trugen kaum zur Erklärung jener psychologischen Prozesse bei, die für die Entstehung des subjektiven Wohlbefindens verantwortlich waren. Hypothesen über potentielle Gründe für die Unterschiede des subjektiven Wohlbefindens zwischen den untersuchten Personengruppen wurden meistens erst im Anschluss an die Erhebung entwickelt. Zudem erwiesen sich die verwendeten Skalen als wenig reliabel und valide. Will man dieser ersten Forschungsphase eine gemeinsame Erkenntnis zuschreiben, so liegt sie sicherlich in der Beobachtung, dass soziodemographische Variablen einen nur geringen bis kaum relevanten Erklärungswert im Hinblick auf das subjektive Wohlbefinden haben.<sup>17</sup>

Die *zweite Phase* der Wohlbefindensforschung zeichnet sich durch die Verwendung differenzierterer Skalen und die Suche nach Erklärungen subjektiver Lebensqualität aus. So wurden in dieser Zeit auch *Top-down*-Einflüsse, die sich auf Lebensqualitätsurteile auswirken, in die theoretischen Modelle integriert. Die stärkste Aufmerksamkeit galt dabei den Einwirkungen des „Temperaments“ und der Persönlichkeit, der Bedeutung von Bewältigungsstilen, der Rolle individueller Ziele und Werte sowie der Funktion sozialer Vergleiche für bei der Bildung

---

<sup>17</sup> Innerhalb einer umfassenden Übersicht zeigt Argyle (1999), dass soziodemographische Variablen im Durchschnitt lediglich 15 % der erklärten Varianz in den unterschiedlichen Maßen subjektiven Wohlbefindens erklären können.

subjektiver Wohlbefindensurteile. Ein besonderes Charakteristikum der zweiten Forschungsphase war die Entwicklung neuer, mehrdimensionaler Messinstrumente, die sich durch höhere Reliabilität und Validität auszeichneten. So entstanden beispielsweise die *Satisfaction with Life Scale* (Diener et al. 1985 b), welche die kognitive Seite des Wohlbefindens erfasst, sowie die *Positive and Negative Affect Schedule* (Watson et al. 1988), die der Messung der emotionalen Bestandteile des Wohlbefindens dient. Neben der Entwicklung reliabler Skalen wurde, zum Teil aus Gründen einer zusätzlichen Validierung der neuen Instrumente, die Bedeutung anderer Erfassungsmethoden untersucht, z.B. der sog. *Proxy*-Werte (z.B. Expertenratings, Ratings von nahe stehenden Personen, etc.; vgl. Sandvik et al. 1993).

Nach den Aussagen von Diener und Biswas-Diener (2000) befindet sich die Forschung zum subjektiven Wohlbefinden heute in einer *dritten Phase*, welche sich durch die Verwendung zunehmend differenzierter Forschungsdesigns beschreiben lässt. Hierzu zählt unter anderem die Verwendung von experimentellen sowie Längsschnittdesigns, die eine zuverlässigere Bestimmung von Ursachen subjektiven Wohlbefindens erlauben. Typisch für die aktuelle Forschung ist auch die Verwendung multipler Maße. Deren Nutzung dient jedoch nicht mehr ausschließlich der Validierung bestehender Skalen, sondern der Bestimmung der psychologischen Prozesse, welche das Niveau subjektiven Wohlbefindens maßgeblich beeinflussen. Eine steigende Bedeutung kommt zudem den Interventionsstudien zu, die im Augenblick zwar noch selten sind, von denen jedoch erwartet wird, dass sie einen neuen qualitativen Fortschritt in der psychologisch ausgerichteten Lebensqualitätsforschung auslösen. Als eine der künftigen Herausforderungen kann ebenfalls die Bemühung um die Entwicklung „neuer“ Theorien gelten, die insbesondere den „Prozesscharakter“ des subjektiven Wohlbefindens mehr in den Vordergrund stellen.

#### 1.1.2.1.3 Definitionsdebatte zum subjektiven Wohlbefinden in der Psychologie

Aus einer allgemeinen Perspektive reflektiert subjektive Lebensqualität in der Psychologie eine generelle Evaluation des Lebens einer Person durch die Person selbst. Dabei wird davon ausgegangen, dass Menschen sowohl kognitive als auch emotionale Erfahrungen nutzen, um ihr Leben zu beurteilen. Diese Gleichzeitigkeit von Emotion und Kognition spiegelt die von Diener et al. (2003) vorgeschlagene Definition des subjektiven Wohlbefindens wieder. Demnach stellt subjektives Wohlbefinden<sup>18</sup> ein hierarchisches Konstrukt dar, das aus einer begrenzten Anzahl ausgesuchter „Unterkonzepte“ besteht, die wiederum einen mehr oder weniger starken Grad der Spezifizierung aufweisen können. Zu den genannten „Unterkonzepten“ werden *positiver und negativer Affekt, globale Lebenszufriedenheit und die Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen* gezählt (Diener et al. 2003, S. 191). Jede dieser Komponenten enthält eine einzigartige Information über die subjektive Qualität des Lebens einer Person. Um ein komplettes Bild von dem subjektiven Wohlbefinden eines Menschen zu erhalten, ist es notwendig, die einzelnen Komponenten des Konstruktes einzeln zu erheben. Psychologische Messverfahren zur Erfassung subjektiven Wohlbefindens enthalten demnach auch „be-

---

<sup>18</sup> Die Begriffe „subjektive Lebensqualität“ und „subjektives Wohlbefinden“ werden in diesem Abschnitt als gleichbedeutend behandelt.



reichsunabhängige“, sog. globale Maße, in denen nach allgemeiner Lebenszufriedenheit sowie positiver und negativer Befindlichkeit gefragt wird. Zusätzlich zu den globalen Maßen werden in Abhängigkeit von der spezifischen Forschungsfrage ausgesuchte „bereichsgebundene“ Variablen eingesetzt.

Der durch viele Forscher geteilte Konsens hinsichtlich der durch Zufriedenheit und emotionale Befindlichkeit determinierten Definition subjektiver Lebensqualität besitzt in der Psychologie jedoch keine durchgehende Gültigkeit. So argumentiert Ryff, dass Lebenszufriedenheit und emotionales Gleichgewicht nicht alle und nicht die wichtigsten Dimensionen positiver psychologischer „Funktionsfähigkeit“ darstellen (Ryff 1989, Ryff et al. 1999). Stattdessen schlägt sie sechs zentrale Dimensionen vor, die in das Konzept des sog. „psychologischen Wohlbefindens“ münden: Autonomie, Alltagsbewältigung, menschliches Wachstum, positive Beziehungen zu anderen Menschen, Lebenssinn und Selbstakzeptanz. Die einzelnen Dimensionen sind aus Theorien der Lebensspanne, der Persönlichkeitsentwicklung und Ansätzen der klinischen Psychologie abgeleitet. Die Einwände von Ryff, subjektive Lebensqualität sei nicht auf Lebenszufriedenheit und emotionale Befindlichkeit reduzierbar, stellen einen von vielen Beiträgen zu einer in der Psychologie geführten Grundsatzdebatte dar, in der es um die Bestimmung wesentlicher Bestandteile subjektiver Lebensqualität geht.

Neben der von Ryff vorgeschlagenen Definition „psychologischen Wohlbefindens“ haben sich in der psychologisch orientierten Lebensqualitätsforschung zwei weitere alternative Konzeptionen subjektiver Lebensqualität entwickelt. Einer der beiden Ansätze geht auf Vorstellungen *individueller menschlicher Entwicklungspotenziale* zurück. Entwicklungspotenziale stellen Dispositionen dar, die als Grundlagen menschlicher Selbstverwirklichung verstanden werden. Beispielhaft für einen Ansatz, der subjektives Wohlbefinden in Verbindung mit der Verwirklichung persönlicher Entwicklungspotenziale bringt, ist die *Selbstbestimmungstheorie der Motivation* (Deci & Ryan 1985). Individuelle Lebensqualität ist aus der Perspektive dieser Theorie ohne die Erfüllung „selbstbestimmter“, d.h. intrinsisch generierter Motive, undenkbar (Kasser & Ryan 2001).<sup>19</sup> Eine weitere, konkurrierende Vorstellung des subjektiven Wohlbefindens stammt aus der *klinischen Psychologie* bzw. der *Gesundheitsforschung*. Hier wird Lebensqualität als die Kombination einer guten physischen und psychischen Gesundheit propagiert. So geht z.B. Board (zitiert in Cummins 1998 b, S. 20 ff) davon aus, dass *subjektives Wohlbefinden* die Gratifikation darstellt, die aus der Verwirklichung individueller menschlicher Potenziale folgt. Lebensqualität dagegen stellt einen menschlichen Zustand dar, der

---

<sup>19</sup> Die Diskussion um die „richtige“ Definition des subjektiven Wohlbefindens geht bereits auf frühe philosophische Vorstellungen vom „Glück“ zurück. So standen auch da zwei alternative Vorstellungen von Glück zur Debatte, die den oben erwähnten Vorstellungen des subjektives Wohlbefindens zugeordnet werden können: der sog. Hedonismus und der sog. Eudämonismus. Bei der hedonistischen Glücks-Definition geht es lediglich um das Erleben positiver Emotionen durch die Befriedigung von Bedürfnissen, wobei die Art der Bedürfnisse unerheblich ist. Die eudämonistische Definition von Glück besagt dagegen, dass Glück lediglich durch die Befriedigung der „richtigen“ Bedürfnisse erreicht werden kann. Der Eudämonismus, der auf Aristoteles zurückgeht, beinhaltet eine ethische Grundlage, auf der zwischen „guten“ und „schlechten“ Motiven des Strebens nach Glück differenziert wird. Auch die von Deci und Ryan (1985) entwickelte Konzeption trifft diese Unterscheidung, wobei als „richtige“ Motive jene gelten, die selbstbestimmt sind.

durch die *Interaktion zwischen Gesundheit und subjektivem Wohlbefinden* determiniert ist. Gesundheit und subjektives Wohlbefinden stellen somit zwei interdependente Komponenten eines guten Lebens dar.<sup>20</sup>

Obwohl die Definition von Lebensqualität in der Psychologie ihren pluralistischen Charakter zweifelsohne behalten wird, lassen sich jedoch einige Gründe gegen ihre ausschließliche Ausrichtung an menschlichen Entwicklungspotenzialen oder gar dem Begriff der Gesundheit anführen. Hinsichtlich des ersten Ansatzes zeigt sich zunächst, dass es bisher an einer einheitlichen Operationalisierung der sog. inhärenten Grundbedürfnisse fehlt. Zudem geht die Entwicklung eines „normativen“, an den „richtigen“ Bedürfnissen orientierten Lebensqualitätskonzeptes mit dem Problem einher, dass Zustände, die zunächst als endogen gelten (wie es Bedürfnisse per Definitionem sind), zwecks vergleichender Messung „vereinheitlicht“ und auf diese Weise schließlich „exogen“ vorgegeben werden müssten. Ein solcher Ansatz muss sich somit den Vorwurf gefallen lassen, Entwicklungsbedürfnisse nicht individuell zu *erheben*, sondern diese zu *unterstellen*. Mit einer einheitlichen Festlegung von Bedürfnissen wäre zwar eine theoretische Grundlage geschaffen, von der aus direkte Vergleiche zwischen Personen möglich wären. Sie liefere jedoch gleichzeitig Gefahr, nur eine *Mindest-Anzahl* von Bedürfnissen zu erfassen, die den gemeinsamen Nenner für alle Menschen abbilden würden. Ein weiteres Problem stellt das Fehlen von Indikatoren der Bedürfnisbefriedigung dar. Obwohl einige Forscher davon ausgehen, dass Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden Indikatoren der Bedürfnisbefriedigung darstellen, weisen empirische Untersuchungen auf die fehlende Eindeutigkeit dieser Annahme hin.

Was den Versuch anbetrifft, Gesundheit als einen inhärenten Bestandteil von Lebensqualität zu betrachten, so läuft eine solche Konzeption die Gefahr, die individuelle Bedeutung eines einzelnen Lebensbereiches zu überschätzen. Im Zweifelsfall wäre die subjektive Einschätzung des Stellenwertes der Gesundheit eine empirisch zu lösende Frage, in der beispielsweise der Beitrag der Gesundheit in verschiedenen Bevölkerungsgruppen erfasst werden könnte. Forschungsarbeiten, die sich den Beiträgen unterschiedlicher Lebensbereiche zum subjektiven Wohlbefinden widmeten, konnten jedoch die durchgehend hohe Bedeutsamkeit der Gesundheit zum subjektiven Wohlbefinden nicht bestätigen (Michalos 2003 a). Viele Forscher weisen ebenfalls darauf hin, dass eine gute Gesundheit allenfalls als *Prädisposition* guter Lebensqualität betrachtet werden kann, aber nicht als ein inhärenter Definitionsbestandteil der Lebensqualität selbst.

#### 1.1.2.1.4 Unterschiedliche Ansätze der Lebensqualität in der Psychologie

Wie jede andere wissenschaftliche Disziplin zeichnet sich auch die Psychologie durch unterschiedliche Forschungstraditionen aus. Die oben angeführte Diskussion weist bereits darauf

---

<sup>20</sup> Es sei an dieser Stellen kurz darauf hingewiesen, dass es neben den beiden Alternativen viele andere Konzeptionen subjektiver Lebensqualität gibt, die zwar generell von einem der beiden Ansätze ausgehen, diesen jedoch um weitere Dimensionen ergänzen, wie z.B. das Fehlen von Einsamkeit und die Zufriedenheit mit dem eigenen Altern (George 1999, Lawton 1975). Erwähnenswert ist auch das von Csikszentmihalyi (1999) entwickelte Konzept des *Flow*, das ebenfalls als eine alternative Definition subjektiver Lebensqualität verstanden werden kann.

hin, dass es auch hier keine einheitliche Definition der Lebensqualität gibt. Vielmehr führt jede der unterschiedlichen Traditionen ihren eigenen Begriff der Lebensqualität. Um das Verständnis des Lebensqualitätsbegriffes in der Psychologie zu erleichtern und die spätere Diskussion um das Konzept des subjektiven Wohlbefindens vorzubereiten, werden in einem weiteren Schritt die wichtigsten Forschungstraditionen kurz skizziert. Dabei wird es schwerpunktmäßig darum gehen, den für die jeweilige Tradition spezifischen Begriff der Lebensqualität herauszuarbeiten.

- Lebensqualität aus funktionalistischer Sicht

Aus der funktionalistischen Perspektive wird Lebensqualität schwerpunktmäßig mit der weitgehenden *Abwesenheit von (körperlichen und psychischen) Beeinträchtigungen und (gesundheitlichen) Belastungen* gleichgesetzt<sup>21</sup>. Dieser Zugang ist insbesondere da gebräuchlich, wo Lebensqualität vor dem Hintergrund bestimmter Erkrankungen untersucht wird. In der Gesundheitspsychologie und der Medizin wird das Konstrukt zum einen dann verwendet, wenn die Auswirkungen bestimmter Erkrankungen und Beeinträchtigungen auf die Lebensqualität der Betroffenen untersucht werden sollen. Wird dagegen die Wirksamkeit unterschiedlicher Interventionsformen geprüft, so werden häufig auch Indikatoren der Lebensqualität als *Zielkriterien* in Betracht gezogen. Die Operationalisierung des Lebensqualitätsbegriffes geschieht in der Regel über Indikatoren der Mobilität, der psychischen und physischen Gesundheit oder des Funktionsstatus (Filipp & Ferring 2001). Ein ähnliches Vorgehen findet sich in psychogerontologischen Studien, in denen alte Menschen hinsichtlich ihrer „Alltagskompetenz“ (gemessen an den „*activities of daily living*“ und „*instrumental activities of daily living*“, z.B. Irvine et al. 1991) untersucht werden sollen. In diesen Untersuchungen wird der Grad der Alltagskompetenz häufig als Indiz für (noch vorhandene) Lebensqualität gewertet.

Zusammenfassend betrachtet, gelten beim funktionalistischen Lebensqualitätsbegriff „objektivierbare“ Sachverhalte der individuellen Lebenssituation oder Merkmale von Personen als Kriterien der Lebensqualität. Der subjektiven Wahrnehmung der Betroffenen oder gar ihrer Interpretation vorhandener Beeinträchtigungen wird dagegen kein allzu hoher Stellenwert beigemessen. Empirische Studien weisen jedoch darauf hin, dass auch schwere körperliche Beeinträchtigungen subjektives Wohlbefinden nicht immer in dem Maße beeinträchtigen, wie es Kriterien des „Gesundheitsstatus“ nahe legen (Brickman et al. 1978). An einer rein funktionalistisch ausgerichteten Definition und Messung subjektiver Lebensqualität muss deshalb problematisiert werden, dass diese nur eine unter vielen potenziellen Dimensionen dieses

---

<sup>21</sup> Eine derartige „Negativdefinition“ der Lebensqualität ist nicht nur aus der Debatte um den Gesundheitsbegriff bekannt. Ähnliche Züge trug auch die Auseinandersetzung mit der Bedeutung „psychischen Leids“ auf emotionales Wohlbefinden. Galt Gesundheit zunächst als die weitgehende Abwesenheit physischer und geistiger Erkrankungen, wird in der heutigen Debatte eine Trennung von dem ausschließlich am Krankheitsbegriff orientierten Verständnis der Gesundheit gefordert (vgl. Antonovsky 1996). Betrachtet man die Diskussion um den Begriff des emotionalen Wohlbefindens, so wird auch hier die Abkehr von einem am „psychischen Leid“ orientierten Begriff des Glücks gefordert. Emotionales Wohlbefinden sollte nicht ausschließlich die *Abwesenheit negativer Emotionen*, sondern vor allem die *Anwesenheit positiver Emotionen* zum Ausdruck bringen.

Begriffes zum Ausdruck bringt und Aspekte, die vor allem für das Handeln des Einzelnen von Relevanz sind, in aller Regel außer Acht lässt.

- Lebensqualität aus hedonistischer Sicht

Der hedonistische Begriff der Lebensqualität stellt das *emotionale Wohlbefinden (happiness)* in den Mittelpunkt der Betrachtung. Dabei wird angenommen, dass das Streben nach Glück ein übergeordnetes Ziel jeglichen menschlichen Handelns darstellt. Die hedonistische Sicht der Lebensqualität hat ihren Ursprung in motivationstheoretischen Ansätzen der Psychologie. Die These, dass sämtliches menschliches Streben stets auf die Vermeidung von Schmerz und Unlust und auf den Gewinn von Lust gerichtet sei, war bereits eine der bestimmenden Thesen der Psychoanalyse (Sigmund Freud). In der aktuellen Wohlbefindensforschung sind es vor allem Headey und Wearing (1992), die jeglichem menschlichen Handeln ein explizites und genuines Streben nach Glück zumessen. Den hedonistischen Begriff der Lebensqualität vertreten zudem jene Forscher, die Lebensqualität als das Ergebnis der Bedürfnisbefriedigung ansehen (z.B. Veenhoven 2003 c). Auch die Pioniere der subjektiven Lebensqualitätsforschung, Campbell, Converse & Rogers, haben sich entschieden, *“to define the quality of life experience mainly in terms of satisfaction of needs”* (1976, S. 9). Da eine gelungene bzw. misslungene Bedürfnisbefriedigung eine emotional nicht gleichgültige Erfahrung darstellt, wird sie als primäre Information bei der Einschätzung der Güte des eigenen Lebens herangezogen.

Obwohl für viele Vertreter der hedonistischen Perspektive gute Lebensqualität in einem hohen Glücksniveau zum Ausdruck kommt, gibt es bisher keinen Konsens darüber, wie dieses am besten gemessen werden soll. Zudem muss an der hedonistischen Perspektive die übergeordnete Bedeutung des Glücks im Lebenskontext eines jeden Menschen als kritisch betrachtet werden. Es kann vielmehr davon ausgegangen werden, dass Personen zum einen mehr als nur einem Ziel nachgehen, zum anderen müssen oftmals heterogene Ziele miteinander in Einklang gebracht werden (Lane 1994, Kasser & Ryan 2001). Die ausschließliche Ausrichtung der Lebensqualität am emotionalen Wohlbefinden läuft zudem Gefahr, nicht nur kognitive Aspekte, wie beispielsweise Zufriedenheit, sondern auch Merkmale der objektiven Lebenssituation aus dem Blick zu verlieren, was dazu führen kann, dass objektive Bedarfe vernachlässigt werden.

- Lebensqualität aus teleologischer Sicht

Die teleologisch<sup>22</sup> orientierte Konzeption von Lebensqualität geht davon aus, dass Menschen ihr Handeln auf Ziele ausrichten und generell zufriedener sind, wenn sie sich ihren Zielen nähern; entfernen sie sich dagegen von ihren Zielen, hat dies negative Auswirkungen auf ihr subjektives Wohlbefinden (Austin und Vancouver 1996). Ziele (im Sinne persönlicher Lebensziele) stellen Zustände oder Ereignisse unterschiedlicher Reichweite dar, welche von dem Einzelnen und häufig auch seiner Gesellschaft als besonders erstrebenswert gelten. Individuelle Ziele gelten dabei einerseits als Handlungsregulative; andererseits verleihen sie dem ei-

---

<sup>22</sup> Unter Teleologie versteht man die Lehre von der Zielgerichtetheit und Zielstrebigkeit jeder Entwicklung im Universum. Auch dem menschlichen Leben und Handeln wird eine eigene Zielgerichtetheit zugeschrieben.

genen Handeln Sinn und Orientierung, was häufig schon als ein positiver Beitrag zur subjektiven Lebensqualität gewertet wird (Cantor und Sanderson 1999). Teleologische Ansätze der Lebensqualität stellen in der Regel selbstregulative Konzeptionen dar, die davon ausgehen, dass Menschen anhand ihrer Ziele auch das Niveau des subjektiven Wohlbefindens selbst regulieren können.

Die Verbindung zwischen Zielen, Zielerreichung und subjektivem Wohlbefinden ist jedoch viel komplexer als die anfangs genannte Annahme suggeriert. So geht Lane (1994) davon aus, dass es für die Ableitung positiver Ziele zunächst einer Kultur bedarf, die dem Einzelnen sinnvolle Lebensziele und Werte vermitteln kann. Aber auch die Struktur und Inhalte von Lebenszielen haben neben dem Erfolg, mit dem ihre Verwirklichung angestrebt wird, Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. Aus der Lern- und Motivationspsychologie ist zudem bekannt, dass es nicht ausreichend ist, Ziele mit hohem Anreizwert zu haben; vielmehr bedarf es der subjektiven Überzeugung, dass diese auch erreicht werden können (Diener und Fujita 1995 b). Weiterhin spielen auch verfügbare Ressourcen und individuelle Fähigkeiten eine wichtige Rolle, wenn es um die Verwirklichung von Lebenszielen geht. So ist der Einfluss individueller Lebensziele im hohen Maße auch durch Umweltbedingungen determiniert (vgl. Kapitel 2.3).

- Lebensqualität aus kognitionspsychologischer Sicht

Die kognitionspsychologische Sicht auf Lebensqualität geht auf die These zurück, dass subjektives Wohlbefinden nicht ausschließlich über emotionales Erleben definiert werden darf. So gehen viele Forscher davon aus, dass es neben affektiven Elementen insbesondere der Erfassung kognitiver Aspekte bedarf und dass erst diese eine abschließende Aussage über subjektives Wohlbefinden zulassen. Lebensqualität wird aus der kognitionspsychologischen Sicht als ein anhand individueller Kriterien gefasstes und wertendes *Zufriedenheitsurteil* über das Leben als Ganzes definiert. Diener et al. (1985 b) bezeichnen Lebenszufriedenheit als „*a cognitive judgmental process dependent upon a comparison of one's circumstances with what is thought to be an appropriate standard*“ (S. 71). Dabei gilt grundsätzlich, dass je kleiner die Diskrepanz zwischen der aktuellen Lebenssituation und dem Vergleichsstandard, umso höher die Zufriedenheit mit dem eigenen Leben. Eine solche Konstruktion von Lebensqualität findet ihren Ausdruck in den sog. „*gap theories*“ bzw. *Theorien der Diskrepanz*, welche Lebensqualität als Bilanz aus individuellen Erwartungen und Zielen (*aspirations*) sowie dem bisher Erreichten (*achievements*) beschreiben (Michalos 1985, 2003 c). Eine der umfassendsten und empirisch am erfolgreichsten untersuchten „*gap-theories*“ ist die *Theorie Multipler Diskrepanzen* von Michalos (1985, 2003 c, vgl. Kapitel 2.4). Dabei gelten *Diskrepanztheorien* als sog. *relative* Theorien der Lebensqualität (im Gegensatz zur *absoluten* Theorien der Lebensqualität). Während *absolute* Ansätze davon ausgehen, dass subjektives Wohlbefinden ein *direktes* Ergebnis der Bedürfnisbefriedigung darstellt, versuchen *relative* Theorien zu zeigen, dass subjektive Lebensqualität in großen Teilen von der Wahl jener Kriterien abhängig ist, die Menschen zur Bewertung ihres Lebens heranziehen. Bisherige Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass sog. „*relative*“ Kriterien insbesondere dann an Relevanz gewinnen, wenn Personen bereits ein hohes Niveau der (meist objektiven) Lebensqualität erreicht haben.

Als problematisch an dem kognitionspsychologischen Begriff der Lebensqualität gilt jedoch, dass es bisher keine einheitliche Definition der Kriterien gibt, die Menschen bei der Bildung ihrer Lebensqualitätsurteile nutzen. So können sowohl Lebensziele als Vergleichskriterien herangezogen werden, aber auch persönliche Wünsche, kulturelle Standards oder gar Merkmale der Lebenssituation anderer Personen (soziale Vergleiche). Der kognitionspsychologische Begriff der Lebensqualität ist deshalb nicht nur einer, sondern gleichzeitig mehreren Theorien eigen.

- Lebensqualität aus persönlichkeitspsychologischer Sicht

In der Persönlichkeitspsychologie wird davon ausgegangen, dass stabile Merkmale der Person einen starken Einfluss auf Urteile subjektiver Lebensqualität haben. Dabei seien Persönlichkeitsmerkmale vor allem dafür verantwortlich, dass Menschen über längere Zeiträume und unterschiedliche Situationen hinweg ein ähnlich hohes Niveau des subjektiven Wohlbefindens aufweisen. Ergebnisse psychologisch orientierter Forschung zum Wohlbefinden zeigen in der Tat eine substanzielle zeitliche Konsistenz in den Maßen subjektiven Wohlbefindens (Headey & Wearing 1989), wobei Lebenszufriedenheit höhere Konsistenz- und Stabilitätswerte aufweist als positive und negative Emotionalität (Ferring & Filipp 1997, Vitterso & Nilsen 2002, Abbe et al. 2003, Bostic & Ptacek 2001, Carstensen et al. 2003).

Wissenschaftler, die sich der persönlichkeitspsychologischen Sicht der Lebensqualität verpflichtet fühlen, nehmen an, dass Persönlichkeitseigenschaften gar den größten Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben. Eine besondere Bedeutung kommt dabei den Merkmalen Extraversion und Neurotizismus zu. So konnten Costa und McCrae zeigen, dass Extraversion den positiven Affekt und Neurotizismus den negativen Affekt bestimmt. Demnach sind einige Menschen „glücklicher“, weil sie extravertiert sind, andere dagegen chronisch „unglücklich“, weil sie „neurotisch“ sind (Costa und McCrae 1980, McCrae und Costa 1991). In unterschiedlichen empirischen Studien wurde vor allem die starke und stabile Verbindung zwischen Extraversion und der Tendenz zur positiven Emotionalität repliziert (Andrews & Withey 1976; Watson und Clark 1984, 1997, Lucas et al. 2000). Extraversion und Neurotizismus sind jedoch nicht die einzigen Eigenschaften, die mit subjektivem Wohlbefinden korrelieren. Einige Forscher konnten zeigen, dass Selbstwert (Cummins & Nistico 2002, Lucas et al. 1996) und auch der sog. „dispositionelle Optimismus“ (Scheier und Carver 1985), der eine generalisierte Tendenz bezeichnet, positive Entwicklungen zu erwarten, ebenfalls einen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben.

Die Forschungsergebnisse fanden ebenfalls Niederschlag in theoretischen Konstrukten. So entwickelten Headey und Wearing (1989, 1992, vgl. Kapitel 2.5) einen theoretischen Ansatz, der subjektive Lebensqualität als ein sog. „*dynamic equilibrium*“ konzipiert. Dieses Equilibrium-Niveau wird von der individuellen Kombination der Persönlichkeitseigenschaften determiniert und stellt das für jeden Menschen typische Wohlbefinden dar. Der Einfluss der Persönlichkeit zeigt sich dabei daran, dass sich das subjektive Erleben auch nach kritischen Ereignissen auf das ursprüngliche, für eine Person typische Niveau einpendelt. Aus psychologischer Sicht hat das Konzept des subjektiven Wohlbefindens deshalb sowohl stabile als auch veränderliche Aspekte. So unterscheidet Becker (1991) zwischen dem *aktuellen* Wohlbefinden, das die augenblickliche Befindlichkeit charakterisiert, und dem *habituellen* Wohlbefin-

den, bei dem es sich um „Aussagen über das für eine Person typische Wohlbefinden, d.h. um Urteile über aggregierte emotionale Erfahrungen“ (Becker 1991, S. 15) handelt. Gegen eine einseitig an der Persönlichkeit orientierte Lebensqualitätsforschung spricht jedoch die Tatsache, dass neben stabilen Persönlichkeitsmerkmalen auch stabile Lebensumstände die hohe Konsistenz des Wohlbefindens bedingen (Myers & Diener 1995, Veenhoven 1998, 1994, Diener 1996). Resümierend kann deshalb festgehalten werden, dass obwohl Persönlichkeitsmerkmale einen großen Teil der Varianz in den Maßen subjektiver Lebensqualität erklären, subjektives Wohlbefinden nicht das Resultat der Persönlichkeit angesehen werden darf.

### **1.1.2.2 Lebensqualität in der Soziologie**

“The task of the Great Society is to ensure our people the environment, the capacities, and the social structures which will give them a meaningful chance to pursue their individual happiness. Thus the Great Society is concerned not with how much, but with how good – not with the quantity of goods, but with the quality of our lives.”

(President Johnson 1964, zitiert in Campbell 1981, S. 4)

Bezeichnend für die soziologische Sicht des Lebensqualitätskonzeptes ist, dass die Qualität des Lebens nicht – wie etwa in der Psychologie – als ein nur als individuell-subjektives Phänomen begriffen wird. Die Soziologie geht vielmehr davon aus, dass intrasubjektive Phänomene, zu denen auch die „Unterkonzepte“ des subjektiven Wohlbefindens wie Glück und Zufriedenheit gehören, im Endeffekt gesellschaftlich, d.h. sozial-strukturell bedingt sind. So wird Lebensqualität in ihrer Bedeutung als individuell-subjektive Konstruktion zwar mit in die theoretische Betrachtung einbezogen; ihr Zustandekommen wird jedoch hauptsächlich auf die Ressourcensituation einer Person und auf gesellschaftlich vorgeformte Wege der Lebensqualitätsentwicklung zurückgeführt.

Ähnlich wie in anderen wissenschaftlichen Disziplinen, besteht auch in der Soziologie ein weitgehender Konsens über die Multidimensionalität des Konzeptes, dem sowohl objektive als auch subjektive, individuelle als auch kollektive Dimensionen zugeordnet werden (Noll 1997). Dabei wird den objektiven und kollektiven Indikatoren der Lebensqualität jedoch primäre Erklärungskraft zugemessen. Während auf der Ebene von Individuen vornehmlich die einer Person zur Verfügung stehenden Ressourcen als Voraussetzungen eines „guten Lebens“ gelten, wird auf der Ebene der Gesellschaft den „kollektiven Gütern“, welche die Qualität des gesellschaftlichen Zusammenlebens bestimmen, diese Funktion zugeschrieben. Subjektives Erleben und intraindividuelle Interpretationen von Lebenskontexten gelten als „bewertete“ Ergebnisse der individuellen Ressourcensituation und des Vorhanden- bzw. Nichtvorhandensein gesellschaftlicher, jedoch individuell wirksamer Chancen oder Restriktionen (Bottom-up-Ansatz). Der Unterschied zu psychologischen Konzeptionen der Lebensqualität besteht dabei insbesondere darin, dass hier nicht intraindividuelle Prozesse, wie Kognition und Emotion oder gar die Persönlichkeit als (kausale) Ursachen von Lebensqualität betrachtet werden (Top-down-Ansatz), sondern gesellschaftliche Merkmale und Strukturen, die ein „gutes Leben“ in einer „guten Gesellschaft“ ermöglichen. Aus einer generalisierend-kritischen Perspek-

tive kann der soziologische Lebensqualitätsbegriff deshalb als eine Definition von *Bedingungen* eines „guten Lebens“ gelten und weniger als *Lebensqualität* im Sinne eines individuellen Urteils, in das persönliche Bewertungsmaßstäbe hineinfließen (Schuessler & Fisher 1985).

Obwohl in der Soziologie bereits früh Ansätze entwickelt wurden, die sich der Frage nach Glück und einem guten Leben widmeten<sup>23</sup>, kann das soziologische Konzept der Lebensqualität in seiner modernen Form auf Pigou zurückgeführt werden, der mit diesem Begriff im Rahmen seiner Konzeption der Wohlfahrtsökonomie alle *nicht ökonomischen Aspekte* der Wohlfahrt bezeichnete (Pigou 1920, „Economics of Welfare“, zitiert in Noll 1999, S. 2). Das wissenschaftliche Interesse an dem Konzept der Lebensqualität in der Soziologie geht jedoch primär auf seine politische Popularität in den 60er und 70er Jahren des letzten Jahrhunderts zurück. Dies spiegelt auch die aktuelle Verortung der soziologischen Lebensqualitätsforschung wider, die in der Sozialindikatoren- und der Wohlfahrtsforschung angesiedelt ist. Hier wird Lebensqualität den so genannten „modernen“ bzw. „neuen Wohlfahrtskonzepten“ zugeordnet. Wohlfahrtskonzepte beinhalten Entwicklungsziele von Gesellschaften und geben in der Regel einen normativen Bezugsrahmen für die Messung und Bewertung der Wohlfahrt vor, indem sie die gesellschaftliche Lage bzw. die Lebensverhältnisse einer Bevölkerung bewerten. Wohlfahrt gilt dabei als „... *der Inbegriff der Ziele, die tatsächlich erstrebt werden oder verwirklicht werden sollten (...) eine vollkommene Wohlfahrtsfunktion ist zugleich ein Wertmaßstab, der die Feststellung erlaubt, ob und in welchem Umfang eine tatsächliche oder mögliche Situation „besser“ ist als eine andere und im Hinblick auf das gesamte Zielbündel einen „Fortschritt“ darstellt.*“ (Giersch 1960, S. 91, zitiert in Noll 1999, S. 2). Historisch betrachtet war Wohlfahrt zunächst gleichbedeutend mit dem materiellen Wohlstand einer Gesellschaft und sozialer Fortschritt wurde an der Steigerung des Lebensstandards gemessen (Glatzer & Zapf 1984, Glatzer 1998). Seit den 70er Jahren wird jedoch in der Soziologie im Rahmen der Lebensqualitätsforschung neben der „objektiven“ auch die „subjektive Wohlfahrt“, d.h. das *subjektive Wohlbefinden* der Gesellschaftsmitglieder, erfasst. Abweichend von den ursprünglichen Zielsetzungen des Lebensqualitätsansatzes, in denen die Schonung natürlicher Ressourcen, die Minimierung von Umweltbelastungen oder die Schaffung eines Interessenausgleichs zwischen Generationen betont wurde, rückt auch heute das Individuum und dessen individuelles Wohlergehen in den Mittelpunkt der Betrachtung.

Es ist die Betonung des „individuellen Wohls“, die das Konzept der Lebensqualität von anderen, „neuen Wohlfahrtskonzepten“ innerhalb der Soziologie unterscheidet, die wiederum kollektive Werte in einer jeweils spezifischen Akzentuierung in den Mittelpunkt der Betrachtung

---

<sup>23</sup> Dazu gehören z.B. die Ansätze von Comte, Durkheim, Simmel und Adorno. Diese Autoren entwickelten zwar keine expliziten Theorien über Wohlbefinden oder Lebensqualität, in ihren Arbeiten lassen sich jedoch eindeutige Hinweise auf die Thematik eines „guten“ oder „glücklichen“ Lebens finden. Dabei werden oftmals Fragen der Moral (Ethik) und der Realität (Erleben) in einen und den gleichen Ansatz integriert (Glatzer 2000, Rath 2002).



stellen.<sup>24</sup> Während diese jedoch einzelne Wohlfahrtsaspekte, denen angesichts veränderter ökonomischer, sozialer und politischer Rahmenbedingungen größere Bedeutung zukam, betonen, kann das Konzept der Lebensqualität trotz seiner Ausrichtung am Individuum für sich beanspruchen, die Dimensionen und Kriterien eines „guten Lebens“ bisher am umfassendsten thematisiert zu haben. Die zunehmende Individuumszentrierung und die in der Forschung stattgefunden Verschiebung zum subjektiven Wohlbefinden hin führten jedoch zu einer Vernachlässigung kollektiver Werte, auch in ihrer spezifischen Bedeutung für individuelle Lebensqualität. Der Konflikt zwischen „individuellem“ und „kollektivem Wohlbefinden“ kann deshalb als eines der ungelösten Probleme der soziologischen Definition von Lebensqualität betrachtet werden. Er äußert sich auch in heutigen Debatten in der Frage, ob Lebensqualität eher die *Wohlfahrt von Individuen* oder einen Zustand bzw. *Qualität von Gesellschaften* beschreibt; andererseits zeigt er sich an der kontrovers geführten Diskussion über eine angemessene Operationalisierung und Messung von Lebensqualität (Abbildung 1).

Ebene der Betrachtung	Allgemeine Maße der Lebensqualität	
	Subjektiv	Objektiv
Individuum	Globale Zufriedenheits- und Glücksmaße	Ressourcen und soziodemographische Variablen
Gesellschaft	Durchschnittliche Zufriedenheit bzw. Wohlbefinden der Individuen einer Gesellschaft	BIP, Wohlstand und andere Indikatoren materieller Wohlfahrt, objektiver Lebensstandard

**Abbildung 1: Zwei Betrachtungsebenen der Lebensqualität in der Soziologie (Individuum und Gesellschaft) und unterschiedliche Indikatoren (objektiv, subjektiv).**

Die in der Abbildung 1 dargestellte Unterscheidung zwischen den beiden Betrachtungsebenen - Individuum und Gesellschaft einerseits sowie den beiden Arten der Indikatoren - objektiv und subjektiv andererseits markiert zwei zentrale Diskussionslinien in der soziologischen Definition der Lebensqualität. Diesen beiden Dimensionen soll hier etwas mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden.

---

<sup>24</sup> Die Entwicklung der neuen Wohlfahrtskonzepte neben dem Konzept der Lebensqualität hatte viele Ursachen. Auf der einen Seite rückten in den 80er und 90er Jahren auf gesellschaftlicher Ebene neue Probleme in den Vordergrund. Dazu gehörten die zunehmende Verbreitung der Armut, die Polarisierung zwischen Ost und West sowie die Schwächung der sozialen Sicherungssysteme. Die im Rahmen der Lebensqualitätsforschung stärkere Hinwendung zum Subjekt hatte diese „kollektiven Probleme“ zunehmend vernachlässigt, so dass die Entwicklung neuer Ansätze als erforderlich galt.

#### 1.1.2.2.1 Individuum versus Gesellschaft

Eine der wichtigsten Debatten um das Lebensqualitätskonzept in der Soziologie bestimmt sich durch die Unterscheidung zwischen einem „*lebenswerten, individuellen Leben*“ und einer „*lebenswerten Gesellschaft*“. So werden in der Soziologie immer wieder Attribute von Gesellschaften als wesentliche Bestimmungsgrößen individueller Lebensqualität diskutiert. Je mehr diese Merkmale einer lebenswerten Gesellschaft als verwirklicht gelten, desto positiver soll die subjektiv erlebte Zufriedenheit mit dem Leben sein. Auf der anderen Seite wird die Zufriedenheit mit dem Leben auch als Indikator für die Qualität einer Gesellschaft herangezogen. So geht z.B. Veenhoven im Rahmen seines „*Livability-Ansatzes*“ davon aus, dass ein im Durchschnitt hohes Wohlbefinden als ein Indikator für die Qualität bzw. Lebbarkeit einer Gesellschaft gilt. Empirische Studien deuten jedoch darauf hin, dass sowohl die erste als auch die zweite Annahme problematisch sein kann. So konnte Bulmahn (1999) zeigen, dass der subjektiv wahrgenommene Grad der Verwirklichung kollektiver Werte, wie Freiheit, Gleichheit und Gerechtigkeit innerhalb einer Gesellschaft einen nur geringen Einfluss auf das Niveau *individueller Lebenszufriedenheit* hatte. In der gleichen Untersuchung zeigte sich zugleich, dass subjektive Urteile über die Verwirklichung gesellschaftlicher Qualitätsmerkmale stark von der Zufriedenheit mit der individuellen, zumeist materiellen Ressourcensituation abhängig waren (ebenda). Als ungeklärt kann somit gelten, in welcher Beziehung der Wohlstand und die Verwirklichung demokratischer Werte, die als Qualitätsmerkmale von Gesellschaften gelten, zueinander stehen und in welchem Umfang diese subjektives Wohlbefinden bestimmen können (vgl. auch Veenhoven 1999). Zudem bedarf es weiterer Erforschung von Merkmalen „guter Gesellschaften“ und deren Abgrenzung gegenüber jenen Merkmalen, die aus subjektiver Sicht der Betroffenen zu einem guten Leben führen.

#### 1.1.2.2.2 Objektive versus subjektive Maße der Lebensqualität

In der aktuellen Diskussion zeichnet sich ein grundsätzliches Bestreben nach einer Integration objektiver und subjektiver Dimensionen innerhalb soziologischer Ansätze der Lebensqualität ab. Dieses führte jedoch bisher nicht zum Einvernehmen bezüglich ihrer Messung und Interpretation. Diese Problematik lässt sich beispielhaft an dem Konzept der Wohlfahrt beobachten. So wird *Wohlfahrt* als der tatsächliche oder potenzielle Zugriff des Individuums auf Ressourcen definiert (Glatzer 1992). Auf der analytischen Ebene lassen sich jedoch mindestens zwei Dimensionen von Wohlfahrt unterscheiden: Die zumeist materielle Dimension, die auch als *Wohlstand* oder Lebensstandard bezeichnet wird, sowie die individuelle, auch als *Wohlbefinden* bezeichnete, Dimension. Während sich der Wohlstandsbegriff auf die Verfügung über Einkommen, Vermögen, den Konsum von Gütern und Dienstleistungen bezieht, wird unter dem Begriff des Wohlbefindens die subjektive Interpretation der Wohlfahrt verstanden, die das Individuum als Ergebnis seiner eigenen Wahrnehmung und Bewertung in den Vordergrund stellt (Land 2000, Glatzer 1992). Betrachtet man die Gewichtung der beiden Arten der Indikatoren in der Soziologie, so fällt auf, dass der Akzent auf der Entwicklung und Erfassung globaler und möglichst objektiver Indikatoren der Lebensqualität und damit des Wohlstands liegt. Subjektive Indikatoren werden zwar herangezogen, sie ergänzen jedoch lediglich (und erklären nicht) die traditionell erfassten objektiven Wohlfahrtsindikatoren.

Die stärkere Betonung der ressourcenorientierten Sicht zeigt sich auch bei der Erklärung von interindividuellen Differenzen in den Maßen subjektiven Wohlbefindens. Eine der grundlegenden Ursachen für die Variabilität im Wohlbefinden liegt aus der Perspektive der Soziologie nicht in der unterschiedlichen Interpretation individueller Lebenslagen, sondern in der Ungleichheit und der Art, wie Ungleichheit sich auf individuelle Lebenslagen auswirkt. Soziodemographische Variablen, wie z.B. Alter, Bildung, Geschlecht, Familienstand und Wohnsituation, bestimmen den Zugang zu kulturellen und sozialen Ressourcen und wirken somit als starke Signale hinsichtlich der Chancen, des Prestiges oder des Status. Sie vermitteln wichtige soziale Bedeutungen, spiegeln Kontexte der Bevorzugung und Benachteiligung im Laufe des Lebens wider und geben allgemeine Hinweise auf (materielle und soziale) Ressourcen, die einem Menschen zur Verfügung stehen (Mayer & Wagner 1996, George 1992).

#### 1.1.2.2.3 Soziologische Konzepte der Lebensqualität

In Abgrenzung zu dem von Cambell et al. (1976) sowie Andrews und Withey (1976) stark geprägtem Ansatz des subjektiven Wohlbefindens, stehen soziologische Konzepte der Lebensqualität in der Tradition des skandinavischen „level of living“-Ansatzes. Innerhalb dieser, als ressourcenorientiert geltenden Konzeption, wird Lebensqualität als „*individuals' command over resources in terms of money, possessions, health, education, family, social and civic rights etc. with which the individual can lead his life*“ (Johansson 2002, S. 25) definiert. Das dem Ansatz zugrunde liegende Menschenbild geht von einem autonomen, aktiven und kreativen Wesen aus, das in der Lage ist, seine Ziele und den Einsatz von Ressourcen selbst zu bestimmen. Die verfügbaren *Ressourcen* stellen dabei Mittel dar, die der Verwirklichung eines individuell als „gut“ definierten Lebens dienen. Zu den Ressourcen, die Lebensqualität mitbestimmen, zählen unter anderem Einkommen und Vermögen, Bildung, soziale Beziehungen sowie psychische und physische Energie. Individuen setzen die verfügbaren Ressourcen gezielt ein, um Lebensverhältnisse den eigenen Bedürfnissen entsprechend anzupassen.

Neben *Ressourcen*, die Menschen unmittelbar zur Verbesserung ihrer Lebensqualität einsetzen können, unterscheidet der „Level-of-Living-Ansatz“ zwei weitere Arten von Bestimmungsfaktoren: sog. *Determinanten*, die sich der individuellen Kontrolle des Einzelnen bei der Gestaltung seiner Lebensqualität entziehen, sowie sog. „*arenas of social action*“, die unterschiedliche Handlungskontexte abbilden, von denen der Wert individuell vorhandener Ressourcen maßgeblich mitbestimmt wird. Während mit dem Begriff der Determinanten die natürliche Umwelt oder etwa die verfügbare Infrastruktur bezeichnet wird, kommt in dem Begriff *arenas of social action* z.B. die Konstellation auf dem Arbeitsmarkt zum Ausdruck, die den Stellenwert individueller Bildungsabschlüsse ab- oder aufwertet oder etwa die Situation auf dem Wohnungsmarkt, die den Zugang zum gutem Wohnen bestimmt. Der sog. „*level of living*“ – das Lebensniveau des Einzelnen – wird durch die Kombination vorhandener *Ressourcen* und *Determinanten* bestimmt; *Wohlbefinden* ergibt sich dagegen aus der Gegenüberstellung des erreichten und des angestrebten Lebensniveaus.

Das ressourcenorientierte Verständnis von Wohlfahrt hat zur Folge, dass die Operationalisierung von Lebensqualität in erster Linie über objektive Indikatoren erfolgt, wie es der „*Swe-*

*dish Level of Living Survey*“ beispielhaft vormacht (Johansson 2002). Um diese einseitig objektivistische Tradition des „*level-of-living*“-Ansatzes in der Soziologie zu durchbrechen, wurden in den 70er Jahren weitere Konzeptionen entwickelt, die eine Integration sowohl objektiver als auch subjektiver Dimensionen zum Ziel hatten. Obwohl die Synthese der beiden Dimensionen in den neuen Ansätzen zwar offen lässt, welche Bedeutung der subjektiven Perspektive schlussendlich zukommt, sollen hier zwei derartige Konzepte vorgestellt werden: Der Ansatz des finnischen Soziologen Erik Allardt und der von Wolfgang Zapf geprägte deutsche Ansatz der empirischen Wohlfahrtsforschung, der zum Inbegriff der deutschen Sozialindikatorenmessung wurde.

- Der Lebensqualitätsansatz von Erik Allardt

Das von dem finnischen Soziologen Erik Allardt entwickelte Konzept gilt als eine Weiterentwicklung des ursprünglichen „*level-of-living*“-Ansatzes durch die Integration einer individuell-subjektiven Perspektive (Allardt 1976). Um die Einseitigkeit der objektivistisch ausgerichteten schwedischen Konzeption zu überwinden, entwarf Allardt einen bedürfnisorientierten Ansatz, in dem Lebensqualität von der Befriedigung drei fundamentaler menschlicher Bedürfnisse abhängig ist. Zu jenen menschlichen Grundbedürfnissen zählen: das „*having*“ (Besitz, Wohnen, Gesundheit etc), „*loving*“ (Zugehörigkeit und sozialer Austausch) und das „*being*“ (Selbstverwirklichung). Die drei Grundbedürfnisse werden in unterschiedlichen Lebensbereichen wirksam und können in jenen auch befriedigt werden. Vor dem Hintergrund der Vielfältigkeit menschlicher Bedarfslagen können die von Allardt unterschiedenen Bedürfnisse jedoch eher als breite Bedürfniskategorien betrachtet werden, die sich nur grob unterschiedlichen Bereichen menschlichen Lebens und Handelns zuordnen lassen. Hohe Lebensqualität setzt voraus, dass alle drei Grundbedürfnisse erfüllt sind. Eine Reihe objektiver und subjektiver Indikatoren gibt Auskunft über den Grad der Befriedigung der drei Bedürfnisse.

Im Weiteren sollen die drei Bedürfniskategorien genauer skizziert werden:

- Having

Unter die Bedürfniskategorie des „*having*“ subsumiert Allardt hauptsächlich jene Aspekte, die sich auf den Wohlstand bzw. die materielle Lebensdimension beziehen. Sie umfasst jene Komponenten, welche die Basis des ursprünglichen Wohlfahrtskonzeptes bildeten. Hierzu gehören: die Sicherung des Lebensstandards, das Vorhandensein ökonomischer Ressourcen und die Verfügung über einen angemessenen Wohnstandard. Neben materiellen Aspekten der Lebenslage spielen bei dieser Bedürfniskategorie auch der Zugang zur bezahlten Arbeit, gute Arbeitsbedingungen, Gesundheit, Bildung und Umwelt eine wichtige Rolle.

- Loving

Unter diese Kategorie fallen jene Bedürfnisse, die nur im Kontakt mit anderen Menschen erfüllt werden können. Hierzu gehört der grundlegende Wunsch nach Zugehörigkeit und sozialem Austausch, wie er innerhalb informeller sozialer Netzwerke der Familie, der weiteren Verwandtschaft, der Nachbarschaft und Freundschaft stattfindet. Aber auch formelle Kontakte, wie der Austausch am Arbeitsplatz, die Partizipation an Vereinsaktivitäten und an anderen

sozial-kommunikativen Tätigkeiten können zur Befriedigung dieser Bedürfniskategorie beitragen.

- Being

Die letzte Kategorie umfasst schließlich unterschiedliche Optionen der Beteiligung an gesellschaftlichen Entscheidungsprozessen und vor allem die individuelle Selbstverwirklichung. Hierzu zählt der Zugang zu politischen Aktivitäten, Möglichkeiten der Einflussnahme auf die eigene Arbeits- und Wohnumwelt sowie die Chance für eine als sinnvoll erlebte Freizeit.

Will man den Allardt'schen Ansatz einer kritischen Betrachtung unterziehen, so muss vor allem auf den verallgemeinernden Charakter dieses Modells hingewiesen werden. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Individualisierung erscheint insbesondere die Konzeptualisierung solch breiter Bedürfniskategorien als fraglich. Zudem lässt der Ansatz jene Probleme ungelöst, die sich bei allen bedürfnisorientierten Ansätzen der Lebensqualität stellen. Als kritisch darf auch die Messung individueller Bedürfnisbefriedigung mithilfe objektiver Indikatoren betrachtet werden. Obzwar der Ansatz eine Integration objektiver und subjektiver Dimensionen eines guten Lebens anstrebte, darf die Konzeption in einigen Fragen als unvollendet betrachtet werden.

- Der Lebensqualitätsansatz der deutschen Wohlfahrtsforschung

Die Integration objektiver sowie subjektiver Aspekte der Lebensqualität kennzeichnet auch den Ansatz der deutschen Wohlfahrtsforschung. Lebensqualität wird hier als Konstellation *objektiver Lebensbedingungen* mit *subjektivem Wohlbefinden* verstanden. Hohe Lebensqualität kann zudem nur innerhalb einer „guten“ Gesellschaft erreicht werden, die durch bestimmte Qualitäten gekennzeichnet ist. Dies bedeutet, dass auch die „kollektive Wohlfahrt“ einen eigenen Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden leistet (Glatzer 1998, Glatzer & Zapf 1984, Noll 1997). Während unter Lebensbedingungen *„die beobachtbaren, „tangiblen“ Lebensverhältnisse: Einkommen, Wohnverhältnisse, Arbeitsbedingungen, Familienbeziehungen und soziale Kontakte, Gesundheit, soziale und politische Beteiligung“* (Zapf 1984, S. 23) verstanden werden, gehören zum subjektiven Wohlbefinden *„die von den Betroffenen selbst abgegebenen Einschätzungen über spezifische Lebensbedingungen und über das Leben im Allgemeinen. Dazu gehören insbesondere Zufriedenheitsangaben, aber auch generelle kognitive und emotionale Gehalte wie Hoffnungen und Ängste, Glück und Einsamkeit, Erwartungen und Ansprüche, Kompetenzen und Unsicherheiten, wahrgenommene Konflikte und Prioritäten“* (ebenda). Die Lebensqualität von Individuen und Gruppen wird durch die Konstellation (das Niveau, die Streuung und Korrelation) der einzelnen Lebensbedingungen und der Komponenten des subjektiven Wohlbefindens bestimmt.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Als Erhebungsinstrument der deutschen Wohlfahrtsforschung gilt der Wohlfahrtssurvey. Er ist eine Repräsentativbefragung, deren Ziel die Wohlfahrtsmessung und Erfassung von Lebensqualität mit ihren objektiven und subjektiven Komponenten bildet (Habich & Zapf 1999). Der Wohlfahrtssurvey wurde in West-Deutschland seit 1978 in regelmäßigen Zeitabständen erhoben (seit 1990 auch in Ostdeutschland) und gehört zu den wichtigsten Instrumenten der gesellschaftlichen Dauerbeobachtung.

Im Hinblick auf die Beschaffenheit von Lebensqualität lassen sich unterschiedliche Konstellationen unterscheiden, die einerseits durch die Güte der Lebensbedingungen (objektiv), andererseits durch das Niveau des subjektiven Wohlbefindens (subjektiv) bestimmt werden (Abbildung 2).

Objektive Lebensbedingungen	Subjektives Wohlbefinden	
	gut	schlecht
gut	WELL-BEIG	DISSONANZ
schlecht	ADAPTATION	DEPRIVATION

**Abbildung 2: Unterschiedliche Konstellationen der Lebensqualität im Ansatz der deutschen Wohlfahrtsforschung (Zapf 1984).**

Als *Well-being* wird das Zusammentreffen guter Lebensbedingungen mit einem hohen subjektiven Wohlbefinden bezeichnet. Diese Kombination stellt das erstrebenswerteste Ziel von Personen und Gesellschaften dar. Als *Deprivation* gilt jene Konstellation, in der schlechte Lebensbedingungen mit negativem Wohlbefinden einhergehen. *Dissonanz* bezeichnet die inkonsistente – auch als „Unzufriedenheitsdilemma“ bezeichnete – Kombination von guten Lebensbedingungen und subjektiv erlebter Unzufriedenheit. Mit *Adaptation* wird dagegen die – auch als „Zufriedenheitsparadox“ bekannte – Verbindung von schlechten Lebensbedingungen und Zufriedenheit charakterisiert. Das Lebensqualitätsniveau einer Gesellschaft ist demnach umso höher, je größer der Anteil der Bevölkerung ist, welcher der „Well-Being“-Kategorie zugeordnet werden kann, und je kleiner die Anteile, die auf verbleibende Kategorien entfallen.

Trotz der von Zapf (1984) vorgenommenen Klassifizierung muss in kritischer Rückschau die fehlende Erklärungskraft des entworfenen Ansatzes konstatiert werden. So ermöglicht das Konzept zwar die Einteilung der Menschen in eine der vorgegebenen Kategorien, es mangelt ihm jedoch an kausalem Wissen. Die Klassifikation gibt zwar Auskunft darüber, ob Menschen unter guten bzw. schlechten Lebensbedingungen leben; warum eine Gruppe mit ihnen zufrieden und eine andere unzufrieden ist, erklärt der Wohlfahrtssurvey nicht.

- Das Konzept der Lebensqualität im Vergleich zu anderen „neuen Wohlfahrtskonzepten“ in der Soziologie

Obwohl eines der wesentlichen Merkmale des ursprünglichen Konzeptes der Lebensqualität in der besonderen Akzentuierung kollektiver Werte bestand, ist diese Vorreiterrolle gesellschaftlicher Wohlfahrt nach und nach der individuellen Wohlfahrt gewichen. Trotz der anhaltenden Versuche, objektive und kollektive Elemente mit subjektiven Dimensionen der Lebensqualität zu vereinen, ist die Lebensqualitätsforschung schließlich einem stärker individuenzentrierten Ansatz gefolgt. Die Frage nach der Förderung *individueller Lebensqualität* geriet zunehmend ins Zentrum soziologischer Betrachtung. Diese Entwicklung resultierte allerdings in einem zunehmenden Ausblenden überindividueller, die Qualität einer ganzen Gesell-

schaft als Lebensraum und –kontext betreffenden Aspekte, wie beispielsweise Freiheit, Integrität, Schutz der natürlichen Umwelt, Solidarität und Gerechtigkeit. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung entstand die Forderung, das durch subjektive Dimensionen „überstrapazierte“ Konzept der Lebensqualität um Dimensionen einer „guten“ Gesellschaft zu ergänzen.

Diese Aufgabe wird heute von einer Anzahl anderer, sog. „neuer Wohlfahrtskonzepte“ wahrgenommen. Das Gemeinsame dieser Ansätze besteht insbesondere darin, dass sie stärker auf die Qualität der Gesellschaft und weniger auf die unmittelbaren und erlebten „Wohlfahrtserträge“ auf der Seite einzelner Person – wie sie zumindest in der empirischen Lebensqualitätsforschung im Vordergrund stehen – fokussieren. Bei jenen Attributen, die eine „gute“ bzw. „lebenswerte“ Gesellschaft kennzeichnen, handelt es sich in Abhängigkeit von der Perspektive des einzelnen Ansatzes entweder um Aspekte des Umgangs mit natürlicher Umwelt (Nachhaltigkeit), den gesellschaftlichen Zusammenhalt (Kohäsion) oder die Integrationsfähigkeit einer Gesellschaft (Exklusion bzw. Inklusion). In der Regel beschreiben sie entweder „negative“ (z.B. Anomie und soziale Exklusion) oder „positive“ (z.B. nachhaltige Entwicklung oder Zivilgesellschaft) Ziele, von deren Verwirklichung die Qualität einer Gesellschaft abhängig gemacht werden kann. Diese wiederum soll sich in der subjektiven Lebensqualität einzelner Bevölkerungsmitglieder widerspiegeln. Resümierend muss jedoch konstatiert werden, dass dies eine empirisch zu untersuchende Frage ist, deren Beantwortung unter anderem von der Konzipierung individueller Wohlfahrt abhängen wird (Noll 1999).

### 1.1.2.3 Lebensqualität in der Ökonomie

„As economists, we have been taught that it is not scientific to talk about the „good life“, and we feel uncomfortable any time such issues surface. But what is one to do when science points us in that direction?“

(Easterlin 2002 a, S. XV)

„In economics, happiness plays a pivotal role in the disguise of „utility“. It is held to be the sole motivating force behind human behaviour and, at the same time, the ultimate yardstick of individual as well as social welfare.“

(Hirata 2003, S. 1)

Die Frage nach Lebensqualität - so wie sie heute gestellt wird – wurde lange Zeit als keine inhärente Forschungsfrage der Ökonomie betrachtet. Viele klassische Ökonomen des 18. und 19. Jahrhunderts befassten sich dennoch mit Aspekten, die durchaus in den Kontext der Lebensqualitätsforschung eingeordnet werden können. Selbst das heute immer noch vorherrschende neoklassische Menschenmodell der Ökonomie hatte seinen Anfang in Ansätzen, die der Wohlbefindensforschung nahe standen. Die *aktuelle* Beschäftigung mit Fragen der Lebensqualität in der Ökonomie wird heute wiederum aus der Perspektive eines der zentralen Konzepte dieser Disziplin – der *Theorie der Nutzenmaximierung* (auch als „*utility theory*“ bekannt) – betrieben. Der „Nutzen“ bzw. „*utility*“ gilt als ein Synonym für Lebensqualität. Dabei gleicht das Konzept allerdings nicht einer singulären Theorie, sondern stellt eine in der

Ökonomie dominierende Forschungsperspektive dar, bei deren Anwendung es grundsätzlich um die – meist empirische – Bestimmung der optimalen Nutzenfunktion geht. Die einzelnen Argumente der jeweiligen Nutzenfunktion sind davon abhängig, welcher konzeptionelle (axiomatische) Ansatz hinter der jeweiligen Funktion steht. Das Verhältnis der Ökonomie zu Fragen der Lebensqualität, die heute auch zunehmend durch (subjektives) Erleben des Einzelnen definiert wird, lässt sich deshalb einerseits an der Entwicklung der Nutzentheorie beschreiben; andererseits kann es aber auch an dem für diese Theorie typischen, ökonomischen Verhaltensmodell des sog. „*homo oeconomicus*“ aufgezeigt werden.

Will man die aktuelle Diskussion über die Konzipierung von Lebensqualität in der Ökonomie verstehen, muss zunächst auf die Forschungsziele der Ökonomie als Wissenschaft sowie die historische Entwicklung des Lebensqualitätsbegriffes in dieser Disziplin eingegangen werden. Als eines der zentralen Anliegen der Ökonomie gilt die Suche nach geeigneten Lösungen einzelwirtschaftlicher Probleme, die unter spezifischen Annahmen über die Verhaltensweisen einzelner Akteure getroffen werden können. Die Volkswirtschaftslehre wird als eine Wissenschaft verstanden, die das Problem der Befriedigung im Prinzip unendlicher Bedürfnisse (Nachfrage) bei endlichen und damit knappen Ressourcen (Angebot) zum Forschungsgegenstand hat (Marshall 1890, zitiert in Rauscher 1997, S. 334). Als Ausgangspunkt jeder Analyse dient eine bestimmte Wirtschaftseinheit, z.B. das Individuum, der Haushalt, das Unternehmen oder gar eine gesamte Volkswirtschaft. Im Weiteren wird es primär um den *individuellen Nutzen* gehen, bei dessen Bestimmung es in der Ökonomie hauptsächlich um zwei Fragen geht: erstens, wie kommt der Nutzen zustande, und zweitens, mithilfe welcher Verhaltensregeln versucht der Einzelne, seinen Nutzen zu maximieren.

Betrachtet man die historische Entwicklung des Lebensqualitätsbegriffes in der Ökonomie, so können die Anfänge des modernen Verständnisses von Lebensqualität auf den Utilitarismus des 18. und 19. Jahrhunderts zurückgeführt werden. Die Utilitaristen hatten nicht nur ein sehr breites Verständnis vom Begriff des Nutzens; sie definierten diesen zudem durch menschliche, d.h. subjektive, auch emotionale Erfahrung („*pain and pleasure*“). Zu den frühen utilitaristischen Vorstellungen gehörte ebenfalls die Überzeugung, den emotional definierten Nutzen einer differenzierten und vor allem empirischen Analyse zugänglich machen zu können. Jeremy Bentham (1789/1996) unterschied gar vierzehn unterschiedliche Arten des Nutzens: „*pleasure of sense, wealth, skill, amity, a good name, power, piety, benevolence, malevolence, memory, imagination, expectation, relief and the pleasures dependent on association*“ (Bentham 1789/1996, S. 34-35), die jeweils einzeln erfasst werden könnten. Eine weitere Annahme des Utilitarismus – der sog. „*felicific calculus*“ („Kalkulation von Glückseligkeit“) – stellte ein übergreifendes normatives Prinzip dar, das politischen Entscheidungsträgern die Planung ihrer Aktivitäten erleichtern sollte. Dabei sollten Aktionen nicht an ihrer Intention, sondern an ihren Ergebnissen, genauer formuliert, an dem *Nutzen* ihrer Ergebnisse ausgerichtet werden. Das leitende Prinzip bestand letztendlich darin, das „größte Glück für die größte Zahl“ („*the greatest happiness for the greatest number*“) anzustreben.



Während die Verfechter des frühen Utilitarismus<sup>26</sup> (Jeremy Bentham, John Stuart Mill) den Nutzen immer als subjektive Glückserfahrung deuteten, versuchten die Ökonomen des 19. Jahrhunderts ihre Wissenschaft von den subjektiven Aspekten weitgehend zu befreien. Im Zuge dieser „Entpsychologisierung“ der Ökonomie entsteht eine moderne positivistische Auffassung der ökonomischen Theorie, in der ein rationaler Nutzenbegriff etabliert wird (Robbins 1932, zitiert in Frey & Benz 2002). Ökonomie sollte fortan als eine „neutrale Wissenschaft“ begriffen werden, in der die Messbarkeit eines subjektiv erlebten Glücks als fraglich angesehen wurde. Nutzen und Glück wurden zu zwei voneinander unabhängigen Konzepten erklärt: *“...utility is not utility in the sense of psychological hedonism, but rather a neutral quality of being the object of desire, whether hedonistic or otherwise“* (Robbins 1972, S. 27). Der Begriff des Nutzens lieferte dabei nur eine „leere“ Zielformel, die nicht an dem Ausmaß des menschlichen Glücks, sondern lediglich indirekt – durch die Präferenzen bzw. beobachtbaren „Wahlhandlungen“ der einzelnen Individuen – erfasst werden sollte. Spätestens seit der Entwicklung der Konzeption der sog. „ordinalen Präferenzen“ (Hicks 2001) wird die Mikroökonomie als eine neutrale positive Theorie von Wahlakten ohne Bezüge auf Elemente des subjektiven Wohlbefindens konzipiert (Frey & Benz 2002).<sup>27</sup> Das ihr zugrunde liegende Menschenbild ist das Bild des „homo oeconomicus“, dessen Handeln und Verhalten durch eine begrenzte Anzahl von Thesen definiert wird. Diese fanden Niederschlag in einer Reihe zentraler Theorien, z.B. der Theorie der Erwartungsnutzenmaximierung (z.B. Machina 1987), der Theorie rationaler Erwartungen (z.B. Lucas & Prescott 1971) oder der Spieltheorie (z.B. Holler & Illing 2000, alle drei zitiert in Frey & Benz 2002, S. 6). Diese Theorien bilden die Grundlage eines „entpsychologisierten“ Modells menschlichen Verhaltens, in dem der Nutzen des Einzelnen, d.h. seine Lebensqualität, nur anhand seiner einzelnen Handlungen gemessen werden kann.

Betrachtet man die aktuelle Debatte um den Begriff der Lebensqualität in der Ökonomie, so lassen sich zwei unterschiedliche Tendenzen aufzeigen: Auf der einen Seite wird die ökonomische Lebensqualitätsforschung immer noch durch den positivistischen Nutzenbegriff determiniert, der weitgehend durch die spezifischen Verhaltensannahmen des „homo oeconomicus“ bestimmt wird. Seit den 90er Jahren geriet diese einseitige Ausrichtung der neoklassischen Ökonomie jedoch zunehmend unter Kritik.<sup>28</sup> Viele Forscher distanzieren sich zuneh-

---

<sup>26</sup> An den moralischen Prinzipien als auch dem hedonistisch orientierten Nutzenbegriff der Utilitaristen lässt sich jedoch kritisieren, dass ihrem Konzept eine „philosophische Basis“ fehlt. So lautet die These des (neoliberalen) Utilitarismus, dass Lebensqualität gänzlich von der subjektiven Erfahrung von Genuss abhängig ist. Diesem Ansatz mangelt es jedoch an einer Theorie der Subjektivität im Sinne der Persönlichkeitstheorie. Der Mensch entscheidet zwar „subjektiv“, welche „Natur“ seiner Subjektivität jedoch zugrunde liegt, bleibt weitgehend unklar.

<sup>27</sup> Der Ansatz der individuellen Präferenzen von Hicks (2001) hatte weitreichende Konsequenzen für die Entwicklung der Mikroökonomie als Wissenschaft (deshalb wurde er häufig auch als „Hicks'sche Revolution“ bezeichnet). Er gilt heute noch als die konventionelle Sicht der sog. „neuen Wohlfahrtsökonomie“.

<sup>28</sup> Die Kritik an dem rationalen Verhaltensmodell der Ökonomie reicht bereits auf die 70er Jahre des letzten Jahrhunderts zurück. Bereits hier entwickelten Forscher in weitgehender Unabhängigkeit von den konventionellen Ansätzen der neoklassischen Ökonomie eigene Ansätze, die das Konzept des homo oeconomicus in Frage stellen (Easterlin 1974, Ng 1978, Kahneman & Tversky 1979).

ment von dem Modell des homo oeconomicus, das nicht nur durch empirische Forschung in Frage gestellt wurde, sondern aufgrund enger axiomatischer Annahmen weitere Erkenntnisgewinnung hemmte. Im Zuge einer sich daraus entwickelten Debatte versuchten einige Ökonomen zu einem neuen Begriff des Nutzens zu gelangen, der vor allem auch subjektive Aspekte des Erlebens enthielt. Vorangetrieben wurde diese Entwicklung insbesondere durch jene Wissenschaftler, die sich bereits früh Fragen der subjektiven Lebensqualität gewidmet haben (z.B. Richard Easterlin). Neben dem *positivistischen Nutzensbegriff* existiert deshalb heute ein „neuer“ *Begriff des individuellen Nutzens*, der auch die ökonomische Lebensqualitätsforschung zunehmend bestimmt. Individuelle Lebensqualität wird hier – ähnlich wie in der Soziologie und Psychologie – als subjektive Erfahrung verstanden. Kennzeichnend für die „neue“ ökonomische Erforschung des „guten Lebens“ ist zudem ein interdisziplinäres Vorgehen sowie die Nutzung neuer empirischer Methoden (Kahneman 2000 b). In einem weiteren Schritt werden die beiden miteinander konkurrierenden Modelle des ökonomischen Lebensqualitätsbegriffes genauer erläutert.

#### 1.1.2.3.1 Lebensqualität im Modell des „homo oeconomicus“

Der homo oeconomicus steht für ein Verhaltensmodell, welches seinen Ursprung in der Analyse menschlichen Verhaltens auf Märkten hat. In der Mikroökonomie wird jedoch davon ausgegangen, dass dieses Modell prinzipiell auf *alle* Bereiche menschlichen Handelns übertragen werden kann (Becker & Murphy 2000, Kirchgässner 2000) <sup>29</sup>. Die Annahmen des „homo oeconomicus“ wurden deshalb auch auf theoretische Vorstellungen von Lebensqualität angewandt. Als zentral für diese Vorstellungen gilt das Konzept der *Präferenzen*. Diese stellen gleich bleibende, d.h. konstante, individuelle Bestrebungen dar, die das Verhalten des Einzelnen und seine Entscheidungen in einer theoretisch vorgegebenen Weise bestimmen. Individuen handeln zwar entsprechend ihrer Präferenzen; sie werden aber in ihrer „freien“ Wahl durch unterschiedliche Arten von Einschränkungen „behindert“. Die wesentlichen Restriktionen, welchen sich Individuen beim Verfolgen ihrer Ziele gegenübersehen, sind a) der Einkommensspielraum (einschließlich der Vermögen und Kreditaufnahmemöglichkeiten), b) die relativen Preise unterschiedlicher Güter (es handelt sich entweder um Güter, die auf dem Markt gehandelt werden oder um sog. implizite Preise der verschiedenen Handlungsalternativen („Opportunitätskosten“) und c) die zum Konsum und Handeln benötigte Zeit.

Aus der empirischen Perspektive lassen sich die Präferenzen des „homo oeconomicus“ durch eine *Nutzenfunktion* („*utility function*“) abbilden, welche z.B. die Mengen der zur Verfügung stehenden Güter als Argumente enthält. Bei einer derartigen Nutzenfunktion wird beispiels-

---

<sup>29</sup> An der Auslegung des Konzeptes der Lebensqualität als Nutzen lässt sich exemplarisch ein für die Ökonomie typischer Theorienbildungsprozess aufzeigen, der häufig als „ökonomischer Imperialismus“ (Ötsch & Panther 2002, Rauscher 1997) bezeichnet wurde. Ökonomen setzen sich hierbei mit Themen auseinander, die originäre Gegenstände anderer Disziplinen darstellen, und versuchen ihnen die Methodik sowie die axiomatischen Annahmen der eigenen Disziplin, z.B. das ökonomische Verhaltensmodell des „homo oeconomicus“, aufzuzwingen (Rauscher 1997).

weise postuliert, dass die Lebensqualität des „homo oeconomicus“ umso höher ist, je mehr er von jedem Gut konsumiert. Die Nutzenfunktion (auch als Präferenzfunktion oder Indifferenzkurve bezeichnet) lässt sich deshalb auch als eine spezifische Nachfragefunktion deuten, die im Sinne der Lebensqualität interpretiert wird. Das Ziel einer solchen Forschung besteht darin, eine empirisch abgeleitete Funktion zu finden, welche den Nutzen alias Lebensqualität auf unterschiedlichen Dimensionen am besten abbilden und vorhersagen kann. In der Ökonomie führte dies zu einer Vielzahl empirischer Studien, in denen unter anderem auch individuelle Lebensqualität anhand jeweils unterschiedlicher Argumente (unabhängige Variablen) erklärt wurde. Die „endgültige“ Operationalisierung einer „lebensqualitätsbezogenen Nutzenfunktion“ dürfte bisher allerdings keineswegs als abgeschlossen gelten.

Für das Verständnis des ökonomischen Lebensqualitätsbegriffes ist neben dem oben genannten Axiom der Präferenzen eine weitere Annahme der Ökonomie bedeutsam: das *Nutzenmaximierungsprinzip*. Nach dieser These ist menschliches Verhalten und Handeln vollständig durch die *Maximierung des eigenen Nutzens* determiniert. Individuen sind auf ihren eigenen „Vorteil“ bedacht und verhalten sich im Großen und Ganzen „eigennützig“. Die Grundlage dieser Annahme bildet das Postulat des rationalen, rein zweckorientierten Handelns. Ein ökonomisch rational handelnder Mensch – der „homo oeconomicus“ – orientiert sich ausschließlich an Nutzen-Kosten-Erwägungen und der Maximierung des eigenen Nutzens. Dabei wird davon ausgegangen, dass es für ein Individuum und eine gegebene Anzahl von Alternativen immer eine „beste“ Alternative gibt (Hirata 2003).

Die genannten axiomatischen Annahmen bestimmen weitgehend das in dieser Forschungstradition stehende Modell der Lebensqualität. Diese wird mit dem formellen Begriff des Nutzens belegt und durch die individuellen Präferenzen definiert. Der individuelle Nutzen kann dabei nicht durch subjektive Konstrukte, wie etwa Zufriedenheit oder Glück definiert werden, sondern lässt sich ausschließlich an den Verhaltensakten des einzelnen Menschen *beobachten*. Während in der Psychologie als auch der Soziologie häufig bleibt, *wie* Menschen ihre eigene Lebensqualität anstreben, legen die Ökonomen der hier diskutierten Forschungstradition dem Streben ein gleiches, konstantes und situationsunabhängiges wirksames Motiv zugrunde, sich rational und unter Kosten-Nutzen-Erwägungen an der „besten Wahl“ zu orientieren.

#### 1.1.2.3.2 Kritik am Lebensqualitätsbegriff im Modell des „homo oeconomicus“

Als eines der wesentlichsten Kritikpunkte an dieser Perspektive kann das darin implizierte Vorgehen im Prozess der ökonomischen Theorienbildung gelten, das als charakteristisch für ökonomische Forschung gelten kann. Dabei ist das Prinzip der Erschließung bzw. Erweiterung „disziplinfremder“ Themen mit neuer Methodik an sich nicht problematisch. Ganz im Gegenteil: Die Untersuchung eines Themenbereiches innerhalb eines anderen methodischen Rahmens kann zur Erschließung neuer Sichtweisen, die „alten“ Forschungsansätzen verwehrt geblieben sind. Innerhalb ökonomischer Theorienbildung erscheint dies jedoch aus unterschiedlichen Gründen als problematisch. Einer dieser Gründe besteht darin, dass den „neuen“ Themenbereichen in der Ökonomie oftmals auch das für die Ökonomie vorherrschende Menschenbild – das des „homo oeconomicus“ – aufgedrängt wird samt der Unterstellung, dass sich individuelle Wahlhandlungen allein auf rationale Kosten-Nutzen-Abwägungen zurück-

führen lassen. Das ökonomische Modell „vereinfacht“ auf diese Weise nicht nur im positiven Sinne die Komplexität des breiten Ansatzes der Lebensqualität, sondern reduziert sie auf einen methodischen (und damit inhaltlichen) Monismus, der z.B. den Einfluss des Individuums auf seine eigene Lebensqualität (Top-down-Perspektive) gänzlich ausklammert.

An dem Modell der Lebensqualität, das durch Thesen des „homo oeconomicus“ determiniert wird, lassen sich drei weitere Kritikpunkte festmachen, die vor allem mit empirischen Ergebnissen der Lebensqualitätsforschung nicht im Einklang stehen: das „Rationalitätsprinzip“, die Ausgrenzung von Emotionen und die Nichtberücksichtigung sozialer Aspekte. Was das „Rationalitätsprinzip“ anbelangt, so wird in der Ökonomie entsprechend der *Theorie der Erwartungsnutzenmaximierung* angenommen, dass Menschen - ähnlich ihrem Verhalten auf Märkten - bestrebt sind, ihre Lebensqualität zu maximieren. Der Lebensqualitätsforschung ist es bisher aber nicht gelungen abschließend aufzuzeigen, dass die Maximierung des subjektiven Wohlbefindens ein übergreifendes Ziel menschlichen Handelns darstellt (Lane 2000 b). Einen weiteren kritischen Punkt bildet die Frage, ob Menschen sich bei der Maximierung ihrer eigenen Lebensqualität situations- und lebensbereichsübergreifend rational verhalten (vgl. Sen 1996). So zeigt sowohl die kognitions- als auch die emotionspsychologische Forschung, dass Menschen bei dem Streben nach Zielen keinesfalls immer einem Rationalitätsprinzip folgen (Schwarz 1987, Schwarz & Strack 1999).<sup>30</sup>

Rationales Verhalten impliziert zudem, dass Entscheidungs- und damit auch Bewertungsprozesse ausschließlich kognitiver Art sind. Subjektives Wohlbefinden ist aber keinesfalls ein lediglich kognitiv definiertes Konstrukt. Urteile subjektiver Lebensqualität kommen sowohl auf der Basis kognitiver als auch emotionaler Bewertungsprozesse zustande. Würde man von der Annahme ausgehen, dass die Lebensqualitätsmaximierung das zentrale Anliegen eines jeden Menschen bildet, wäre auch hier die These nicht haltbar, dass Menschen ihre Entscheidungen *nur* auf der Basis kognitiver Erwägungen treffen. Die „*Entmachtung*“ *des emotionalen Erlebens* bei Entscheidungs- und Bewertungsprozessen, aber auch bei der Definition von Lebensqualität selbst, bildet deshalb einen weiteren Kritikpunkt an dem durch das Modell des „homo oeconomicus“ bestimmten Konzept der Lebensqualität (Elster 1998).<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> In der Ökonomie werden Abweichungen von rationalen Entscheidungen als „Verhaltensanomalien“ oder „Selbstkontrollprobleme“ (Frey & Benz 2002) bezeichnet und wurden bis vor ca. einem Jahrzehnt als zufällige Ereignisse aufgefasst. Erst durch die Einflüsse der experimentellen kognitiven Psychologie (Kahneman & Tversky 1979, 1984) entstand in der Ökonomie Einsicht in die Notwendigkeit, die Abweichungen von rationalen Entscheidungen systematisch zu erfassen und für diese ggf. nach alternativen Erklärungen zu suchen (Starmer 2000, Kahneman 2000 a, Tversky & Griffin 2000, Thaler 1994).

<sup>31</sup> Die Rolle der Emotionen bei Urteilen subjektiver Lebensqualität wurde in der Ökonomie zwar nur spärlich aufgegriffen. Einzelne Wissenschaftler befassten sich dennoch mit der Rolle spezifischer Gefühle bei den Bewertungen individueller Lebensqualität. Eine der Emotionen, die bisher größere Beachtung fand, ist Neid. So zeigten Rauscher (1997) als auch Fehr (1999), dass die Bewertung eigener Lebensqualität im Wesentlichen davon abhängt, wie Personen ihren eigenen Status im Vergleich zu anderen Personen oder ihrer eigenen Vergangenheit einschätzen. Neid gilt dabei als „das Leiden am Erfolg der anderen beziehungsweise am eigenen Misserfolg in

Ein weiterer Mangel des durch das ökonomische Verhaltensmodell bestimmten Lebensqualitätsbegriffes ist die weitgehende *Ausgrenzung sozialer Einflüsse* auf individuelles Wohlbefinden. Dabei zeigt die empirische Lebensqualitätsforschung, dass der soziale Kontext bei der Bewertung der Güte des eigenen Lebens eine wichtige Rolle spielen kann. So ist die Zufriedenheit mit bestimmten Lebensbereichen mehr oder minder stark von sozialen Kriterien abhängig. Sozialen Vergleichen kommt dabei insbesondere im Bereich materieller Lebensqualität ein besonderer Stellenwert zu (Frederick & Loewenstein 1999, Loewenstein & Lerner 2003). Individuelle Aspirationen werden – vor allem auf bereits hohem Wohlstandsniveau – durch den Vergleich mit anderen Menschen entwickelt. Beim Konsum geht es deshalb häufig nicht nur um die Befriedigung abstrakter, durch individuelle Präferenzen festgelegter Bedürfnisse, sondern um die Befriedigung jener Ansprüche, die im sozialen Miteinander entstanden sind.<sup>32</sup> Subjektive Lebensqualität des Einzelnen hängt deshalb nicht ausschließlich von seinem Verhalten und seinen eigenen Budgetrestriktionen ab, sondern auch vom Verhalten und den Budgetrestriktionen der Anderen (Easterlin 1995, Oswald 1997).

Zusammenfassend betrachtet, reduziert das Modell des „homo oeconomicus“ die Komplexität des Lebensqualitätsbegriffes; die *radikale* Begrenzung auf eine kleine Anzahl von Thesen muss aber als fraglich angesehen werden. Nach Michalos lässt sich die Vereinfachung des ökonomischen Nutzenbegriffes mit den jeweiligen Zielen der einzelnen Disziplinen erklären: „...*utility theory begins with revealed preferences which are the mere tips of socially, psychologically and pragmatically constructed icebergs of more or less coherent systems of knowledge, opinions, attitudes, desires and needs. ... While economists and other utility theorists see the iceberg tips and ask “How can we use them?”, psychologists and sociologists see them and ask “What is their source?” and “Is it reasonable to use them?”* (Michalos 2003 a, S. 245). Demnach gehört die (kausale) *Erklärung* des Nutzens alias der Lebensqualität nicht zu den primären Zielen ökonomischer Forschung. Lebensqualität gilt vielmehr als eine Hilfskonstruktion, die das ökonomische Verhalten der Menschen erklären soll.

#### 1.1.2.3.3 „Neue“ Konzeptionen der Lebensqualität in der Ökonomie

Das gemeinsame Merkmal der „neuen“ Konzeptionen der Lebensqualität in der Ökonomie besteht darin, dass Lebensqualität in ihnen als eine *subjektive Größe* betrachtet wird. Trotz einer allgemeinen Ablehnung von subjektiven Daten in der Ökonomie wurden innerhalb dieser Disziplin seit den späten 70er Jahren Bestrebungen sichtbar, mit den Axiomen des „homo oeconomicus“ zu „brechen“ und einen neuen Begriff der „subjektiven Wohlfahrt“ zu schaf-

---

Relation zur Leistung der Anderen“ (Fehr 1999, S. 101). Neid- und Statusgefühle sind an das Erleben von Ungleichheit gekoppelt und haben somit nicht nur Einfluss auf die Bewertung eigener, insbesondere materieller Lebensqualität, sondern mindern ebenfalls das emotionale Wohlbefinden.

<sup>32</sup> Es ist also keineswegs ausgemacht, dass wer mehr hat, sich auch besser fühlt, sondern dass sich insbesondere jener besser fühlt, der mehr im Vergleich zu relevanten Anderen hat. An diesem Beispiel zeigt sich, dass die wahrgenommene Lebensqualität in keinem Verhältnis zu dem ökonomisch definierten Nutzen stehen muss.

fen.<sup>33</sup> Inspiriert durch die Arbeit von Hadley Cantril „*The Pattern of Human Concerns*“ (1965) veröffentlichte im Jahr 1974 Easterlin seinen bis heute bekanntesten Aufsatz: „*Does Economic Growth Improve the Human Lot?*“. Dieser Beitrag postulierte zwei Aspekte, die im Widerspruch zu den damaligen, neoklassischen Vorstellungen ökonomischer Theoriebildung standen. Zum einen zeigte Easterlin anhand Längsschnittdaten, dass ein wachsender Wohlstand (Bruttoinlandsprodukt pro Kopf) im Zeitverlauf zu keinen bzw. allenfalls minimalen Zuwächsen im durchschnittlichen subjektiven Wohlbefinden führt.<sup>34</sup> Zum anderen bediente sich der Autor bei der Operationalisierung des Nutzens subjektiver Indikatoren, deren Stellenwert in den vorherrschenden theoretischen Vorstellungen als fraglich galt. Zudem machte die Arbeit von Easterlin auf ein weiteres Phänomen aufmerksam, das in der Ökonomie als „*the paradox of happiness*“ bezeichnet wird. Dieses Paradox besteht darin, dass Wohlbefinden zu einem bestimmten Messzeitpunkt direkt mit der Höhe des Einkommens variiert. Wird subjektives Wohlbefinden jedoch im Längsschnitt betrachtet, lassen sich mit steigendem Einkommen keine Zuwächse im Wohlbefinden erkennen. Easterlin begründete dies mit steigenden Aspirationsniveaus bei wachsendem Wohlstand (3.5.3.3).

Eine ähnliche Argumentation findet sich bei einem anderen Wohlfahrtsökonom jener Zeit – Tibor Scitovsky. In seinem Werk „*The Joyless Economy*“ (Scitovsky 1976) kommt er zu dem Ergebnis, dass die rasche Steigerung des materiellen Aspirationsniveaus eine durchgehende Steigerung des Wohlbefindens behindert. Sowohl Easterlin als auch Scitovsky gehen in ihren Arbeiten davon aus, dass nicht die *absolute Höhe des Einkommens* für Glück und Zufriedenheit der Menschen verantwortlich sei, sondern das „*relative*“ Einkommen – das Einkommen im Vergleich zu einer „Referenzgruppe“ („*interdependent preference model*“ (Scitovsky) bzw. „*relative income*“ (Easterlin)) sowie im Vergleich zu vergangenen Erfahrungen („*habit formation model*“ (Scitovsky)) (vgl. Abschnitt 3.5.2.2).<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Seitens der positivistisch ausgerichteten Ökonomie wird allerdings auch heute noch an der Reliabilität und Validität subjektiver Daten gezweifelt: „Economic research on subjective welfare (...) has been stifled by the heavy hand of a disciplinary paradigm stipulating that what people say is irrelevant to understand their feelings of behavior“ (Easterlin 2002 b, S. ix). Dieser Satz von Easterlin beschreibt das Verhältnis zwischen dem Konzept des subjektiven Wohlbefindens und der positivistisch ausgerichteten ökonomischen Theorie. Die Kritik an dem „empirischen Aussagewert“ subjektiver Wohlbefindensurteile wird in der Regel mit dem Argument begründet, dass individuell berichtetes Wohlbefinden zweier Personen miteinander nicht direkt verglichen werden kann, da jede Person sich dabei implizit anderer Bewertungskriterien bedient. Dies schließt eine direkte Vergleichbarkeit der Daten aus und macht ihre Aggregation in statistischen Analysen unmöglich.

<sup>34</sup> Hagerty und Veenhoven (2000) konnten anhand der von Easterlin verwendeten sowie anhand neuer Daten zeigen, dass bei einem steigenden BIP pro Kopf auch die durchschnittliche Lebenszufriedenheit – zwar sehr leicht, aber dafür konstant – steigt. Die Zuwächse im Wohlbefinden sind jedoch von dem absoluten (Ausgangs)Niveau des BIP abhängig.

<sup>35</sup> Diese Debatte über die Bedeutung unterschiedlicher Einkommensbegriffe für die Wohlfahrt war in der Ökonomie nicht neu. Sie geht auf bereits auf Duesenberry (1949, zitiert in Easterlin 2002 b, S. xi) und seine „relative income-These“ zurück.

Neben Easterlin und Scitovsky entwarf auch Hirsch ein weiteres Modell subjektiver Wohlfahrt. In seiner Arbeit „Social Limits to Growth“ (1977)<sup>36</sup> erklärt der Autor das „happiness paradox“ mithilfe des Konzeptes der sog. *positionalen Güter*. Positionale bzw. Statusgüter zeichnen sich in der Ökonomie durch zwei Merkmale aus: Sie gelten grundsätzlich als *knapp* und ihre Nachfrage ist durch eine besonders hohe *Preiselastizität* gekennzeichnet. Subjektive Lebensqualität ist in diesem Modell von der Befriedigung unterschiedlicher Bedürfnisse abhängig, die ihrerseits in einem hierarchischen Verhältnis zueinander stehen. Werden primäre Bedürfnisse befriedigt, so steigt die Nachfrage nach Gütern, die sekundäre sowie tertiäre Bedürfnisse befriedigen. In entwickelten Volkswirtschaften geben Menschen einen steigenden Teil ihres Budgets für die Befriedigung der höheren Bedürfnisse aus, hier vor allem durch den Erwerb positionaler Güter. Subjektive Wohlfahrt auf einem hohen Wohlstandsniveau hängt folglich von anderen Gütern ab als in Gesellschaften, die damit befasst sind, die Grundbedürfnisse ihrer Mitglieder zu befriedigen.<sup>37</sup>

Eine weitere Konzeption der subjektiven Wohlfahrt geht auf die sog. „*Leyden School*“ zurück – eine Forschergruppe um den niederländischen Ökonomen Bernard van Praag (1968, zitiert in Easterlin 2002 a). Van Praag und Kollegen befassten sich vor allem mit der Bedeutung sozialer Einkommensnormen („*income norms*“) und nutzten diese, um die „Adäquatheit“ des Einkommens abzubilden. Innerhalb einer Serie von Untersuchungen konnten die Forscher zeigen, dass Einkommensnormen direkt mit der Höhe des *aktuellen* Einkommens variieren. Lebensqualität wird in dieser Forschungstradition vor allem als „materielle Wohlfahrt“ verstanden, für deren Höhe insbesondere soziale Einkommensnormen verantwortlich sind.

Die wohl aktuell bekannteste Theorie subjektiver Lebensqualität in der Ökonomie stellt die von Kahneman und Tversky entwickelte „*prospect theory*“ dar (Kahneman & Tversky 1979, 2000). Im Rahmen dieses Ansatzes, der durch starke Einflüsse der Psychologie geprägt ist, wird der Begriff des subjektiven Nutzens weiter differenziert. Die beiden Forscher unterscheiden zwischen dem *erlebten Nutzen* („*experienced utility*“) eines Handlungsergebnisses und jenem Nutzen, der bei der *Entscheidung* für oder gegen eine Handlung erwartet wird („*decision utility*“). Während der erste Nutzensbegriff eine hedonistische Erfahrung darstellt und mit dem psychologischen Begriff des subjektiven Wohlbefindens vergleichbar ist, entspricht der zweite Nutzensbegriff jenen Vorstellungen, die den Thesen der Erwartungsnutzenmaximierung entstammen (entscheidungsbezogener Nutzen). Mithilfe dieser Unterscheidung schufen Kahneman und Tversky nicht nur einen theoretischen Rahmen, mit dessen Hilfe sich eine Reihe sog. „Verhaltensanomalien“ in die ökonomische Theorie erklären lässt, sondern entwarfen ebenfalls einen Begriff subjektiver Lebensqualität, der mit den in der Psychologie und Soziologie verankerten Begriffen vergleichbar ist.

Während die ersten Ansätze subjektiver Wohlfahrt bereits in den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts entstanden sind, wurde der Großteil *empirischer* Arbeiten, die sich der Überprü-

---

<sup>36</sup> Im Deutschen erschien das Buch unter dem Titel „Die Sozialen Grenzen des Wachstums: eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise“, im 1980, im Rowohlt-Verlag.

<sup>37</sup> Eine Zusammenfassung der frühen Modelle subjektiver Wohlfahrt findet sich bei Frank (1985).

fung dieser Ansätze widmeten, erst seit den 90er Jahren durchgeführt. Einen beachtlichen Beitrag dazu lieferten der britische Ökonom Andrew J. Oswald (Oswald 1997, 2002) und seine Mitarbeiter. In Mittelpunkt ihrer Studien standen meist korrelative Beziehungen zwischen Zufriedenheitsmaßen und ökonomisch relevanten Variablen, wie z.B. objektiven Wohlstandsmaßen oder Variablen, die für gesamte Volkswirtschaften bedeutsam sind. So konnten z.B. Clark und Oswald (1994) anhand von Daten aus den USA und Großbritannien zeigen, dass Arbeitslosigkeit einen überdurchschnittlich bedeutsamen, negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden hat. Dieser negative Effekt lässt sich aber nicht ausschließlich auf den Rückgang im Einkommen zurückführen, der durch den Verlust der Arbeit bedingt ist – eine These, die bisher in der Ökonomie vorherrschte -, sondern auf den psychischen Stress, der durch die Tatsache entsteht, arbeitslos zu sein. In ihren Ausführungen widmen sich die Forscher unter anderem auch der Frage, wie „psychische Kosten“ der Arbeitslosigkeit (niedriges subjektives Wohlbefinden) in „monetäre Kosten“ umgewandelt werden können (vgl. Winkelmann & Winkelmann 1998 für Deutschland).

Betrachtet man die aktuelle Debatte um Lebensqualität in der Ökonomie, so fällt auf, dass diese vor allem durch rege empirische Forschungstätigkeit begleitet wird. „*Happiness in Economics*“ hat sich dadurch zu einer eigenständigen Forschungstradition entwickelt, die aus der Ökonomie nicht mehr wegzudenken ist. Zu ihrem Kennzeichen gehört die Untersuchung subjektiver Wohlbefindensmaße in ihrer Rolle als Outcome-Variablen oder die Erforschung ihrer Funktion bei individuellen und kollektiven Entscheidungsprozessen. Dabei geht es neben den Korrelaten des Wohlbefindens auf nationaler Ebene zunehmend auch um die Bedeutung der subjektiven Lebensqualität für individuelle oder gruppenbezogene Entscheidungsprozesse auf Märkten sowie die Bedeutung von Glück und Zufriedenheit für soziale und politische Entscheidungen, z.B. bei der Ressourcenallokation in unterschiedlichen Lebensbereichen (Nussbaum & Sen 1993, zitiert in Michalos 2003 a, S. 244). Dabei greifen viele Studien auf experimentelle Forschungsdesigns zurück (Kahneman 2000 c). Will man die Entwicklungen zusammenfassen, so könnten sie als die „Psychologisierung“ der Ökonomie bezeichnet werden (Rabin 1998, 2000, Kahneman & Tversky 2000, Kahneman, Diener & Schwarz 1999). Gemessen an dem immensen Zuwachs empirischer Arbeiten könnte die Ökonomie unter den drei hier betrachteten Disziplinen künftig an Relevanz gewinnen.

## 1.2 Unterschiedliche Dimensionen der Lebensqualität und ihre Messung

### 1.2.1 Der Begriff der Lebensqualität und seine Inhaltspluralität

#### 1.2.1.1 Einführung

Das Charakteristische am Begriff der Lebensqualität ist die inhaltliche Bedeutungsvielfalt, die einerseits mit der Verankerung des Begriffes in unterschiedlichen Disziplinen, andererseits mit seiner jeweils unterschiedlich breiten Konzeptualisierung einhergeht. Neben den einzelnen Wissenschaften, die selbst intradisziplinär keinen Konsens bezüglich der Definition von Lebensqualität finden, liefert die Alltagssprache ihren eigenen Beitrag zu der bereits vorhan-



denen Inhaltspluralität, was dazu führt, dass die Beschäftigung mit Lebensqualität oftmals an Fragen der expliziten bzw. impliziten Operationalisierung des Konzeptes stehen bleibt. So wird Lebensqualität in manchen Fällen als eine übergreifende Beschreibung für alle jene Dinge benutzt, die das Leben besonders wertvoll machen. In diesem Kontext wird der Begriff nicht selten mit ideologisch-normativen Inhalten gefüllt und als ein mit hoher Priorität ausgestattetes Entwicklungsziel von Menschen und Gesellschaften dargestellt. Neben dieser Konzeptualisierung existiert am anderen Ende der Wertungsskala ein „Minimalbegriff“ der Lebensqualität, der das „gute Leben“ als einen Mindestkonsens bzw. den kleinsten gemeinsamen Nenner des „Guten“ am menschlichen Leben umschreibt. Zu diesen zwei Inhaltsfacetten tritt oftmals eine weitere hinzu, bei der es weniger um ein gutes, sondern um ein menschliches bzw. menschenwürdiges Leben geht.

Vor dem Hintergrund der inhaltlichen Pluralität wurden in der Vergangenheit vielfältige Versuche unternommen mit dem Ziel, dem Lebensqualitätsbegriff einen feststehenden Inhalt zu geben (vgl. Cummins 1998 b). Im Zuge solcher Überlegungen entstand ein holistischer Begriff, welcher in der Definition von Glatzer und Zapf am deutlichsten zum Ausdruck kommt: *„Lebensqualität ist ein multidimensionales Konzept, das sowohl materielle wie auch immaterielle, objektive und subjektive, individuelle und kollektive Wohlfahrtskomponenten gleichzeitig umfasst und das „Besser“ gegenüber dem „Mehr“ betont“* (Glatzer & Zapf 1984). Obwohl diese, auf Multidimensionalität abzielende Definition sich bisher als die einzige Möglichkeit herausstellte, einen zumindest teilweisen Konsens über den Begriff herzustellen, behält sie insbesondere aufgrund ihrer „Allumfassenheit“ einige Nachteile. Der wesentliche davon besteht in der mangelnden Eignung des Konstruktes für die Praxis, wo eine eindeutige Operationalisierung von Begriffen notwendig ist, um die Vergleichbarkeit von Ergebnissen zu gewährleisten.<sup>38</sup> Ein weiterer Nachteil ist die Bezogenheit auf unterschiedliche Dimensionen. Neben einem *individuellen* Leben kann sich der Begriff der Lebensqualität auf die Qualität der Lebenswelt, der Gesellschaft, der Städte und Regionen oder die Lebensqualität bestimmter Personengruppen beziehen. Resümierend kann deshalb festgestellt werden, dass der Begriff der Lebensqualität aus der theoretischen Perspektive eine jeweils neu mit Inhalt zu füllende Konstruktion geblieben ist, deren Anwendung einer vorhergehenden Klärung definitiver Bestandteile bedarf.

Dieser Klärung wird der nächste Abschnitt gewidmet. Dabei wird es zunächst um die Darstellung der vielfältigen Bedeutungsinhalte des Lebensqualitätsbegriffes gehen. Dieser Darstellung folgen Fragen der Operationalisierung und der Messung von Lebensqualität. Dargestellt werden sollen die Probleme der Messung an der bisher bestehenden Kontroverse, in der es um die Unterscheidung zwischen objektiven und subjektiven Indikatoren der Lebensqualität geht. Weiterhin werden ausgesuchte Dimensionen sowohl objektiver als auch subjektiver Lebensqualität dargestellt und ihre Vorteile sowie Nachteile im Vergleich diskutiert.

---

<sup>38</sup> Neben den Vorsätzen, den Begriff der Lebensqualität mit standardisiertem Inhalt zu füllen, gab es ebenfalls Versuche, ihn durch einen anderen Begriff, der eine zunächst begrenzte Komplexität aufzuweisen schien, zu ersetzen. Als Beispiel kann hier der Begriff des *Wohlbefindens* dienen, der in den Sozialwissenschaften in Abgrenzung zum *Wohlfahrtskonzept* eingeführt wurde.

### 1.2.1.2 Die Bedeutungsinhalte des Lebensqualitätsbegriffes

Will man die vielfältigen Bedeutungsinhalte des Lebensqualitätsbegriffes klären, so lassen sich unterschiedliche Differenzierungskriterien nennen. Eines dieser Kriterien bildet die jeweilige Bezugsdimension bzw. die Frage danach, *wessen* Qualität des Lebens im Mittelpunkt der Betrachtung stehen soll. In den meisten Fällen handelt es sich um ein *individuelles Leben* – das Leben einer einzelnen Person. Der Begriff wird jedoch ebenfalls benutzt, um die Qualität des Lebens von bestimmten *Personengruppen* (die Lebensqualität von Frauen, der Deutschen, der Europäer, der Patienten, etc.) zu beschreiben. In diesem Fall bezieht er sich auf die im *Durchschnitt* ermittelte Lebensqualität einzelner Individuen, die ein oder mehrere Merkmale teilen. Neben der Bezogenheit auf Personen bzw. Personengruppen wird der Begriff ebenfalls in einem viel weiteren Sinne benutzt, z.B. wenn von der „Qualität des menschlichen Lebens“ gesprochen wird. In diesem Fall kann es sich um die Existenz der gesamten Menschheit handeln, wobei der Begriff den besonderen Wert des menschlichen Lebens gegenüber anderen Lebensarten hervorhebt. Zum anderen kann sich Lebensqualität auf das „typisch Menschliche“ beziehen. In diesem Fall fragt der Begriff nach jenen Qualitäten des Lebens, die der „menschlichen Natur“ entsprechen. Zum dritten kann sich der Begriff ebenfalls auf die Qualität eines gesamten „Ökosystems“ beziehen, z.B. auf die Merkmale von Gesellschaften und ihren Einfluss auf menschliches Leben.

Neben den unterschiedlichen Bezugsdimensionen eines guten Lebens lassen sich zwei weitere Differenzierungskriterien nennen. Das erste bezieht sich auf die Trennung zwischen *Voraussetzungen* und den *Ergebnissen* eines guten Lebens. Veenhoven (2000 b) bezeichnet die Voraussetzungen als „*life chances*“ („Lebenschancen“) und definiert sie als Prädispositionen, Chancen bzw. Möglichkeiten, welche die Potenzialität für die Güte eines Lebens zum Ausdruck bringen. „Lebenschancen“, z.B. in Form unterschiedlicher Ressourcen<sup>39</sup>, gehen einem guten Leben voraus und können dieses fördern. Lebensqualität im Sinne der *Ergebnisse* bezieht sich wiederum auf das „gewordene“ bzw. „verwirklichte“ Leben selbst („*life results*“). Lebensqualität kann somit einerseits an den Ressourcen gemessen werden, die für ein gutes Leben wichtig sind; andererseits können zu ihrer Erfassung Variablen herangezogen werden, die als Ergebnisse eines guten Lebens gelten (z.B. subjektives Wohlbefinden).

Das zweite Unterscheidungskriterium trennt einzelne Begriffe der Lebensqualität in Abhängigkeit davon, *welche spezifischen Qualitäten* bzw. Güter angesprochen werden. Nach Veenhoven (2000 b) lassen sich mindestens zwei Güterarten unterscheiden: *äußere Qualitäten* („*outer qualities*“) und *innere Qualitäten* („*inner qualities*“). Wird Lebensqualität unter dem ersten Aspekt betrachtet, dann gilt sie als eine Eigenschaft der Lebensumwelt. Wird der Lebensqualitätsbegriff dagegen im Sinne „innerer Qualitäten“ verwendet, so stehen die inneren Potenziale der Person im Mittelpunkt der Betrachtung. Zu inneren Ressourcen einer Person zählen z.B. Gesundheit, Kompetenzen sowie jene Fähigkeiten, die dazu dienen, das Leben den eigenen Bedürfnissen entsprechend gestalten zu können. Nach Veenhoven lassen sich die

---

<sup>39</sup> Als Ressourcen gelten hier externe (z.B. materieller Wohlstand) und interne (z.B. Fähigkeiten) Güter als auch „öffentliche“ Werte, wie Freiheit, Sicherheit etc.

vielfältigen Konzepte der Lebensqualität in Abhängigkeit davon unterscheiden, welche Aspekte eines guten Lebens sie besonders hervorheben. Ordnet man die oben dargestellten Kriterien in Form einer Vier-Felder-Matrix an, so ergeben sich insgesamt vier Kombinationsmöglichkeiten (Abbildung 3).

Kriterien	ÄUSSERE QUALITÄTEN („outer qualities“)	INNERE QUALITÄTEN („inner qualities“)
CHANCEN BZW. VORAUSSETZUNGEN GUTEN LEBENS („life chances“)	Lebbarkeit der Umwelt („livability of environment“)	Innere Potentiale der Person („life-ability of the person“)
RESULTATE BZW. ERGEBNISSE DES LEBENS („life results“)	Der Sinn bzw. Bedeutung des Lebens („utility of life“)	Subjektive Bewertung des Lebens („appreciation of life“)

**Abbildung 3: Unterschiedliche Bedeutungen von Lebensqualität (Veenhoven 2000).**

Entsprechend der Abbildung 3 werden Ansätze, die bei der Definition von Lebensqualität einen besonderen Akzent auf externe Lebensbedingungen in ihrer Funktion als Prädispositionen eines guten Lebens setzen, als Ansätze der „Lebbarkeit“ bezeichnet („*livability of environment*“). Mit ihrer Hilfe lassen sich gesellschaftliche Lebensbedingungen untersuchen, die ein gutes Leben in besonderer Weise fördern. Als Beispiel kann hier das Konzept der *Wohlfahrt* dienen, in dem suggeriert wird, dass Lebensqualität in erster Linie von den Lebensbedingungen und den Merkmalen einer Gesellschaft abhängig ist.<sup>40</sup> Im Gegenzug dazu betonen die „*life-ability*“-Ansätze die Bedeutung menschlicher Potenziale für Lebensqualität. Sie kommen in den Ansätzen von Lane (1994) und Sen (1993) zum Ausdruck. Während Lane (1994) Lebensqualität als das Ergebnis der Interaktion zwischen den Qualitäten einer Gesellschaft („*quality of society*“) und den Qualitäten einzelner Personen („*quality of persons*“) definiert, geht Sen (1993) im Rahmen seines „*capabilities*“-Ansatzes davon aus, dass menschliche Kompetenzen das wichtigste Kriterium der Lebensqualität bilden.

Dem menschlichen Leben kann eine Qualität zugeschrieben werden, ohne dass Individuen sich dieser Qualität bewusst sind. Wird ein gutes Leben im Sinne einer solchen „externen Qualität“ betrachtet, beispielsweise als ein wertvolles Gut für andere übergeordnete Zwecke und Ziele, die wiederum selbst als wertvoll betrachtet werden, dann bezieht sich der Lebensqualitätsbegriff auf den Wert des Lebens gegenüber anderen, äußerlich existierenden Größen. Veenhoven bezeichnet diesen Wert als „*the utility of life*“<sup>41</sup> und umschreibt ihn mit den

<sup>40</sup> Neben dem Wohlfahrtskonzept lassen sich weitere Ansätze nennen, die einen ähnlichen Begriff der Lebensqualität verwenden. Dazu gehört der „*level-of-living*“-Ansatz (Allardt 1976, Johansson 2002), der „*Index of Social Progress*“ (Estes 1984) sowie regionalbezogene Klassifikationen „guter Lebensbedingungen“ (Korcak 1995).

<sup>41</sup> Der von Veenhoven in diesem Kontext benutzte Begriff „*utility*“ darf nicht mit jenem Begriff des Nutzens gleichgesetzt werden, der in der Ökonomie verwendet wird. Der aus der Ökonomie stammende Nutzensbegriff basiert

Worten „*a good life must be good for something more than itself*“ (Veenhoven 2000, S. 7). Mit dieser, auch als transzendental bezeichneten Konzeption von Lebensqualität, wird oftmals nicht nur die Bedeutsamkeit, sondern auch der Sinn des Lebens in Anbetracht anderer, oftmals als allgemein erstrebenswert geltender Güter, zum Ausdruck gebracht.

Neben den bereits dargestellten Begriffen existiert ein weiterer Begriff der Lebensqualität, der in der dargestellten Matrix als „*appreciation of life*“ bezeichnet wird. Dieser Begriff bezieht sich auf wertende Einschätzungen des Lebens aus der Perspektive des beteiligten Individuums und impliziert, dass ein Leben erst dann eine hohe Qualität haben kann, wenn diese von dem Einzelnen tatsächlich erlebt wird. Aus diesem Blickwinkel kommt der „inneren Realität“ der Person eine besondere Bedeutung zu, denn nur der „Erlebende“ selbst kann Auskunft über seine subjektiv erlebte Qualität des Lebens geben. Die mit diesem Begriff operierenden Ansätze werten ein Leben dann als „gut“, wenn bestimmte theoretisch abgeleitete „Ergebnisgrößen“ – in diesem Fall subjektive Indikatoren – auf hohe Qualität des Lebens hinweisen. Am deutlichsten kommen sie in dem Konzept des *subjektiven Wohlbefindens* und seiner Teilkonzepte - Lebenszufriedenheit und Glück - zum Ausdruck. Neben dem Wohlbefindenskonzept existiert in der Grundlagenforschung eine Vielzahl weiterer Ansätze, die der Frage nachgehen, was die geeigneten „Resultate“ eines guten Lebens sind. Ihnen wurde in der empirischen Forschung der vergangenen 30 Jahre viel Aufmerksamkeit gewidmet, so dass sie heute eine zentrale Rolle bei der Konzipierung von Lebensqualität spielen (Diener, Lucas et al. 1999).<sup>42</sup>

## **1.2.2 Wie kann Lebensqualität operationalisiert und gemessen werden? Objektive und subjektive Indikatoren der Lebensqualität**

### **1.2.2.1 Einführung**

Die oben dargestellte Inhaltspluralität des Lebensqualitätsbegriffes suggeriert, dass die Güte des Lebens nicht nur unterschiedlich definiert, sondern ebenfalls auf unterschiedliche Art und Weise operationalisiert und gemessen werden kann. In der Debatte um die geeignete Definition und die daraus resultierende Erfassung von Lebensqualität können viele Kontroversen nachgezeichnet werden. An ihnen lässt sich nochmals die Vielschichtigkeit des Begriffes beobachten, aber auch die Schwierigkeiten, die mit der Messung von Lebensqualität verbunden sind. Einer der vielen Dispute bezieht sich auf die Frage, ob Lebensqualität anhand *objektiver* oder *subjektiver Indikatoren* gemessen werden soll. Widmet man sich den zwei Arten von Indikatoren, so liegt der Fokus objektiver Indikatoren auf der Erfassung „harter“ Daten, wie z.B. der Höhe des Einkommens, der Ausstattung der Wohnung, der einer Person zur Verfügung stehenden Wohnfläche, der Anzahl von Kontaktpartnern, etc. Während die „objektivistische“ Position auf die Messung an externen Standards orientierter Daten zielt, geht eine an subjektiven Indikatoren orientierte Messung davon aus, dass die Qualität des Lebens am bes-

---

auf dem ursprünglichen utilitaristischen Begriff der Lebensqualität und entspricht inhaltlich jenem Begriff der Veenhoven'schen Klassifikation, der mit „*appreciation of life*“ umschrieben wird.

<sup>42</sup> Vgl. Abschnitt 1.2.4.

ten anhand individuell bedeutsamer und von Person zur Person variierender Kriterien erfasst werden kann.

Messtheoretisch folgen die beiden Positionen zwei unterschiedlichen Forschungstraditionen. Während der „objektive“ Ansatz auf die Anfänge der Statistik als angewandte Wissenschaft zurückgeht, steht der „subjektive“ Ansatz im Zusammenhang mit der Verbreitung repräsentativer Umfrageforschung (Meinungsforschung) in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts. Die Entwicklung und seit den 70er Jahren zunehmende Anwendung subjektiver Indikatoren in der Lebensqualitätsforschung wurde dabei nicht nur in den Human- und Sozialwissenschaften, sondern ebenfalls den Wirtschaftswissenschaften betrieben. So entstanden neben den Konstrukten des „subjektiven Wohlbefindens“ auch solche Konzepte, wie „Konsumentenvertrauen“ (Katona 1975) oder „subjektive Armut“ (Van Praag 1993). Einen wesentlichen Beitrag zur „Popularität“ subjektiver Indikatoren lieferten vor allem die ersten Langzeitstudien der Sozialindikatorenbewegung (Campbell et al. 1976, Andrews & Withey 1976). Indem sie auf eine teilweise Unabhängigkeit der objektiven und subjektiven Dimensionen hingewiesen haben, inspirierten sie mehrere Generationen von Forschern, nach theoretischen und empirischen Erklärungen für dieses Phänomen zu suchen.

Neben der „objektivistischen“ und der „subjektiven“ Position gibt es eine dritte, die davon ausgeht, dass es für ein vollständiges Abbild der Lebensqualität beider Maße bedarf. Will man jedoch sowohl objektive als auch subjektive Maße in ein gemeinsames Konzept der Lebensqualität integrieren, so muss geklärt werden, in welchem Zusammenhang die beiden Seiten zueinander stehen bzw. wie diese gewichtet werden sollen. Aus diesen Gründen sehen sich selbst die Vertreter der *integrativen Perspektive* mit der Aufgabe konfrontiert, die Beziehung zwischen diesen beiden Seiten des Lebensqualitätsbegriffes zu klären.

### 1.2.2.2 Objektiv und subjektiv - Inhalt versus Messverfahren

Die Unterscheidung zwischen objektiven und subjektiven Indikatoren scheint auf den ersten Blick relativ klar zu sein. Bei einer genaueren Betrachtung lassen sich jedoch mindestens zwei Dimensionen nennen, auf denen Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen von Indikatoren bestehen:

- im *Inhalt* bzw. der zu erfassenden „Substanz“ (*was* gemessen werden soll) und
- in der *Art der Messung* bzw. der Quelle der zu erfassenden „Substanz“ (*wie* gemessen werden soll).

Im Hinblick auf die erste Dimension – den *Inhalt* – unterscheiden sich objektive Indikatoren von subjektiven dadurch, dass sie sich auf Dinge beziehen, die auch unabhängig von der subjektiven Wahrnehmung oder dem menschlichen Bewusstsein existieren können. Im Gegenteil dazu können subjektive Indikatoren auf beides ausgerichtet sein: Sowohl auf objektiv bestehende Sachverhalte, wie z.B. die Zufriedenheit *mit dem Einkommen*, als auch ausschließlich subjektiv wahrnehmbare Aspekte, z.B. die Zufriedenheit *mit dem eigenen Selbstwertgefühl*. Bezüglich der *Art der Messung* bestehen die Unterschiede wiederum darin, *wer* bzw. *was* als Quelle der zu erfassenden „Substanz“ herangezogen werden soll. Objektive Messung basiert auf expliziten Kriterien und wird aus einer externen (unabhängigen oder auch Fremd-

)Perspektive erfasst. Subjektive Messung basiert auf menschlichen Selbstberichten, die auf impliziten (subjektiven) Kriterien beruhen.

In der Sozialindikatorenforschung werden Indikatoren dann als „objektiv“ bezeichnet, wenn der zu erfassende Inhalt objektiv existent ist und die Messung anhand objektiver Standards vorgenommen wurde. Obwohl subjektive Forschungsgegenstände ebenfalls mithilfe objektiver Messverfahren erfasst werden können, z.B. mithilfe standardisierter Tests oder Skalen, werden jene Maße nicht zu objektiven Indikatoren gezählt. Als subjektive Indikatoren gelten dagegen alle jene Maße, die objektive und subjektive Sachverhalte anhand subjektiver Erfassungsmethoden messen. Die Kombination des Inhalts und der Art der Messung führt jedoch zu unterschiedlichen „Graden der Subjektivität“. Auf ihrer Basis lassen sich insgesamt drei Arten subjektiver Indikatoren unterscheiden (Abbildung 4).

Inhalt:	Erfassung, Messung	
	Objektiv	Subjektiv
Objektiv	OBJEKTIVE INDIKATOREN	SUBJEKTIVE INDIKATOREN (A) subjektive Messung objektiver Inhalte
Subjektiv	SUBJEKTIVE INDIKATOREN (B) objektive Messung subjektiver Inhalte	SUBJEKTIVE INDIKATOREN (C) subjektive Messung subjektiver Inhalte

**Abbildung 4: Vier Arten von Indikatoren (Veenhoven 2004 a).**

Während die erste Art subjektiver Indikatoren (A) einen objektiv bestehenden Sachverhalt mithilfe subjektiver Messmethoden erfasst, stellt die zweite Art subjektiver Indikatoren (B) eine Kombination eines ausschließlich subjektiv wahrnehmbaren Inhaltes mithilfe objektiver bzw. „objektivierbarer“ (standardisierter) Verfahren. Bei der dritten Gruppe subjektiver Indikatoren (C) handelt es sich schließlich um die Messung subjektiver Inhalte mit subjektiven Erfassungsmethoden.

### 1.2.3 Objektive Dimensionen der Lebensqualität

#### 1.2.3.1 Konstruktion objektiver Indikatoren

Die *objektivistische Position* geht von beobachtbaren Lebensverhältnissen aus, die von Experten nach objektiven (wissenschaftlichen) Standards bzw. kulturellen Wertvorstellungen bewertet werden. Im Mittelpunkt der Messung steht häufig die Bestimmung eines *objektiven Satzes sozio-normativer Kriterien*, welche die notwendigen physischen, materiellen und persönlichen Lebensumstände spezifizieren, die zur (hohen) Lebensqualität beitragen. Diesem Ansatz zufolge hängt Lebensqualität davon ab, ob eine Reihe von Kriterien hinsichtlich bestimmter Ressourcen erfüllt ist. Die theoretische Voraussetzung dieses Ansatzes besteht darin, dass es *identifizierbare Grundbedürfnisse* gibt, deren Befriedigung gleichzeitig das Wohlbe-

finden beeinflusst. Was die Wahl von Bedürfnissen anbetrifft, so lassen sich vorhandene Ansätze in Abhängigkeit davon unterscheiden, ob Lebensqualität ein *vollständiges* Abbild jeder individuellen Bedürfnislage leisten soll oder ob es bei ihrer Bestimmung auf eine *begrenzte Anzahl wichtiger Lebensbereiche* ankommt, von denen anzunehmen ist, dass sie für den Großteil der Menschen eine bedeutsame Rolle spielen. Während im ersten Fall die Qualität des Lebens individuell in ihrer Gesamtheit gemessen wird, basiert die zweite Art der Messung auf „Ausschnitten“ individueller Bedürfnislagen, die nach kulturellen Wertvorstellungen als der „Kern menschlichen Lebens“ gelten. Da objektive Indikatoren insbesondere in den nationalen Instrumenten der sozialen Dauerbeobachtung eingesetzt werden, kommt es bei ihrer Konzipierung auf die Identifizierung bestimmter Dimensionen bzw. Lebensbereiche an, in denen sich menschliche Grundbedürfnisse äußern und auf einem bestimmten Niveau befriedigt werden sollen. Dabei wird einerseits nach dem *Inhalt* solcher Dimensionen, andererseits nach ihrer *Anzahl* gefragt, wobei die Anzahl sich aus dem gewählten Abstraktions- bzw. Aggregationsgrad der Lebensbereiche ergibt.

Eine zum Teil kontrovers diskutierte Frage besteht darin, ob bestimmte Lebensbereiche einen universellen Charakter haben, d.h. zwecks Lebensqualitätsbestimmung für alle Menschen, unabhängig vom Alter, Geschlecht und kultureller Zugehörigkeit die gleiche Bedeutung haben. Als eine Bestätigung der Universalitätsthese kann z.B. der hohe Übereinstimmungsgrad in den wichtigen Lebensdimensionen unterschiedlicher nationaler Erfassungsinstrumente dienen, die nicht nur unabhängig voneinander entwickelt wurden, sondern innerhalb unterschiedlicher politischer Kulturen entstanden sind. Diese Ähnlichkeit impliziert, dass es einen hohen Grad des Universalismus menschlicher bzw. sozialer Anliegen gibt (Cantril 1965). Wie Johansson (2002) anhand seiner Recherchen zeigt, unterscheiden sich Instrumente nationaler Dauerbeobachtung weniger durch die einbezogenen Dimensionen, sondern lediglich darin, welchen Abstraktionsgrad sie bei der Konzipierung von Lebensbereichen verwenden, welche relative Bedeutung einzelnen Lebensbereichen im Gesamtkontext zukommt und wie stark die Lösung bestimmter Anliegen in den einzelnen Lebensbereichen der kollektiven Verantwortung unterliegt.

Gegen die Universalitätsthese spricht jedoch die zunehmende Individualisierung und Pluralisierung von Lebenslagen. Nationale bzw. standardisierte Erfassungsinstrumente, die mit einer begrenzten Zahl allgemeiner Lebensbereiche „arbeiten“, vernachlässigen die Bedeutung spezifischer individueller Anliegen, denen in repräsentativen Stichproben zwar kein allzu hoher Stellenwert zukommt, die für die Lebensqualität einer einzelnen Person jedoch von herausragender Bedeutung sein können. Um dieses Problem abzuschwächen und die standardisierten Messinstrumente den individuellen Bedürfnislagen einzelner Personen oder bestimmter sozialer Gruppen innerhalb einer Gesellschaft anzupassen, entstanden einige Gewichtungssysteme, die den Beitrag einzelner Lebensbereiche zur Lebensqualität nach einem bestimmten Modus gestalten. Insgesamt wird jedoch erkennbar, dass es neben Instrumenten für repräsentative Stichproben auch solcher bedarf, welche die Bedürfnisse spezifischer Personengruppen widerspiegeln. Dies bestätigt auch der Trend zur stärkeren Spezialisierung in der Lebensqualitätsmessung und der zunehmenden Entwicklung von Verfahren, die in Abhängigkeit vom Alter, vom Gesundheitszustand, von spezifischen Erkrankungen und anderen Merkmalen eingesetzt werden.

### 1.2.3.2 Beispiele für Dimensionen objektiver Lebensqualität

Im Weiteren werden Dimensionen objektiver Lebensqualität aus drei ausgesuchten Instrumenten, die der Erfassung von Lebensqualität dienen, vorgestellt. Ein besonderer Akzent wird dabei auf die Abbildung der einzelnen Lebensbereiche gelegt.

- Dimensionen der Lebensqualität im Wohlfahrtssurvey

Der Wohlfahrtssurvey ist eine Wiederholungsbefragung mit dem Ziel der Messung individueller als auch nationaler Lebensqualität. Seine Grundgesamtheit bilden alle Personen der deutschen Bevölkerung, die in Privathaushalten leben und das 18. Lebensjahr vollendet haben. Die letzte Befragung wurde im Jahr 1998 durchgeführt. In ihrem Rahmen konnten insgesamt 3042 Interviews realisiert werden, davon 2007 in den alten und 1035 in den neuen Bundesländern realisiert werden. Das grundlegende Ziel des Wohlfahrtssurvey besteht darin, Dimensionen objektiver Lebensbedingungen und des subjektiven Wohlbefindens im Trendverlauf zu beobachten und in ihrem Zusammenhang zu analysieren. Um die Vergleichbarkeit im Zeitverlauf zu gewährleisten, enthalten die einzelnen Instrumente ein Set gleich lautender Fragen. Der Wohlfahrtssurvey konzentriert sich nicht ausschließlich auf objektive Indikatoren. Durch die gleichzeitige Integration sowohl globaler als auch spezifischer Wohlbefindensmaße versucht er vielmehr, die Beziehungen zwischen objektiven und subjektiven Variablen im Längsschnitt zu beobachten um nach Möglichkeit ihr Zustandekommen zu erklären. Zu den einzelnen Dimensionen des Wohlfahrtssurvey zählen die Lebensbereiche: Wohnen Haushalt, Ehe und Familie, Soziale Netzwerke, Gesundheit, Erwerbstätigkeit, Einkommen, Gesellschaftliche Beteiligung und Freizeit, Umwelt, Kriminalität, öffentliche und soziale Sicherheit (Schöb 2001).

- Dimensionen der Lebensqualität im Europäischen System Sozialer Indikatoren (*European System of Social Indicators*)

Das *Europäische System Sozialer Indikatoren* (EUSI) stellt ein umfangreiches Instrument dar, mit dessen Hilfe eine Reihe unterschiedlicher objektiver und subjektiver Maße in den europäischen Staaten sowie einigen Vergleichsstaaten (USA und Japan) in regelmäßigen Zeitabständen erfasst werden sollen. Obwohl seine Konzipierung bisher nicht vollständig abgeschlossen ist, besteht aufgrund der Tatsache, dass Indikatoren in den einzelnen Ländern bereits in der Vergangenheit erfasst wurden, die Möglichkeit, auf bereits bestehende Datenreihen zuzugreifen. Das konzeptionelle Rahmenprogramm des EUSI basiert auf den Ergebnissen eines seit langem geführten wissenschaftlichen Diskurses, in dessen Mittelpunkt die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Wohlfahrtskonzepten sowie den gesellschaftlichen Zielen der Anwendung solcher Konzepte stand. Auf der Grundlage des zusammengetragenen Wissens wurden insgesamt sechs *Zieldimensionen* der wohlfahrtsstaatlichen und sozialen Entwicklung in Europa abgeleitet, die sich unter anderem dem Konzept der Lebensqualität zuordnen lassen. Die *Verbesserung von Lebensqualität* wird dabei anhand objektiver als auch subjektiver Indikatoren in einer Reihe wichtiger Lebensbereiche gemessen. Zu den erfassten Lebensbereichen gehören Haushalt und Familie, Wohnen, Verkehr, Freizeit, Medien und Kultur, soziale und politische Partizipation, Bildung, Arbeitsmarkt und Arbeitsbedingungen, Einkommen, Lebensstandard und Konsum, Gesundheit, Umwelt, soziale und öffentliche Sicherheit und Kriminalität. Die Lebensqualität in den einzelnen Lebensbereichen wird mit bis zu acht Indi-



katoren gemessen, wobei es anschließend möglich ist, Lebensbereichsübergreifende Maße zu bilden.

- Dimensionen der Lebensqualität im Human Development Index (HDI)

Ähnlich wie der Wohlfahrtssurvey und das EUSI stellt auch der *Human Development Index* (HDI) ein Maß dar, mit dem sich die Lebensqualität innerhalb einer Gesellschaft abbilden lässt. Er wurde für das „*United Nations Development Program*“ (UNDP) entwickelt, dessen Ziel die Erfassung der Wohlfahrtsentwicklung in allen Ländern der Welt ist. Die Veröffentlichung der Ergebnisse erfolgt jährlich in Form der sog. „*Human Development Reports*“, in deren Kontext das HDI-Maß eine wichtige Rolle spielt. In seiner grundlegenden Version kombiniert der HDI drei objektive Indikatoren, die grundlegenden Dimensionen menschlicher Entwicklung zugeordnet werden können. Hierzu zählen: Langlebigkeit, Bildung und Lebensstandard (Lind 2004). Die Operationalisierung der drei Indikatoren stellt die Abbildung 5 dar.

Dimensionen / Indikatoren des HDI	Operationalisierung und Messung
Langlebigkeit und Gesundheit	<p><i>Inhalt:</i> Das Ziel dieser Dimension besteht darin, in aggregierter Form das Ergebnis jener Lebensbedingungen zu erfassen, welche die Voraussetzung für ein <i>langes</i> und <i>gesundes</i> Leben bilden.</p> <p><i>Messung:</i> Der Indikator wird anhand der durchschnittlichen Lebenserwartung bei Geburt gemessen.</p>
Wissen und Bildung	<p><i>Inhalt:</i> Vor dem Hintergrund, dass der Zugang zum Wissen und zu Bildungsinstitutionen eine der wesentlichen Voraussetzungen für persönliche Entwicklung und Selbstbestimmung darstellt, werden diese in Form eines eigenen Indikators gemessen.</p> <p><i>Messung:</i> Der Zugang zum Wissen wird anhand eines eigenen Indexes berechnet, der aus zwei einzelnen Maßen besteht. Das erste Maß bezieht sich auf den Anteil aller Erwachsenen, die über Lese- und Schreibfähigkeiten verfügen (Alphabetisierungsrate). Das zweite Maß beinhaltet den Anteil jener Personen, die als Schüler in einer der unterschiedlichen Stufen des nationalen Bildungssystems eingeschrieben sind. Während das erste Maß mit 2/3 im Indexwert gewichtet wird, kommt dem zweiten Maß ein Gewicht von 1/3 zu.</p>
Lebensstandard	<p><i>Inhalt:</i> Der dritte Indikator bezieht sich auf die „materielle Lebensdimension“ und hat das Ziel, den Lebensstandard eines Landes anhand der für eine spezifische Kultur „angemessenen“ Kriterien zu erfassen.</p> <p><i>Messung:</i> Der Indikator wird aus dem Logarithmus des BIP pro Einwohner in Relation zu einer Variable, die als „angemessenes“ Einkommen innerhalb der untersuchten Gesellschaft gilt, gebildet.</p>

**Abbildung 5: Dimensionen der Lebensqualität im Human Development Index (HDI).**

### 1.2.3.3 Objektive Indikatoren - Diskussion

Die Verwendung objektiver Indikatoren zur Messung von Lebensqualität geht sowohl mit vorteilhaften als auch nachteiligen Aspekten einher. Zu den Vorteilen objektiver Maße werden ihre messtheoretischen Eigenschaften gezählt. Neben der Objektivität, die ihnen aufgrund der expliziten, weitgehend standardisierten und somit für alle Untersuchungseinheiten gleichen Kriterienwahl zukommt, gelten objektive Indikatoren ebenfalls als relativ zuverlässig (reliabel). Die Exaktheit der Messung gilt zudem als Voraussetzung einer hohen internen Validität. Wird Lebensqualität anhand gleich bleibender Kriterien gemessen, kann sie nicht nur im Zeitverlauf, sondern ebenfalls zwischen Personen bzw. Personengruppen verglichen werden. Wollte man sich bei der Messung von Lebensqualität jedoch ausschließlich objektiver Indikatoren bedienen, so müsste ein großer Teil der inhaltlichen Bedeutung des Lebensqualitätsbegriffes von vorne herein ausklammert werden. Davon wären vor allem individuelle Vorstellungen eines guten Lebens betroffen. Die meisten Erfassungsinstrumente versuchen daher bei der Messung von Lebensqualität sowohl objektive als auch subjektive Indikatoren miteinander zu kombinieren.

Ein Nachteil der ausschließlichen Verwendung objektiver Indikatoren zur Messung von Lebensqualität besteht in ihrer – häufig impliziten - bedürfnistheoretischen Legitimationsbasis. Bisher konnte jedoch kein allgemein gültiger Ansatz menschlicher Bedürfnisse entwickelt werden. Bestehende Theorien unterscheiden sich nicht nur hinsichtlich der Inhalte, sondern auch der Anzahl postulierter Bedürfnisse. Zudem mangelt es an Versuchen ihrer empirischen Bestätigung. Dies hat zur Folge, dass bei der Messung von Lebensqualität die Frage nach der Anzahl relevanter Dimensionen immer wieder aufs Neue gestellt wird. Viele Indexe leiten ihre Lebensbereiche zudem nicht aufgrund theoretischer Erwägungen ab, sondern wählen diese eher anhand pragmatischer Gesichtspunkte aus. Die Gefahr bei der Gestaltung solcher Messinstrumente besteht darin, dass die Auswahl wichtiger Dimensionen entweder einer zufälligen Zusammenstellung gleicht oder einer aktuellen politischen Agenda folgt, ohne dass sie dem Anliegen der Lebensqualitätsmessung geschuldet wäre.

Ein weiteres, speziell im Zusammenhang mit der Messung globaler Lebensqualität stehendes Problem, liegt in den Grenzen der Aggregation von Daten. Um ein Gesamtmaß der Lebensqualität zu erhalten, integrieren einige Instrumente vielfältige objektive Indikatoren, die inhaltlich jedoch unterschiedliche Aspekte, z.B. Prädispositionen oder Ergebnisse eines guten Lebens, zum Ausdruck bringen. Nach einer entsprechenden Gewichtung folgt in der Regel die Bildung von Summenscores. Bei diesem Vorgehen werden die unterschiedlichen Lebensqualitätsbegriffe miteinander vermengt, mit dem Ergebnis, dass zum einen die endgültige Interpretation der Gesamtwerte schwierig wird, zum anderen die Ableitung konkreter Handlungsmaßnahmen unmöglich ist. Eine weitere Problematik der „unreflektierten“ Integration objektiver Indikatoren besteht darin, dass relevante Qualitäten der Lebenswelt (Ressourcen) oftmals von den inneren Qualitäten einer Person (Kompetenzen) abhängen (können). Werden innere und äußere Qualitäten addiert, bleibt das Gesamtergebnis nicht nur methodisch fraglich, sondern vernachlässigt die zugrunde liegenden kausalen Beziehungen. Der einheitliche

Begriff der objektiven Indikatoren suggeriert somit eine Gleichheit, die es de facto nicht gibt.<sup>43</sup> Zusammenfassend kann deshalb festgehalten werden, dass objektive Indikatoren zwar objektive und zuverlässige Maße zur Abbildung der Ressourcensituation einer Person darstellen. Ihre Verwendung erscheint jedoch dann problematisch, wenn es um die Bildung globaler summarischer Maßes der Lebensqualität geht. Zudem kann mithilfe objektiver Indikatoren nicht die tatsächlich erlebte Qualität des Lebens aus der individuellen Perspektive einer einzelnen Person erfasst werden. Die Messung objektiver Lebensqualität bedarf somit immer einer Ergänzung um subjektive Indikatoren.

## 1.2.4 Subjektive Dimensionen der Lebensqualität

### 1.2.4.1 Konstruktion subjektiver Indikatoren

Subjektive Lebensqualität ist Ausdruck der erlebten Qualität des eigenen Lebens. Sie ist das Ergebnis eines komplexen Bewertungsprozesses, der mit der Wahrnehmung der eigenen Lebenslage beginnt und der Interpretation bzw. Bewertung dieser Lebenslage anhand individueller, expliziter oder impliziter Kriterien endet. Aufgrund ihrer Eigenschaft als bewertetes Ergebnis stellt subjektive Lebensqualität für viele Forscher den Innbegriff der Qualität des Lebens dar, zu dessen Erfassung es Variablen bedarf, die als *Resultate bzw. Ausdrucksformen* eines guten Lebens gelten. Messgrößen, die diesem Anspruch genügen, werden als *subjektive Indikatoren* bezeichnet. Da in der Vergangenheit eine große Anzahl solcher Maße entwickelt wurde, verbirgt sich heute hinter diesem Begriff eine breite Palette von Phänomenen, welche unterschiedliche Aspekte des subjektiven Erlebens erfassen. In der Forschungstradition der Sozialindikatorenbewegung werden diese Phänomene unter dem Begriff des *subjektiven Wohlbefindens* („*subjective well-being*“) zusammengefasst. Da es unter Forschern hinsichtlich der *Struktur* und der *Bestandteile* des Wohlbefindens keine endgültige Einigkeit gibt, wird das Wohlbefindenskonzept hier zunächst als ein hierarchisches Gebilde dargestellt. Seine Teilkonstrukte sind: die *globale Zufriedenheitsbewertung* im Hinblick auf das eigene Leben, die auf das Leben insgesamt gerichteten *positiven als auch negativen Emotionen* und die *spezifische Zufriedenheit*, d.h. die Zufriedenheit mit wichtigen Bereichen bzw. Dimensionen des Lebens (Abbildung 6).

---

<sup>43</sup> Als ein Beispiel für diese Vermischung kann der HDI herangezogen werden. Unterzieht man die von ihm verwendeten Indikatoren einer genauen Betrachtung, so zeigt sich, dass die einzelnen Indikatoren einerseits äußere Qualitäten (z.B. materiellen Wohlstand), andererseits innere Qualitäten (z.B. Bildungsgrad) abbilden. Als Ergebnis entsteht ein Summenwert, in das sowohl Prädispositionen als auch Ergebnisse eines guten Lebens eingehen. Diese Vorgehensweise erschwert nicht nur die Interpretation des Gesamtmaßes, sondern ebenfalls seine Anwendbarkeit. Im Hinblick darauf, dass der Index mit dem Ziel entwickelt wurde, Lebensqualität insbesondere in den Entwicklungsländern zu messen, kritisieren einige Forscher, dass der HDI statt der Qualität des Lebens lediglich den Stand der Verwirklichung bestimmter Merkmale gesellschaftlicher Entwicklung abbildet, die von den entwickelten Nationen als relevant betrachtet werden. Was in den jeweils untersuchten Ländern jedoch als Lebensqualität gilt, wird oftmals als nachrangig empfunden (Veenhoven 2004 a).

Subjektives Wohlbefinden			
POSITIVE EMOTIONEN	NEGATIVE EMOTIONEN	GLOBALE LEBENSZUFRIEDENHEIT	ZUFRIEDENHEIT MIT WICHTIGEN LEBENSBEREICHEN
z.B. die Häufigkeit, die Dauer und die Intensität des Erlebens von Freude, Genuss, Glück etc.	z.B. die Häufigkeit, die Dauer und die Intensität des Erlebens von Angst, Ärger, Schuld, Trauer etc.	Die an einem oder mehreren Kriterien bewertete Zufriedenheit mit der Gesamtheit des Lebens.	z.B. die Zufriedenheit mit dem Einkommen, der Partnerschaft, der Familie, der Arbeit, der Gesundheit, der Wohnsituation etc.

Abbildung 6: Teilkonzepte des subjektiven Wohlbefindens (Diener et al. 2003).

In der Sozialindikatorenforschung wird davon ausgegangen, dass die Einschätzung der eigenen Lebenslage entweder auf der Basis *kognitiver* oder *emotionaler* Informationen getroffen werden kann. In Abhängigkeit von der Dominanz, die einem der beiden Informationsgewinnungsprozesse bei der Bewertung des eigenen Lebens zukommt, können zwei unterschiedliche Faktoren subjektiver Lebensqualität erfasst werden: das *emotionale* und das *kognitive* Wohlbefinden. Während die kognitive Einschätzung mit dem Begriff der „Zufriedenheit“ belegt wird, werden emotionale Aspekte subjektiver Lebensqualität als „Glück“ bzw. als „Glücklichsein“ bezeichnet. Obwohl heute angenommen wird, dass beide Prozesse einander stark beeinflussen (Forgas 2003, Scherer 2003), zeigen Forschungsergebnisse, dass im Hinblick auf die Erklärung subjektiven Wohlbefindens beide Faktoren von jeweils anderen Variablen beeinflusst werden (diskriminative Validität) (Diener & Larsen 1984, Headey & Wearing 1992). Da die Definition und die Messung subjektiver Lebensqualität keinesfalls immer anhand aller der oben genannten Teilkonstrukte erfolgt, wird das subjektive Wohlbefinden in den folgenden Abschnitten aus der Perspektive eines jeden Teilkonzeptes vorgestellt.

#### 1.2.4.2 Emotionen als Bestandteile des subjektiven Wohlbefindens

In dem hierarchischen Konstrukt subjektiven Wohlbefindens wird die emotionale Seite als „Glück“ bezeichnet. Ähnlich dem Begriff der Lebensqualität wird auch der Glücksbegriff mit unterschiedlichen Inhalten belegt.<sup>44</sup> In der experimentellen Emotionspsychologie wird Glück zum Beispiel als eine unter vielen potentiellen Emotionen betrachtet, die zum subjektiven Wohlbefinden beitragen können (Schimmack 2003). In der Tradition der sozialen Indikatorenforschung dagegen gilt Glück als ein übergeordneter Faktor, der den kumulierten Einfluss aller positiven Emotionen auf subjektives Wohlbefinden zum Ausdruck bringt (Glatzer und Zapf 1984). Für viele andere Autoren gilt Glück alias emotionales Wohlbefinden wiederum als Synonym für subjektive Lebensqualität (Veenhoven 1997, Easterlin 2001). Eine noch an-

<sup>44</sup> Die vielfältigen, mit dem Glücksbegriff konnotierten Bedeutungsinhalte, gehen in der Regel auf unterschiedliche philosophische Ansätze zurück, die erstmals von Tatarikiewicz (1984) zusammenfassend dargestellt wurden. Bezüglich weiterer Glücksbegriffe in der Soziologie vgl. auch Bellebaum (2002).

dere Definition von Glück liefert Mayring, der in Anlehnung an Lawton (1984, zitiert in Mayring 1987, S. 371) Glück als die Überzeugung definiert, dass erlebte positive Emotionen langfristig sind.<sup>45</sup>

In der Lebensqualitätsforschung wird gewöhnlich davon ausgegangen, dass die emotionale Bewertung des eigenen Lebens nur einen Teilbeitrag zum subjektiven Wohlbefinden leistet und dass die alleinige Erfassung von Emotionen mit subjektiver Lebensqualität nicht gleichgesetzt werden kann. Einige Forscher gehen dennoch davon aus, dass Urteile der subjektiven Lebensqualität *ausschließlich* emotional bedingt sind. Emotionen wird aus dieser Perspektive häufig die „Kraft“ zugemessen, Urteile der *Lebenszufriedenheit* zu bestimmen und auf diese Weise Einfluss auf subjektives Wohlbefinden zu nehmen. *Subjektives Wohlbefinden* und *Glück* werden beide als Ausdrücke eines positiven emotionalen Erlebens und als austauschbar verwendet. Einige Wissenschaftler fordern zudem, dass sich die Dominanz von Emotionen auch in der Messung subjektiven Wohlbefindens widerspiegeln müsste (Frijda 1999, Kahneman 1999). Dabei führte diese Überzeugung jedoch bisher keinesfalls zur Entwicklung einheitlicher Messmethoden des sog. „emotionalen Wohlbefindens“. So geht beispielsweise Veenhoven (1997b) davon aus, dass Glück alias subjektive Lebensqualität ein globaler, ausschließlich auf emotionale Reaktionen zurückgehender Faktor ist, der am besten anhand sog. „reflektiver Maße“<sup>46</sup> erfasst werden kann. Die Voraussetzung einer solchen Annahme besteht darin, dass Befragungspersonen in der Lage sind, sich innerhalb kurzer Zeit aller positiven sowie negativen Emotionen bewusst zu werden, um nach einer entsprechenden Gewichtung zu einem Gesamturteil zu gelangen.

Aufgrund der Komplexität eines solchen Bewertungsprozesses gehen andere Forscher jedoch davon aus, dass es nicht einer summarischen, sondern vielmehr getrennten Erfassung positiver und negativer Emotionen bedarf. Zusätzlich sollte zwischen den Merkmalen des emotionalen Erlebens, z.B. der Häufigkeit, Dauer und Intensität, unterschieden werden (Schimmack 2003, Diener et al. 2003). Was die Vergleichbarkeit emotionalen Wohlbefindens zwischen unterschiedlichen Personen anbetrifft, so kann diese nur gewährleistet werden, wenn die Befragten ihr Wohlbefinden anhand der gleichen Kriterien bewerten – eine methodische Forderung, welcher die reflektiven Maße nicht standhalten können.

Die ansatzweise Darstellung dieser unterschiedlichen Kontroversen weist darauf hin, dass die Operationalisierung und Messung des emotionalen Wohlbefindens komplexer ist, als die Verwendung reflektiver Maße vermuten lässt. Da einzelne Aspekte dieser Kontroverse auch

---

<sup>45</sup> In dieser Arbeit wird „Glück“ primär als ein übergeordneter Faktor definiert, der die summarische Wirkung positiver und negativer Emotionen auf subjektives Wohlbefinden zum Ausdruck bringt. Falls der Glücksbegriff im Sinne einer singulären Emotion gebraucht wird, erfolgt ein gesonderter Hinweis darauf.

<sup>46</sup> Die Unterscheidung zwischen „formativen“ und „reflektiven“ Maßen der Lebensqualität geht auf Sirgy (2001, S. 80f) zurück. Während formative Maße das Konstrukt der Lebensqualität *indirekt*, mithilfe verwandter Größen, von den angenommen wird, dass sie einen entscheidenden Einfluss auf Lebensqualität haben, erfassen, besteht das Ziel reflektiver Indikatoren darin, Lebensqualität *direkt* zu messen. Reflektive Maße gehen davon aus, dass globale Lebensqualität sich in ihnen direkt widerspiegelt. Als ein Beispiel reflektiver Indikatoren gelten sog. „Ein-Item-Fragen“, wie: „Alles in Allem - wie zufrieden sind Sie gegenwärtig mit ihrem Leben?“.

die Messung von Lebensqualität im Alter betreffen, wird dem Beitrag von Emotionen zum subjektiven Wohlbefinden in den nächsten Abschnitten ein größerer Rahmen gewidmet. Zudem wird auf die spezifischen Probleme bei der Messung des emotionalen Wohlbefindens als Bestandteil subjektiver Lebensqualität eingegangen.

#### 1.2.4.2.1 Emotionen versus Stimmung

Positive und negative Emotionen sind Ausdruck der Erfahrung alltäglicher (d.h. häufig wiederkehrender) sowie außeralltäglicher (d.h. eher seltener) Ereignisse. Bei der Erfassung von Glück ist es jedoch wichtig, *Emotionen* von *Stimmung* zu unterscheiden. Während die ersteren („*emotions*“, „*affect*“) als zeitlich begrenzte Reaktionen auf Ereignisse oder externe Reize betrachtet werden, gelten Stimmungen („*moods*“) als diffuse, länger andauernde und von spezifischen Ereignissen weitgehend unabhängige Zustände. Aufgrund der letzten Eigenschaft wird angenommen, dass Stimmung von der Persönlichkeit stark beeinflusst wird (Morris 1999). Da es in der Lebensqualitätsforschung primär um die subjektive Bewertung des Lebens geht, konzentrieren sich Forscher auf die Erfassung von Emotionen, weil diese konkrete Reaktionen auf Veränderungen in der Lebenslage darstellen. Dennoch bleibt es häufig unklar, inwiefern sich Stimmungen in den erhobenen Maßen widerspiegeln.

#### 1.2.4.2.2 Welche Emotionen sind für das Konzept des Wohlbefindens bedeutsam?

In der psychologischen Lebensqualitätsforschung wird eine Diskussion darüber geführt, *welche* konkreten Emotionen in die Messung des emotionalen Wohlbefindens einbezogen werden sollen. Hier konkurrieren zwei Ansätze miteinander: der Ansatz der *Basis-* bzw. *Elementar-emotionen* und der *dimensionsspezifische Ansatz*. Während der erste davon ausgeht, dass es eine Anzahl identifizierbarer Grundemotionen gibt, welche allesamt anhand einer Skala erfasst werden müssten, behauptet der alternative Ansatz, dass es zur Messung des emotionalen Wohlbefindens nicht aller Einzelemotionen, sondern einiger übergeordneter Dimensionen bedarf, welche jeweils einen Satz spezifischer Grundemotionen repräsentieren. Der dimensionsspezifische Ansatz basiert auf der empirischen Beobachtung, dass bestimmte Emotionen im Zeitverlauf sowohl intra- als auch interindividuell hoch korreliert sind, was auf gleiche Quellen schließen lässt.<sup>47</sup> Innerhalb der experimentellen Emotionspsychologie wurden in der Vergangenheit mehrere Modelle entwickelt, die unterschiedliche Organisationssysteme von Emotionen darstellen.<sup>48</sup> Einige dieser Ansätze kamen häufig in der Lebensqualitätsforschung zur

---

<sup>47</sup> Eine in diesem Kontext häufig diskutierte These besagt, dass emotionales Erleben stark von der Persönlichkeit der befragten Person abhängig ist. So zeigten Costa und McCrae (1980), dass das Erleben positiver Emotionen mit der Persönlichkeitseigenschaft der Extraversion hoch korreliert. Das häufige Erleben negativer Emotionen ging dagegen mit dem Merkmal des Neurotizismus einher.

<sup>48</sup> In ihnen wird gewöhnlich ein theoretischer Rahmen entwickelt, nach dem Grundemotionen einem bestimmten Prinzip folgend zu übergeordneten Dimensionen zugeordnet werden. Einer dieser Ansätze stammt von Russell (1980). Der Autor geht von einem zweidimensionalen System aus, das einerseits durch „pleasantness“ (die Spezifizierung einer Emotion als angenehm oder unangenehm) und andererseits durch „arousal“ (Grad der Aktivierung bzw. Erregung) gebildet wird.

Anwendung, wie z.B. die *Positive and Negative Affect Schedule* (PANAS) (Watson & Tellegen 1985, Watson et al. 1988), die von zwei unabhängigen Dimensionen emotionalen Erlebens ausgeht – einer positiven und einer negativen. Da die PANAS jedoch hauptsächlich Emotionen enthält, die sich durch einen hohen Grad der Erregung auszeichnen, sind die Autoren in der letzten Vergangenheit von dem Begriff der Emotionen abgewichen und sprechen lediglich von positiver und negativer Aktiviertheit (Watson et al. 1999).

Zu den Folgen der Verwendung dimensionsspezifischer Emotionsansätze in der Lebensqualitätsforschung gehörte unter anderem die zeitweise intensiv geführte Diskussion über die Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit positiver und negativer Emotionen. Betrachtet man die Anfänge der Konzeptualisierung emotionalen Wohlbefindens, so gingen Forscher zunächst von einer *Bipolarität* positiven und negativen Erlebens aus. Da es nach dieser Vorstellung keine Gleichzeitigkeit im Erleben positiver und negativer Emotionen geben konnte, wurden jene Personen als „glücklich“ betrachtet, die sich auf einer bipolaren Skala möglichst hoch einstufen. Mit seiner später populär gewordenen Untersuchung konnte Bradburn (1969) jedoch zeigen, dass positiver und negativer Affekt über längere Zeiträume hinweg nicht zwei Pole einer und der gleichen Dimension, sondern zwei voneinander unabhängige Faktoren bilden. „Glück“ und „Unglück“ schlossen einander fortan nicht gänzlich aus, und die Aufrechterhaltung eines hohen emotionalen Wohlbefindens war auch vor dem Hintergrund negativer Ereignisse möglich.<sup>49</sup>

Trotz vieler offener Fragen, welche die Trennbarkeit von positiven und negativen Emotionen zwecks Lebensqualitätsmessung betreffen, gehen Forscher heute davon aus, dass es unter anderem auf den jeweiligen zeitlichen Rahmen ankommt, in dem das emotionale Erleben erfasst werden soll. Während in einem konkreten Augenblick positive und negative Emotionen als bipolar betrachtet werden – d.h. die beiden Emotionen können nicht gleichzeitig erlebt werden (Barrett & Russell 1999) – erweist sich bei längeren Zeiträumen die Häufigkeit positiver und negativer Emotionen als voneinander unabhängig. Diese längsschnittliche Unabhängigkeit zeigt sich an den entweder nur schwach ausgeprägten oder sogar fehlenden korrelativen Zusammenhängen zwischen positivem und negativem Affekt sowie den unterschiedlichen Kausalursachen der beiden Emotionsarten (Diener & Emmons 1985). Im Hinblick darauf, dass die beiden Arten des Erlebens ebenfalls mit unterschiedlichen Korrelaten zusammenhängen, ist es notwendig, zwecks Bestimmung emotionalen Wohlbefindens immer beide Seiten des Erlebens zu erfassen.

#### 1.2.4.2.3 Die Häufigkeit versus Intensität positiver und negativer Emotionen

Neben der Frage, welche konkreten *Emotionen* für das subjektive Wohlbefinden eine bedeutende Rolle spielen, geht es in der Lebensqualitätsforschung ebenfalls um die *Art der emotio-*

---

<sup>49</sup> Dass diese, auf den ersten Blick nur methodisch anmutende Debatte mit großen Konsequenzen für die Definition subjektiver Lebensqualität einhergeht, zeigt die Forschung zum sog. „Zufriedenheitsparadox“, der die Frage thematisiert, ob Glück und Zufriedenheit auch nicht vor dem Hintergrund schwerer Erkrankungen und anderer kritischer Ereignisse möglich sind (vgl. Abschnitt 1.4.1).

*nalen Erfahrung*, d.h. die Frage, welche *Merkmale* des Erlebens von Emotionen größere Relevanz für subjektive Lebensqualität haben. Im Vordergrund bisheriger Forschung standen die Intensität, die Häufigkeit und die Dauer emotionalen Erlebens. Eine in diesem Feld häufig diskutierte Frage ist, ob für hohe Lebensqualität die *Häufigkeit* oder vielmehr die *Intensität* emotionalen Erlebens ausschlaggebend ist. Um es am Beispiel positiver Emotionen darzustellen, ging es in der Diskussion darum, ob Glück eher durch ein *häufiges* Erleben positiver Emotionen, wie z.B. Freude oder Genuss, bedingt ist, oder ob es bei seiner Genese eher auf sehr *intensive*, positive Erfahrungen ankommt, auch dann, wenn diese selten vorkommen.<sup>50</sup>

Aufgrund einer längeren Debatte setzte sich in der Forschung zunächst die Meinung durch, dass es für die Messung von Glück ausreichend sei, sich an der Häufigkeit emotionalen Erlebens zu orientieren (Diener, Sandvik & Pavot 1991). Zu den Argumenten, welche *gegen* die Messung der Emotionsintensität sprechen, zählt u.a. die These, dass jene Prozesse, welche die Intensität positiven Erlebens beeinflussen, einen ebenso großen Einfluss auf das Erleben negativer Emotionen haben (vgl. auch Rath 2002). Personen, die dazu neigen, positive Emotionen besonders intensiv zu erleben, tendieren ebenfalls dazu, negative Emotionen intensiv erleben, was keinen direkten Vorteil für die Höhe des emotionalen Wohlbefindens hätte. Ein anderer Grund, der gegen die Heranziehung intensiver Emotionen in die Wohlbefindensmessung spricht, ist deren relativ seltenes Auftreten. Im Gegensatz dazu lassen sich einige Gründe nennen, die für die Messung der *Häufigkeit* des emotionalen Erlebens sprechen. So verfügen Instrumente, welche die Häufigkeit positiver und negativer Emotionen als Messgrundlage wählen, über bessere psychometrische Eigenschaften. Die Reliabilität und Validität der Maße kann zudem durch die Verwendung sog. „*experience-sampling*“-Methoden noch gesteigert werden. Im Gegensatz dazu scheint es schwer zu sein, die Intensität des subjektiven Erlebens zuverlässig (reliabel) zu bestimmen, insbesondere dann, wenn es sich um eine retrospektive Messung handelt. Zudem variiert das Verständnis der Erlebensintensität von Person zu Person, so dass eine Vergleichbarkeit der Maße mit methodischen Problemen behaftet ist. Empirische Untersuchungen bestätigen die genannten Thesen und zeigen darüber hinaus, dass die Häufigkeit emotionalen Erlebens retrospektiv zuverlässiger erinnert werden kann als ihre Intensität. Darüber hinaus scheint die Häufigkeit des Erlebens von Emotionen in einem stärkeren Zusammenhang mit globalen Maßen des Wohlbefindens zu stehen als die Affektintensität (Schimmack & Diener 1997, Diener, Sandvik & Pavot 1991).

Trotz der vielfältigen Gründe, die gegen die Heranziehung der Emotionsintensität zur Wohlbefindensmessung sprechen, wenden sich einige Forscher jedoch gegen eine völlige Vernachlässigung der Intensität emotionalen Erlebens für subjektive Lebensqualität. Weil die Affektintensität generell als ein besserer Prädiktor für Verhaltensvorhersagen dient als die Affekthäufigkeit, sollte die Entscheidung für oder gegen das jeweilige Merkmal von dem betrachte-

---

<sup>50</sup> Die Voraussetzung der empirischen Prüfung einer solchen Forschungsfrage besteht darin, dass befragte Personen in der Lage sind, zwischen der Häufigkeit und der Intensität des emotionalen Erlebens zuverlässig zu unterscheiden. Dass dies möglich ist, zeigen Schimmack und Diener (1997). Mithilfe eines „*experience sampling*“-Ansatzes verdeutlichen die beiden Forscher, dass Personen in Befragungen einen Unterschied zwischen der Auftretenshäufigkeit und der Erlebensintensität von Emotionen wahrnehmen.



ten *Zeitraum* abhängig gemacht werden (Diener et al. 2003). Neuere Forschungsergebnisse scheinen diese Argumentation zu bestätigen: Wird subjektives Wohlbefinden über *längere Zeiträume* hinweg betrachtet, hat die *Häufigkeit* positiven bzw. negativen Erlebens einen größeren Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. Wird subjektive Lebensqualität jedoch innerhalb eines *kürzeren Zeitraumes* erfasst, dann scheint die *Intensität* des emotionalen Erlebens eine mindestens genauso große Rolle zu spielen wie die Häufigkeit von Emotionen.

### 1.2.4.3 Lebenszufriedenheit als Bestandteil des subjektiven Wohlbefindens

Bei der Einschätzung ihrer Lebensqualität können Menschen neben emotionalen auch kognitive Informationsgehalte nutzen. Das sog. „kognitive Wohlbefinden“, das mit dem Begriff der *Zufriedenheit* gleichgesetzt wird, bezieht sich auf subjektive Urteile, mit deren Hilfe Personen ihr Leben als ganzes oder einen Lebensbereich anhand eines oder mehrerer Kriterien bewerten. Diener et al (2003) gehen davon aus, dass nicht alle Menschen sich bei der Bewertung ihrer Lebensqualität emotionaler Informationen bedienen, so dass eine ausschließlich an Emotionen orientierte Messung subjektiven Wohlbefindens einseitig sei. So streben Menschen zwar nach hedonistischer Erfahrung, d.h. nach der Erhöhung positiver und Vermeidung negativer Erlebnisse; dieses Streben, auch wenn es als universell gilt, ist jedoch nicht unabhängig von individuellen Wertvorstellungen oder Lebenszielen – von Aspekten also, die im Wesentlichen die Zufriedenheit fördern.

Zufriedenheit als Bestandteil subjektiver Lebensqualität kann auf unterschiedliche Sachverhalte oder Dimensionen bezogen werden und weist in Abhängigkeit davon unterschiedliche Abstraktionsniveaus auf. Durch den höchsten Abstraktionsgrad zeichnet sich zweifelsohne die Zufriedenheit mit dem Leben als ganzem aus. In der Lebensqualitätsforschung wird in einem solchen Fall von *Lebens-* bzw. *globaler Zufriedenheit* gesprochen. Wird Zufriedenheit lediglich auf einen bestimmten Lebensbereich bezogen, dann wird sie als (bereichs)*spezifische Zufriedenheit* bezeichnet. Als eine der bedeutsamsten Forschungsfragen in diesem Bereich gilt die Klärung der Beziehung zwischen den beiden Arten der Zufriedenheit. So wird mithilfe unterschiedlicher Ansätze geprüft, ob eine Aggregation der gewichteten, spezifischen Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen zur globalen Zufriedenheit führt bzw. mit dieser identisch ist, oder ob Lebenszufriedenheit (aufgrund von Top-down-Einflüssen, wie z.B. Persönlichkeit) mehr als die „Summe ihrer Teile“ ist und einen weitgehend unabhängigen Faktor darstellt, der nicht an der Zufriedenheit mit einzelnen Lebensbereichen, sondern anderen Kriterien, wie z.B. den Erwartungen, sozialen Vergleichen oder Bedürfnissen orientiert ist. Der Komplexität dieses Zusammenhangs sind die nächsten Abschnitte gewidmet.

#### 1.2.4.3.1 Globale bzw. Lebenszufriedenheit

Indikatoren globaler Zufriedenheit gehören zu den meist genutzten subjektiven Messgrößen in der Lebensqualitätsforschung. In den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften gilt Lebenszufriedenheit sogar als der Innbegriff subjektiver Lebensqualität. Die zentrale Stellung dieser Variable wird insbesondere daran erkennbar, dass diese Disziplinen globale Zufriedenheitsmaße in empirischen Arbeiten als einzige Indikatoren subjektiver Lebensqualität verwenden (Easterlin 2002 a, Frey & Stutzer 2002 b). Was die Messung von Lebenszufriedenheit anbe-

trifft, so wird sie in der Regel anhand einer einzigen Frage gemessen, z.B. „*Alles in allem, wie zufrieden sind Sie gegenwärtig mit ihrem Leben?*“ ( Wohlfahrtssurvey 1998, Frage 11). Trotz der intensiven Nutzung ist es jedoch bisher zu keiner Standardisierung in den Maßen globaler Zufriedenheit gekommen. So bedienen sich Forscher hierbei nicht nur unterschiedlicher Frageformulierungen, sondern benutzen zudem unterschiedliche Antwortformate, was die Vergleichbarkeit von Lebenszufriedenheit erschwert. Aus methodischer Perspektive wird ebenfalls der hohe Abstraktionsgrad solch globaler Fragen und somit ihre Anfälligkeit für Verzerrungen kritisiert. Um die genannten methodischen Schwierigkeiten zu vermeiden, wurden in der Vergangenheit einige Skalen entwickelt, die mit einer kleineren Anzahl von Fragen auskommen und dennoch bessere Reliabilitäts- und Validitätswerte aufweisen als die reflektiven Maße (Neugarten et al. 1961, Wood et al. 1969, Diener et al. 1985 b).

Eine zentrale Rolle kam in der Zufriedenheitsforschung der Frage zu, wie Menschen zu ihren globalen Urteilen der Lebenszufriedenheit gelangen. Das Forschungsinteresse galt insbesondere jenen Prozessen, die das subjektive Werturteil bedingen sowie jenen Variablen, die bei der Urteilsbildung eine moderierende Funktion einnehmen. Anhand einer Reihe von Untersuchungen konnten beispielsweise Schwarz und Strack (1999) zeigen, welche potentiellen Mediatoren Urteile der Lebenszufriedenheit beeinflussen und unter anderem zu Fehlurteilen führen können. Trotz ihrer Anfälligkeit für Verzerrungen weisen empirische Studien dennoch auf eine hohe zeitliche Stabilität der Lebenszufriedenheitsmaße hin (Ehrhardt et al. 2000). Als eine Erklärung dieser Stabilität gilt unter anderem die „chronische“ Verfügbarkeit über jene Informationen im Gedächtnis, die für die Bildung von Urteilen der Lebenszufriedenheit wichtig sind. Wird einem oder mehreren Lebensbereichen ein hoher Stellenwert zugemessen, so ist die mit diesem Bereich zusammenhängende Information „chronisch“ zugänglich. Schimmack et al. (2002) konnten sogar zeigen, dass Menschen sich größtenteils sowohl des Vorhandenseins als auch der „Wichtigkeit“ solcher Lebensbereiche bewusst sind, was als Hinweis darauf gewertet werden kann, dass diese Information in Befragungen direkt genutzt werden kann.

Die umfangreiche Forschungsaktivität führte ebenfalls zu einem besseren Verständnis der Beziehung zwischen emotionalem und kognitivem Wohlbefinden. Neuere Untersuchungen weisen darauf hin, dass Menschen unter anderem „emotionale“ Informationen nutzen, um kognitive Urteile fällen zu können. Dabei variiert die Häufigkeit der Nutzung emotionaler Gehalte einerseits zwischen Personen; andererseits stellt sie auch ein kulturspezifisches Phänomen dar. So konnten Suh et al. (1998, in Diener et al. 2003, S. 197) zeigen, dass in individualistisch orientierten Kulturen häufiger auf emotionale Informationen zurückgegriffen wird als in kollektivistischen Kulturkreisen. Es scheint somit kulturelle Normen zu geben, die über den Einsatz bzw. Nutzen emotionaler Information für Bewertungen von Lebenszufriedenheit entscheiden. Die Existenz solcher Zusammenhänge ist ebenfalls bei unterschiedlichen Kohorten denkbar, so dass die Korrelation zwischen emotionalem Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit von der Altersstruktur einer Stichprobe variieren dürfte.

Neben subjektiv wichtigen Lebensbereichen und dem emotionalen Erleben kann eine weitere Zahl unterschiedlicher Kriterien zur Bewertung von Lebenszufriedenheit herangezogen werden. Das Ziel empirischer Zufriedenheitsforschung galt deshalb lange Zeit der Suche und Selektion subjektiver Vergleichskriterien, die bei der Bildung von globalen Zufriedenheitsurtei-

len Anwendung finden. Dass es viele solcher Vergleichsgrößen gibt, wird bereits an der von Michalos entwickelten *Theorie Multipler Diskrepanzen* sichtbar (vgl. Kapitel 2.4). So scheint die Zufriedenheit mit dem eigenen Leben nicht ausschließlich von der gegenwärtigen Lebenslage abzuhängen, sondern den eigenen Zielen und Erwartungen, den sozialen und kulturellen Normen, dem Vergleich mit der Vergangenheit oder dem Vergleich mit anderen Personen (Michalos 1985, 2003 c). Im Hinblick auf die Nutzung dieser Variablen scheinen Menschen jedoch relativ flexibel zu sein. So ist individuelle Lebenszufriedenheit weniger durch „aufgezwungene“ Vergleichskriterien determiniert. Neuere Arbeiten weisen vielmehr darauf hin, dass Menschen sowohl bei der Wahl ihrer Vergleichsstandards als auch in der Art und Weise, wie sie diese Information nutzen, variabel vorgehen (vgl. Abschnitt 2.2.4). Ferner scheint die Nutzung bestimmter Kriterien bereichsspezifisch zu sein. So wird bei Urteilen der Zufriedenheit mit dem Leben als ganzem nur selten auf einen Vergleich mit anderen Personen rekurriert; soziale Vergleiche spielen dagegen dann eine Rolle, wenn es um die Einschätzung der Zufriedenheit mit dem Einkommen oder Lebensstandard geht.

#### 1.2.4.3.2 Spezifische Zufriedenheit bzw. die Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen

Neben positiven und negativen Emotionen sowie globaler Lebenszufriedenheit bildet die *Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen* einen weiteren Bestandteil des subjektiven Wohlbefindens. In der spezifischen Zufriedenheit spiegelt sich die individuelle Evaluation ausgesuchter Dimensionen des Lebens wider. Eine theoretische Annahme der Zufriedenheitsforschung geht davon aus, dass man mit der Erfassung aller relevanten Lebensbereiche und ihrer anschließenden Gewichtung im Sinne des Bottom-up-Ansatzes zu einem globalen Urteil der Lebenszufriedenheit gelangen könnte. Unterstützt wird diese These durch Forschungsergebnisse, die darauf hinweisen, dass Menschen bei der Konstruktion ihrer Lebenszufriedenheitsurteile auf Information über bereichsspezifische Zufriedenheit zurückgreifen (vgl. Abbildung 7). Als Reaktion darauf wurde eine Vielzahl von standardisierten Skalen entwickelt, die Lebenszufriedenheit aus der Zufriedenheit mit bestimmten Lebensdimensionen ableiten (Cummins 1997). Die Konstruktion der einzelnen Skalen konnte jedoch bisher nicht dahingehend gelingen, dass die gewichtete Summe der spezifischen mit der globalen Zufriedenheit völlig übereinstimmte.

In der Zufriedenheitsforschung existieren viele Erklärungen für die Abweichung zwischen den beiden Arten der Zufriedenheitsmessung. Zum einen wird davon ausgegangen, dass standardisierte Instrumente, die mit einer begrenzten Anzahl wichtiger Lebensbereiche „auskommen“ müssen, individuell wichtige Einzelaspekte regelrecht ausklammern. Zum anderen werden dafür die auf Lebenszufriedenheit einwirkenden Top-down-Einflüsse, wie z.B. Persönlichkeitseigenschaften oder individuelle Bewertungsstile, verantwortlich gemacht. So konnten Diener et al. (2000) zeigen, dass Menschen, die ihre Lebenszufriedenheit (globales Maß) hoch einstufen, gleichzeitig dazu tendierten, jenen Lebensbereichen, mit denen sie ohnehin zufrieden sind (spezifisches Maß) einen höheren Stellenwert zuzuschreiben. Diese Beobachtung weist darauf hin, dass Menschen nicht ausschließlich dann zufriedener sind, wenn sie „Erfolg“ in den subjektiv wichtigen Lebensbereichen haben, sondern Zufriedenheit auch dadurch

erlangen, indem sie jenen Lebensbereichen, in denen sie „Erfolg“ hatten, nachträglich einen höheren subjektiven Stellenwert zumessen.

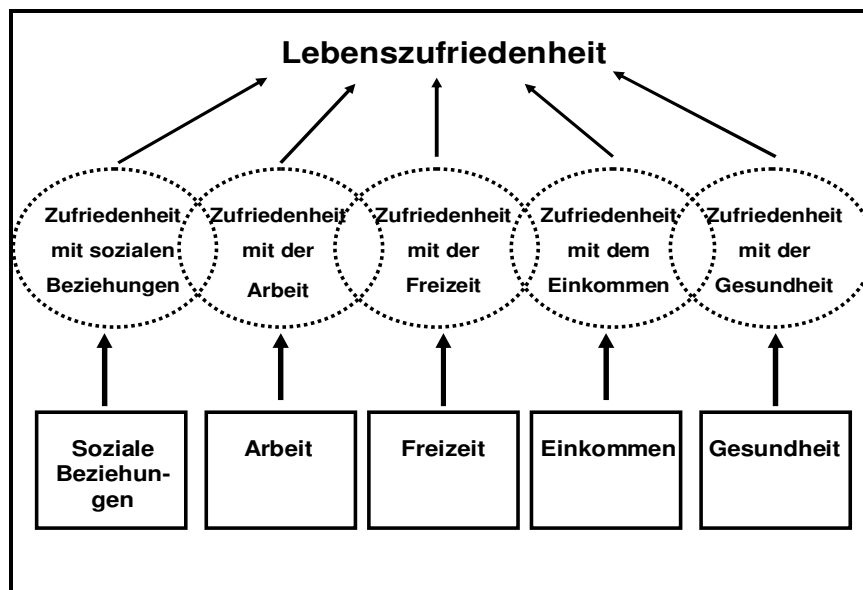


Abbildung 7: Lebenszufriedenheit als Ergebnis der Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen.

#### 1.2.4.4 Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen den Teilkonzepten des subjektiven Wohlbefindens

Vor dem Hintergrund der vielfältigen theoretischen Annahmen in den Teilkonzepten subjektiven Wohlbefindens, ihrer unterschiedlichen Messung und der damit einhergehenden definitorischen Konfusion, ist an die Lebensqualitätsforschung oftmals die Forderung gestellt worden, das Konzept des subjektiven Wohlbefindens zu vereinheitlichen. Als eine mögliche Lösung galt die stellvertretende Gleichsetzung eines der Teilkonzepte mit subjektiver Lebensqualität. Die darauf folgende empirische Suche nach diesem „Wunschmaß“ forderte jedoch nicht nur die Gemeinsamkeiten der einzelnen Teilkonstrukte zutage, sondern auch die Unterschiede zwischen ihnen. So zeigten sich zwischen bestimmten Indikatoren, z.B. der Lebenszufriedenheit und positiven Emotionen zwar regelmäßige Zusammenhänge; übergreifende Analysen deuten jedoch darauf hin, dass die Korrelationen zwischen den Teilkonzepten nicht stabil sind. Sie variieren einerseits zwischen Personen, andererseits kann sich ihre Stärke auch im Zeitverlauf ändern, was auf verschiedene Prädiktoren der einzelnen Teilkonzepte hindeutet. Einen Beitrag zu den Unterschieden im Einfluss *objektiver Indikatoren* auf Glück und Zufriedenheit liefern beispielsweise Inglehart und Rabier (1986). Die Forscher beobachteten, dass substantielle Einkommenszuwächse im Rahmen ihrer Erhebung einen positiven Einfluss auf emotionales Wohlbefinden, aber nicht auf Lebenszufriedenheit hatten. Ein gegensätzlicher Effekt wiederum zeigte sich bei Einkommensminderungen: Diese hatten zwar einen vergleichsweise starken und negativen Einfluss auf die Höhe der Lebenszufriedenheit, wirkten sich aber weniger stark auf emotionales Wohlbefinden aus. Aus dieser Beobachtung schlossen

die Forscher, dass Gewinne primär das Glück und weniger die Zufriedenheit beeinflussen. Im Gegenzug dazu soll bei größeren Verlusten stärker die Zufriedenheit und nicht das Glück tangiert werden. Ein ähnlicher Effekt zeigte sich bei dem Einfluss *spezifischer Zufriedenheit* auf globale Wohlbefindensmaße: Während beispielsweise die Zufriedenheit mit sozialen Beziehungen in einer Reihe von Studien eher das emotionale Wohlbefinden beeinflusste, wirkte sich die Zufriedenheit mit Aspekten der materiellen Lebenslage stärker auf (globale) Lebenszufriedenheit aus (Andrews & Withey 1975, Headey & Wearing 1992, Michalos 1980).

Neben der unterschiedlichen Relevanz bestimmter Ereignisse für Glück und Lebenszufriedenheit konnte Bradburn (1969) bereits früh zeigen, dass auch bestimmte Arten *spezifischer Zufriedenheit* davon abhängig sind, ob die Befragten sich bei ihren Bewertungen globaler subjektiver Lebensqualität auf eigene Emotionen oder auf kognitive Kriterien stützten. Am Beispiel der Zufriedenheit mit dem Konsum zeigt der Autor, dass jene Personen, die sich in den Bewertungen ihrer Lebenszufriedenheit hauptsächlich emotionaler Information bedienten, mit ihrem Konsum signifikant weniger zufrieden waren als jene Befragte, die größeren Wert auf eine kognitive Bewertungen der Lebenszufriedenheit legten. Eine weitere Beobachtung zu Differenzen zwischen Lebenszufriedenheit und Glück stammt aus der Untersuchung von Campbell et al. (1976). Hier hatte das *Alter* Einfluss auf beide Teilkonzepte subjektiven Wohlbefindens. So bezeichneten sich jüngere Menschen zwar als glücklicher, auch wenn sie mit ihrem Leben weniger zufrieden waren; ältere Menschen berichteten dagegen eine hohe Zufriedenheit, obwohl sie kaum intensive, positive Emotionen erlebten.

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass emotionales und kognitives Wohlbefinden trotz bestehender Gemeinsamkeiten zwei grundsätzlich unterschiedliche Arten der Bewertung subjektiver Lebensqualität darstellen. Dies zeigt sich daran, dass die beiden Wohlbefindenskonzepte sowohl andere Ursachen als auch andere Effekte haben. Obwohl die Unterschiedlichkeit von Ursachen und Effekten lediglich ein indirekter Hinweis auf diskriminative Validität ist (Lucas et al. 1996), weist bereits Michalos (1980) darauf hin, dass die Korrelationen zwischen globaler und spezifischer Zufriedenheit regelmäßig höher ausfallen als jene zwischen Zufriedenheit und Glück (konvergente Validität). Für die Operationalisierung und Messung subjektiver Lebensqualität bedeuten diese Ergebnisse jedenfalls, dass es für ein vollständiges Bild subjektiven Wohlbefindens beider Maße bedarf.

#### **1.2.4.5 Subjektive Indikatoren der Lebensqualität – Diskussion**

Will man sich den subjektiven Indikatoren der Lebensqualität aus einer kritischen Perspektive nähern, so lassen sich zwei Aspekte nennen, die häufig im Mittelpunkt von Beanstandungen stehen: ihre *messtheoretischen Eigenschaften* sowie ihre *Verwendung außerhalb der Forschung*. Im Hinblick auf die Messbarkeit subjektiver Lebensqualität wird oftmals die Reliabilität und Validität der Zufriedenheits- und Glücksindikatoren in Frage gestellt. Wird subjektive Lebensqualität unter dem Aspekt ihrer praktischen Verwendbarkeit betrachtet, dann wird auf Probleme der unterschiedlichen Interpretierbarkeit subjektiver Indikatoren verwiesen. Verfechter der objektivistischen Position stellen den Nutzen subjektiver Indikatoren vor allem für politische Entscheidungen in Frage. Als Begründung dafür gilt die Beobachtung, dass eine gute „objektive“ Lebensqualität nicht immer mit einem hohen subjektiven Wohlbefinden ein-

hergeht. Kritiker folgern daher, dass Zufriedenheits- und Glücksindikatoren nicht „objektiver Wahrheit“, sondern zufälliger Subjektivität verpflichtet sind und ihre Heranziehung bei politischen Fragen folglich zu irrationalen Entscheidungen führen würde.

Die Vorbehalte gegen die praktische Verwendbarkeit subjektiver Indikatoren bringt Veenhoven treffend zum Ausdruck, indem er schreibt: „*It is commonly objected that matters of the mind are unstable, incomparable and unintelligible. It is argued that attitudinal phenomena vary over time and that this variation has little link with reality conditions. (...) In this view, subjective indicators cannot provide a steady policy compass and fail to protect policymakers against the whims of the day.*“ (Veenhoven 2004 b, S. 17). Diese Zweifel führten unter anderem dazu, dass einige internationale Organisationen subjektive Indikatoren aus ihren Erfassungsprogrammen entweder bewusst ausgeschlossen (OECD 1999) oder bei der Interpretation ihrer Daten kaum beachtet haben (UNPD 1999). In anderen Fällen wiederum, wie z.B. in einigen nationalen Instrumenten zur Messung gesellschaftlicher Lebensqualität, werden diese zwar verwendet, ihr Stellenwert bleibt jedoch umstritten, wie die Beispiele des schwedischen „*level-of-living*“-Ansatzes (Vogel 2002, Johansson 2002) sowie des niederländischen „*welfare index*“ (Boelhouwer & Stoop 1999) zeigen. So messen beide Instrumente zwar auch subjektive Lebensqualität; die entsprechenden Indikatoren fließen jedoch nicht in politische Entscheidungsprozesse ein.

Betrachtet man den Vorwurf mangelnder *Reliabilität* subjektiver Indikatoren etwas genauer, so werden hier häufig zwei Aspekte genannt: die *Instabilität der Kriterienwahl* bei Bewertungen der Lebensqualität sowie die *Präzision* der subjektiven Messung. Kritiker unterstellen dabei, dass die meisten Menschen sich ihrer Lebenszufriedenheit nicht bewusst sind und ihr Urteil folglich von unbewussten oder nicht relevanten Kriterien abhängig machen, mit dem Ergebnis, dass bei den Angaben zur Lebensqualität zufällige und wechselnde Bewertungskriterien herangezogen werden. Neben der Instabilität der Kriterienwahl zielt der zweite Punkt auf die Skaleninterpretation. In Befragungen werden Einschätzungen der Lebenszufriedenheit gewöhnlich anhand unterschiedlicher Antwortformate vorgenommen. Befragte stehen dabei vor der Aufgabe, nicht nur das eigene Leben anhand subjektiv wichtiger Kriterien einzuschätzen, sondern die gewonnene Einschätzung einem der vorgegebenen Skalenwerte zuzuordnen. In Abhängigkeit von subjektiven Interpretationsprozessen besteht die Gefahr, dass Befragte unterschiedliche „mentale“ Skalen benutzen, so dass zwei Personen, die sich als gleichermaßen glücklich „fühlen“, einen anderen Punkt der Skala wählen können. Würde dies zutreffen, wäre die fehlende Zuverlässigkeit nicht nur in der unterschiedlichen Interpretation von Glück und Zufriedenheit, sondern ebenfalls in der individuell anderen Nutzung der Skala begründet.

Ähnlich wie bei dem Kriterium der Reliabilität hängt auch die *Validität* subjektiver Indikatoren davon ab, ob sich Menschen ihrer tatsächlichen Zufriedenheit mit dem Leben bewusst sind. Eine valide Einschätzung globaler Lebensqualität würde unter anderem davon abhängen, ob Lebenszufriedenheit oder Glück bereits Reflexionsgegenstände waren und wie intensiv über sie nachgedacht wurde. Haben sich Personen mit der Evaluation ihres Lebens bisher nicht beschäftigt, laufen sie in Befragungen Gefahr, anstatt der Zufriedenheit mit dem gesamten Leben eine andere Art der Zufriedenheit, z.B. jene mit dem eigenen Einkommen, heranzuziehen. Einige Forscher gehen sogar davon aus, dass dieser Fehler typisch für jedes globale Maß sub-

jektiver Lebensqualität ist. Begründet wird diese These mit der Komplexität von Bewertungsprozessen, in denen ein ganzes individuelles Leben innerhalb kurzer Zeit beurteilt werden soll. In solchen Situationen wird den Befragten ein Ausweichen auf „Hilfslösungen“ unterstellt, unter anderem der Rückgriff auf Information, die entweder zufällig im Gedächtnis verfügbar ist bzw. erst im Rahmen der Befragungssituation ins Gedächtnis gerufen wurde (Schwarz & Strack 1999).

Neuere Studien, die sich den Güterkriterien subjektiver Maße der Lebensqualität widmeten, konnten jedoch einen großen Teil der dargelegten Annahmen entweder ausschließen oder deutlich relativieren. Was die Kritik an dem Bewusstsein eigener Lebenszufriedenheit anbelangt, so konnten Forscher zeigen, dass aufgrund der chronischen Präsenz subjektiv wichtiger Informationen im Gedächtnis, Menschen auch innerhalb kurzer Zeit in der Lage sind, sich ein reliables und valides Urteil bezüglich ihrer Lebensqualität zu bilden (Schimmack et al. 2002). Diese Beobachtung deckt sich mit dem Ergebnis einer anderen Studie, die sich der Häufigkeit des Nachdenkens über Glück und Lebenszufriedenheit im Alltag widmete. Hier gaben acht von zehn Befragten an, sich durchschnittlich einmal pro Woche gedanklich mit dem eigenen Glück zu beschäftigen (Veenhoven 1997). Ebenfalls entkräftet werden konnte die Annahme der unterschiedlichen Interpretation von Skalenformaten. Hier zeigten entsprechende Untersuchungen, dass dem dadurch verursachten Zufallsfehler im Rahmen großer Stichproben kein bedeutsames Gewicht zukommt (Veenhoven 2004 b). Fehler bei der Messung von Lebensqualität erweisen sich aber dann als problematisch, wenn annehmbar ist, dass subjektive Urteile durch *systematische* Einflüsse verzerrt sind. Hierzu gehört der regelmäßige Einfluss der Stimmung auf Zufriedenheitsurteile, die Effekte sozialer Erwünschtheit oder die verzerrende Wirkung kulturspezifischer Einstellungen im Rahmen international-vergleichender Untersuchungen. Um systematische Fehler zu vermeiden, entwickelten Forscher eine Reihe von Techniken, zu denen beispielsweise die Verwendung multipler Maße oder ausgesuchter Kontrollfragen gehört (Diener & Fujita 1995 a, Diener et al. 1999).

Neben der Kritik an der Reliabilität und Validität subjektiver Messung von Lebensqualität gehen andere Wissenschaftler wiederum davon aus, dass Lebensqualität zwar *individuell* reliabel und valide messbar ist; aufgrund der häufig implizit vorgenommenen und interpersonell unterschiedlichen Kriterienwahl können subjektive Urteile der Lebensqualität nicht miteinander verglichen werden können, was folglich auch ihre Aggregierbarkeit ausschließt.<sup>51</sup> Unter methodischen Gesichtspunkten stellt vor allem die *unterschiedliche Kriterienwahl* ein besonderes Problem dar. Werden Urteile der Lebenszufriedenheit einerseits aufgrund einer guten Partnerschaft, andererseits auf der Basis der aktuellen Stimmung oder gar konkreter Veränderungen in der Lebenslage, z.B. kritischer Lebensereignisse, getroffen, stellen sie drei unterschiedliche Arten der Zufriedenheit dar. Eine der wichtigsten Aufgaben der Forschung besteht deshalb darin, den Prozess der individuellen Urteilsbildung genau zu erforschen.

Wie die kritischen Punkte zeigen, stellt die Messung subjektiver Lebensqualität eine besondere methodische Herausforderung dar, welche neben einer besonderen Sorgfalt bei der Defini-

---

<sup>51</sup> In der Ökonomie wird dieses Phänomen als „the incomparability of utilities“ bezeichnet.

tion und Operationalisierung der einzelnen Teilkonstrukte auch einer „sachkundigen“ Interpretation von Daten bedarf. Will man Lebensqualität jedoch im Sinne von „Resultaten eines guten Lebens“ messen, dann stellt die ausschließliche Nutzung objektiver Indikatoren keine geeignete Alternative dar. So lassen sich mithilfe objektiver Maße zwar größere Sätze von Indikatoren erfassen; will man auf ihrer Basis jedoch ein *globales, d.h. das Leben als Ganzes betreffendes* Urteil fassen, dürften Probleme bei der Auswahl relevanter Lebensbereiche und ihrer Gewichtung schnell an die Grenzen der Aggregation objektiver Indikatoren führen. Bei einer kleinen Anzahl wichtiger Dimensionen bestünde die Gefahr, dass persönlich wichtige Lebensbereiche bei der Messung ausgeschlossen blieben (Validitätsproblem). Die Bildung von Summenscores über viele Dimensionen hinweg würde wiederum dazu führen, dass unterschiedliche Aspekte der Lebensqualität – z.B. innere und äußere Ressourcen – miteinander vermischt würden.

Im Hinblick auf die Messung *globaler subjektiver Lebensqualität* bieten subjektive Indikatoren deshalb den einzigartigen Vorteil, eine individuelle Evaluation des Lebens in seiner Ganzheit vornehmen zu können. Zusätzlich dazu führt die Nutzung subjektiver Indikatoren dazu, dass auch bei der Untersuchung gesellschaftlicher Lebensqualität individuell wichtige Kriterien, die von der bei gesellschaftlichen Analysen häufig eingenommenen „Kosten-Nutzen-Perspektive“ deutlich abweichen kann, zum Einsatz kommen. Eine Ergänzung objektiver Indikatoren um subjektive Maße hat dann den Vorteil, dass sie den objektiv messbaren Zielen gesellschaftlicher Entwicklung, zu denen insbesondere das wirtschaftliche Wachstum gehört, individuelle bzw. „menschliche“ Ziele hinzufügt. Resümierend muss somit auch hier festgehalten werden, dass es zur ganzheitlichen Messung von Lebensqualität beider Maße – sowohl objektiver als auch subjektiver – bedarf. Was letztlich die Trennung zwischen den beiden Indikatorenarten anbetrifft, so muss in vielen Fällen bedacht werden, dass auch sog. „objektive“ Indikatoren aufgrund subjektiver, häufig kulturspezifischer Kriterien konstruiert wurden. Darauf machten bereits Andrews und Withey aufmerksam, indem sie schrieben: *„We believe...that this classification (die Einteilung in objektive und subjektive Indikatoren, d.A.) is neither clear nor very useful. Even birth and death and what defines human life are currently matters of legal, medical, and doctrinaire dispute. Presumably objective indicators of these matters turn out to involve subjective judgements. Conversely, it can be argued that many subjective indicators (such as people's evaluations of their lives) provide rather direct and objective measurement of what they intend to measure”* (Andrews & Withey 1976, S. 5).

### 1.3 Wie entstehen subjektive Urteile der Lebensqualität? Bottom-up- und Top-down-Ansätze der Lebensqualität

#### 1.3.1 Zur Debatte zwischen Bottom-up- und Top-down-Ansätzen

Vor dem Hintergrund der spezifischen Probleme bei der Bildung von Summenscores auf der Grundlage objektiver Indikatoren einerseits sowie der methodischen Nachteile subjektiver Indikatoren andererseits, befassten sich viele Forscher ausführlich mit jenen Prozessen, die zur *Bildung von Urteilen subjektiver Lebensqualität* führen. Im Mittelpunkt der Betrachtung stand nicht nur die Frage nach der Richtung der kausalen Beziehung bei der Konstruktion subjektivi-



ven Wohlbefindens und seiner Teilkomponenten, sondern ebenfalls nach dem Beitrag objektiver und subjektiver Indikatoren zur subjektiven Lebensqualität. Theoretische Ansätze, die sich mit der Erklärung dieser Zusammenhänge befassen, können zwei idealtypischen Positionen zugeordnet werden: dem *Bottom-up*- oder dem *Top-down-Ansatz*. Der nächste Abschnitt widmet sich den spezifischen Merkmalen der beiden Ansätze; im zweiten Schritt werden zudem die Möglichkeiten eines Konsenses zwischen den beiden Ansätzen diskutiert.

#### **1.3.1.1 Der Bottom-up-Ansatz**

Im Mittelpunkt des *Bottom-up-Konzeptes* steht die These, dass objektive Lebensbedingungen subjektives Wohlbefinden weitgehend determinieren (Headey et al. 1991). Demnach gelten objektiv messbare Ereignisse, Ressourcen sowie Merkmale der Lebenslage als Ursachen subjektiver Lebensqualität. Der Bottom-up-Ansatz geht auf theoretische Überlegungen zurück, die in den Anfängen empirischer Lebensqualitätsforschung entwickelt wurden. Der in ihnen dominierende Gedanke basiert auf der Überzeugung, dass subjektive Lebensqualität durch eine stetige Verbesserung objektiver Lebensbedingungen, insbesondere des materiellen Wohlstands, dauerhaft gehoben werden kann. Trotz der damaligen politischen Aspirationen auf eine baldige Bestätigung dieser Idee, wurde sie bereits durch erste repräsentative Studien in Frage gestellt. So zeigten bereits Campbell et al. (1976) anhand einer für die USA repräsentativen Studie, dass eine Reihe ausgesuchter soziodemographischer Faktoren (z.B. Einkommen, Gesundheitsstatus, Familienstatus, Bildungsgrad etc.) zusammen weniger als 20 % der Varianz in den Maßen subjektiven Wohlbefindens erklären. In einer weiteren Studie erzielten Andrews und Withey (1976) mithilfe eines ähnlichen Variablensatzes lediglich 8% der Gesamtvarianz in subjektiver Lebensqualität. Neben bestimmten Indikatoren, wie z.B. Einkommen, von denen lange angenommen wurde, dass sie einen überdurchschnittlich hohen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben, hatten auch andere „objektive“ Faktoren, wie *kritische Lebensereignisse*, keine derart dauerhafte Einwirkung auf subjektives Wohlbefinden, wie anfangs erwartet (Diehl 1999, French et al. 1995, Headey & Wearing 1989, McLanahan & Sorensen 1985, Suh, Diener & Fujita 1996). Die Erkenntnis, dass selbst der Einfluss kritischer Veränderungen der Lebenslage auf Wohlbefinden nur von kurzer Dauer sei, leitete viele Forscher deshalb zu der Annahme, dass andere Faktoren, z.B. Persönlichkeitseigenschaften, für die hohe Stabilität des Wohlbefindens im Zeitverlauf verantwortlich sind.

#### **1.3.1.2 Der Top-down-Ansatz**

Im Mittelpunkt des *Top-down-Ansatzes* steht die These, dass Menschen eine generelle Disposition zur Zufriedenheit oder Unzufriedenheit haben, die weitgehend unabhängig von den jeweiligen objektiven Lebensbedingungen sein kann (Headey et al. 1991). Diese, beispielsweise durch das individuelle Temperament bestimmte, globale Prädisposition, determiniert auch die Zufriedenheit mit einzelnen Lebensbereichen, so dass Menschen ihr Wohlbefinden größtenteils einer individuellen Kombination ihrer psychischen Eigenschaften verdanken. Das besondere Interesse der Lebensqualitätsforschung an dem Einfluss intrapersoneller Ressourcen, vor allem der Persönlichkeit auf subjektives Wohlbefinden, geht auf die zunächst schwache Erklärungskraft objektiver Indikatoren zurück. Der anfänglichen „Ernüchterung“ im Hinblick

auf den Einfluss demographischer Variablen auf subjektives Wohlbefinden folgte eine Veränderung der Forschungsperspektive. Eine Bestätigung für die Top-down-These liefert zudem die empirische Beobachtung, dass individuelle Niveaus der Lebenszufriedenheit nicht nur im *Zeitverlauf* vergleichsweise stabil bleiben (Diener & Lucas 1999, Suh, Diener & Fujita 1996, Vitterso 2001), sondern ebenfalls eine hohe *inter-situative Konsistenz* haben (Diener & Larsen 1984, Watson et al. 2000). Der starke Einfluss der Persönlichkeit schien zusätzlich durch Untersuchungsergebnisse bestätigt, die auf einen großen Einfluss genetischer Faktoren auf subjektives Wohlbefinden aufmerksam machten (Lykken & Tellegen 1996).

Der Top-down-Ansatz der Lebensqualität ist besonders stark in der Tradition der Persönlichkeitspsychologie verwurzelt. Hier entstanden mehrere Modelle, welche die empirisch beobachteten Korrelationen zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Urteilen subjektiver Lebensqualität erklären. Dabei lassen sich die bestehenden Erklärungsmodelle zwei alternativen Ansätzen zuordnen: dem temperamentbezogenen und dem instrumentellen Ansatz (McCrae & Costa 1991). Der *temperamentbezogene Ansatz* geht davon aus, dass Persönlichkeitsmerkmale, wie z.B. Neurotizismus und Extraversion – eine *direkte* Verbindung zum subjektiven Wohlbefinden haben, weil sie bestehende *affektive Dispositionen* repräsentieren.<sup>52</sup> Da Menschen bei der Bewertung ihrer Lebensqualität auf emotionale Urteile zurückgreifen, wirken sich Persönlichkeitseigenschaften direkt auf Urteile des subjektiven Wohlbefindens aus. Während die temperamentbezogene Perspektive ihre Erklärung auf der Basis endogener, biologisch determinierter Prozesse sucht, geht der *instrumentelle* Ansatz davon aus, dass der Einfluss der Persönlichkeit lediglich *indirekt* sei, und dass sich individuelle Eigenschaften zunächst auf Mediatoren, z.B. auf bestimmte Verhaltenstendenzen, auswirken. Erst diese haben jedoch einen direkten Einfluss auf (globale und spezifische) Lebenszufriedenheit. Als eine Bestätigung des instrumentellen Ansatzes gelten die in der Forschung häufig aufgezeigten korrelativen Zusammenhänge zwischen dem Persönlichkeitsmerkmal *Extraversion*, sozialen Aktivitäten und globaler Zufriedenheit. So zeichnen sich Verhaltensstile extravertierter Personen durch ein besonders hohes Niveau sozialer Aktivitäten aus; da soziale Aktivität wiederum einen positiven Einfluss auf die Häufigkeit positiver Emotionen hat, führen diese zu höheren Niveaus subjektiven Wohlbefindens (Watson & Clark 1997). Eine weitere Art von Mediatoren, die zwischen der Persönlichkeit und der Lebenszufriedenheit wirken, bilden *Bewältigungsstile*, denen eine wichtige Rolle im Umgang mit Stress und der Aufarbeitung kritischer Lebensereignisse zukommt. Individuelle Copingstile können eine „schützende“ Funktion bei der Erhaltung des subjektiven Wohlbefindens haben, indem sie zu einer besseren Anpassung an veränderte Lebensumstände führen.

Als Weiterentwicklung der beiden Modelle entwarfen Heller et al. (2004) ein drittes, *integratives* Modell, das der *spezifischen Zufriedenheit* eine wichtige moderierende Funktion zwi-

---

<sup>52</sup> Als affektive Dispositionen gelten individuelle Tendenzen, Ereignisse eher positiv oder negativ zu erleben. Die empirische Forschung liefert viele Ergebnisse, die auf einen engen Zusammenhang zwischen emotionalem Erleben und bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen hinweisen. So konnte z.B. Watson et al. (2000) zeigen, dass vier von insgesamt fünf Faktoren der Persönlichkeit – mit Ausnahme der Offenheit für Erfahrung (vgl. hier auch Vitterso 2004) - sowohl positive als auch negative Affektivität voraussagen können.

schen der Persönlichkeit und der globalen Lebenszufriedenheit zuschreibt. Demnach sind sowohl Persönlichkeitseigenschaften als auch die Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen für die Bestimmung globaler subjektiver Lebensqualität wichtig. Im Rahmen einer Meta-Analyse, in die Ergebnisse aus 70 Studien eingeflossen sind, untersuchten Heller et al. (2004) zudem die empirische Signifikanz der insgesamt drei Top-down-Modelle der Lebensqualität. Die Ergebnisse der Metaanalyse zeigen, dass weder spezifische noch globale Zufriedenheit durch einen direkten Einfluss der Persönlichkeit vollständig erklärt werden können. Vielmehr lieferte die Zufriedenheit mit spezifischen Lebensbereichen<sup>53</sup> einen starken Beitrag zur (globalen) Lebenszufriedenheit – ein Ergebnis, das eindeutig den Bottom-up-Ansatz der Lebenszufriedenheit stützt. Was den Zusammenhang zwischen den Persönlichkeitsfaktoren und der Lebenszufriedenheit anbetrifft, so lassen die Ergebnisse darauf schließen, dass beide miteinander konkurrierende Ansätze der Lebensqualität – der Top-down- als auch der Bottom-up-Ansatz – nur Teilerklärungen liefern und dass eine vollständige Erklärung subjektiven Wohlbefindens einer Theorie bedarf, die beide Einflüsse berücksichtigt.

### 1.3.1.3 Möglichkeiten des Konsenses zwischen den beiden Ansätzen

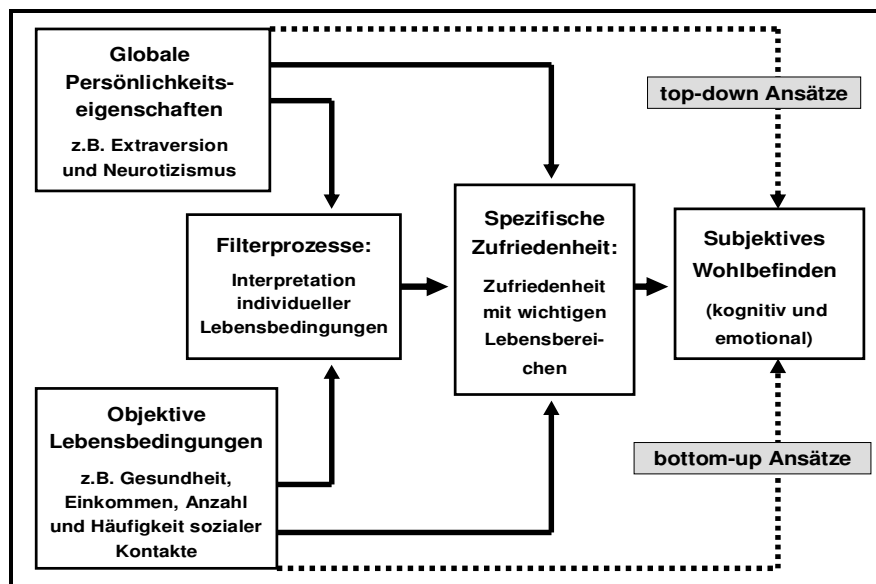
Zusammenfassend betrachtet, konnte die empirische Forschung bisher weder den Einfluss objektiver Lebensbedingungen auf subjektives Wohlbefinden im Sinne eines strengen Determinismus bestätigen, noch ist es gelungen, ein Top-down-Modell zu bestätigen, das die Persönlichkeit als „direkte Ursache“ subjektiven Wohlbefindens postuliert. Darüber hinaus deuten die Ergebnisse darauf hin, dass der Prozess der „Wohlbefindensgenese“ wesentlich komplexer ist, als die beiden Ansätze suggerieren. In der Konsequenz entstanden Modelle subjektiver Lebensqualität, die den Bottom-up- als auch den Top-down-Gedanken um jeweils entgegengesetzte Aspekte erweitern. Eine der Gemeinsamkeiten dieser Ansätze besteht darin, dass sowohl der Einfluss der Persönlichkeit als auch der Einfluss der Lebensbedingungen aufgrund moderierender Filterprozesse „gebrochen“ wird. Im Fall des so genannten „erweiterten“ Bottom-up-Ansatzes wird beispielsweise angenommen, dass „in der Kausalkette“ von den objektiven Lebensbedingungen und Ereignissen bis hin zur Lebenszufriedenheit mehrere „Filter“ bzw. Regulationsprozesse wirksam sind, die stufenweise Einfluss auf Urteile globaler subjektiver Lebensqualität nehmen. Der spezifische Beitrag der Persönlichkeit besteht dabei darin, dass sie die Interpretationsprozesse zwar tendenziell beeinflusst, dennoch keine ausreichende Erklärung für individuelle Urteile subjektiven Wohlbefindens bietet (Abbildung 8).

In der aktuellen Lebensqualitätsforschung stellt indessen der so genannte „erweiterte“ *Bottom-up-Ansatz* das dominierende Erklärungsmodell dar. Eine wichtige Funktion kommt dabei der *bereichsspezifischen Zufriedenheit* zu, auf deren starke Evidenz bereits die Pionierstudien der Sozialindikatorenforschung hingewiesen haben: So zeigten sowohl Campbell et al. (1976) als auch Andrews und Withey (1976), dass die Zufriedenheit mit einer Anzahl wichtiger Le-

---

<sup>53</sup> Aus praktischen Gründen wurde die Anzahl der relevanten Lebensbereiche auf eine kleine Anzahl begrenzt. In die Gesamtanalyse wurde lediglich die Zufriedenheit mit dem Beruf und der Ehe bzw. Partnerschaft einbezogen. Für einen weiteren Teil der Auswertung wurden zusätzlich die Zufriedenheit mit der Gesundheit und die Zufriedenheit mit sozialen Beziehungen berücksichtigt.

bensdimensionen zwischen 52 bis 60% der Gesamtvarianz der Lebenszufriedenheit erklärt. Auch Argyle (1999) weist im Rahmen eines umfassenden Reviewartikels darauf hin, dass spezifische Zufriedenheit einer der wichtigsten Prädiktoren globaler Lebenszufriedenheit ist. Dies bestätigen ebenfalls Mallard et al. (1995). Die Autoren testeten Bottom-up- und Top-down-Ansätze anhand einer großen internationalen Stichprobe und fanden, dass das *bi-direktionale Modell*, welches den Einfluss spezifischer Zufriedenheitsurteile berücksichtigte, eine stärkere prädiktive Kraft hatte als beide Modelle isoliert betrachtet. Auch methodische Untersuchungen von Schwarz et al. (1991, 1999) weisen darauf hin, dass Menschen in Befragungssituationen auf vorhandene Informationen zur spezifischen Zufriedenheit zurückgreifen, wenn sie globale Einschätzungen ihrer Lebensqualität treffen.



**Abbildung 8: Die Integration von Bottom-up- und Top-down-Ansätzen.**

Was die aktuelle Beschäftigung mit den Top-down-Einflüssen auf Urteile subjektiver Lebensqualität anbetrifft, so stehen heute vor allem die postulierten Filterprozesse und ihre moderierende Funktion im Mittelpunkt wissenschaftlicher Aufmerksamkeit. Von besonderer Bedeutung sind dabei zwei Bewertungsprozesse, die bei der Genese globaler *Lebenszufriedenheitsurteile* eine wichtige Rolle spielen: Die primäre Bewertung einzelner Lebensbedingungen und Ereignisse in ihrer Relevanz für das *Individuum* sowie ein weiterer Bewertungsschritt, in dem der Einzelne eine Einschätzung der Relevanz eines bestimmten Lebensbereiches für *das Leben insgesamt* vornimmt. Was die *emotionale* Seite des Wohlbefindens anbetrifft, so haben Persönlichkeitsfaktoren Einfluss auf Regulationsprozesse, bei denen es primär um die individuumsspezifische „Nutzung“ emotionaler Information bei globalen Zufriedenheitsurteilen sowie die Akkumulation „emotionsbezogenen Wissens“ im Gedächtnis geht. Die Wirkung der genannten Prozesse innerhalb eines „erweiterten“ Bottom-up-Modells auf subjektives Wohlbefinden zeigt Abbildung 9.

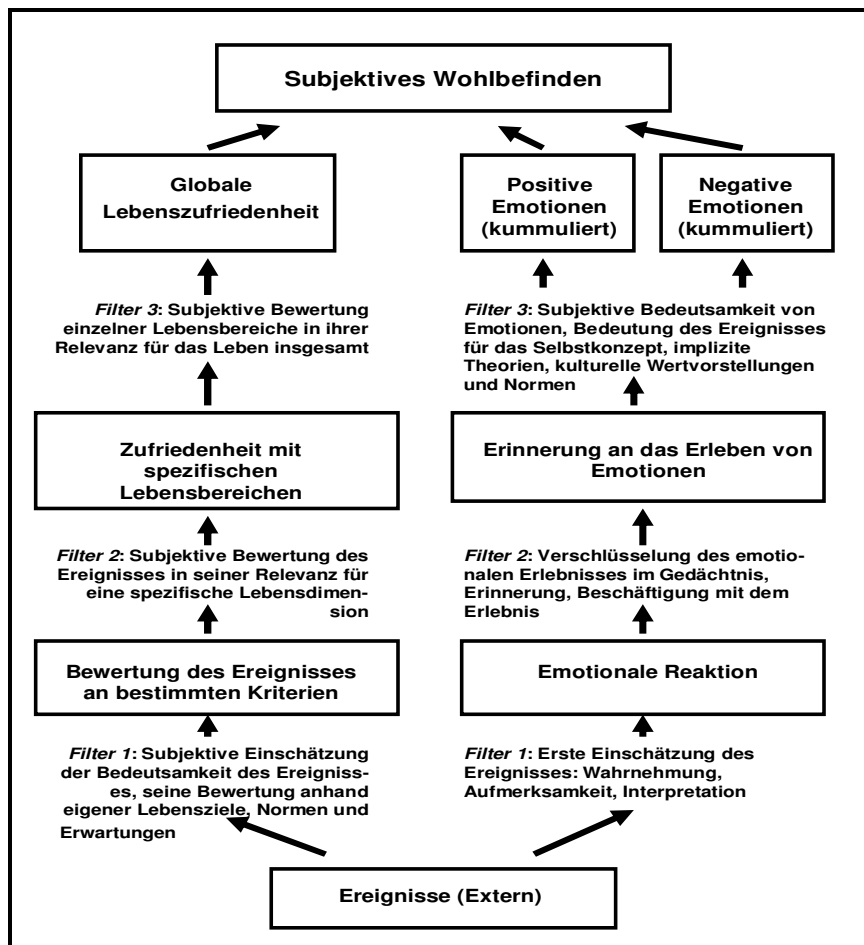


Abbildung 9: Das „erweiterte“ Bottom-up-Modell des subjektiven Wohlbefindens.

Zusammenfassend betrachtet, stehen heute bei der theoretischen Modellierung der „Wohlbefindensgenese“ hauptsächlich integrative bzw. bi-direktionale Modelle subjektiven Wohlbefindens im Vordergrund, die Bottom-up- als auch Top-down-Einflüsse miteinander kombinieren. Um in der Lebensqualitätsforschung jedoch weitere integrative Modelle zu entwickeln, bedürfte es einer Debatte, in der *intradisziplinäres* mit *interdisziplinärem* Wissen vermengt werden könnte. So kann zwar jede der an der Lebensqualitätsforschung beteiligten Disziplinen heute auf eine eigene, häufig auf einer metatheoretischen Ebene geführte, jedoch innerhalb der Grenzen der eigenen Disziplin verbleibende Diskussion über theoretische Modelle der Lebensqualität hinweisen; ein weiterer Schritt bestünde jedoch in der Entwicklung disziplinübergreifender Vorstellungen eines guten Lebens, die auf lange Sicht auch zu einem Konsens hinsichtlich des Konstruktes der Lebensqualität führen könnten. Als nachteilig für eine derartige Weiterentwicklung erweist sich allerdings die zeitweise immer noch aufflammende Debatte über die „Richtigkeit“ bzw. die Richtung der kausalen Beziehung bei der Konstruktion subjektiver Lebensqualität, die weniger einer interdisziplinären Annäherung als vielmehr dem Ringen um disziplinspezifische Dominanz im Forschungsfeld der Lebensqualität dient.

## 1.4 Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden (Glück) im späten Erwachsenenalter und Alter

Auf die Bedeutsamkeit *subjektiven Wohlbefindens* im Alter weist ebenso die gerontologische Forschung hin. So gilt die Aufrechterhaltung eines (möglichst) hohen Wohlbefindens als ein Indikator erfolgreichen Alterns (Baltes & Baltes 1990, Baltes & Carstensen 1996). Ausgehend von den Kontroversen um die Definition subjektiver Lebensqualität, findet auch in der gerontologischen Forschung ein Diskurs statt, in dem es um die Inhalte einer aus der Perspektive des Alters „angemessen“ Definition des Wohlbefindens geht. In der wissenschaftlichen Diskussion wurde dennoch häufig darauf hingewiesen, dass *psychisches Wohlbefinden* mehr sei als Lebenszufriedenheit oder Glück. So identifizierten einige Forscher neben den zwei genannten Aspekten eine Reihe weiterer Dimensionen, denen insbesondere im späten Erwachsenenalter und Alter eine eigene Bedeutung zukommen soll. Während Ryff (1989) auf die Rolle der Selbstentfaltung, des Lebenssinns, der Selbstakzeptanz und des Vorhandenseins wichtiger persönlicher Beziehungen hinweist, gehören nach einer Definition von Lawton (1975, 1983) die Verhaltenskompetenz sowie Einstellungen gegenüber dem eigenen Altern zum Wohlbefinden dazu. Neugarten et al. (1961) betrachten dagegen das Selbstkonzept oder etwa die erlebte Kongruenz zwischen angestrebten und erreichten Lebenszielen als wesentliche Aspekte subjektiven Wohlbefindens.

Unabhängig von der Anzahl und dem Inhalt der postulierten Dimensionen der Lebensqualität wurde das Alter dennoch häufig als ein Lebensabschnitt betrachtet, der durch Verluste und Einbußen gekennzeichnet ist. Folglich entstand die Erwartung, dass auch das subjektive Wohlbefinden mit zunehmendem Alter einen zum Negativen hin gerichteten Trend aufweist. Die Ergebnisse der *Lebenszufriedenheitsforschung* scheinen diesem negativen Bild des Alters jedoch zu widersprechen und auch jene Studien, die sich dem *emotionalen Erleben* und seinen Veränderungen im Alter gewidmet haben, weisen vielmehr auf eine größere Komplexität des emotionalen Erlebens im Alter hin anstatt auf das Zutreffen einer einfachen „Verlust“-Hypothese. Der weitere Abschnitt widmet sich den Veränderungen von Lebenszufriedenheit und des emotionalen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter. Es wird zu fragen sein, welche Bedeutung diese Konzepte für subjektive Lebensqualität im Alter haben und ob emotionales Erleben einen Beitrag zur Lebenszufriedenheit leisten kann.

### 1.4.1 Lebenszufriedenheit im späten Erwachsenenalter und Alter

#### 1.4.1.1 Einführung

Die wissenschaftliche Erforschung der Lebenszufriedenheit im Alter bzw. der altersspezifischen Veränderungen im Lebenszufriedenheitsniveau wurde sowohl in der Lebensqualitäts- als auch der gerontologischen Forschung bereits früh aufgegriffen. Während in der empirischen Lebensqualitätsforschung der Einfluss des Alters zusammen mit anderen soziodemographischen Variablen, von denen anfangs angenommen wurde, dass sie Wohlbefinden stark beeinflussen, im Vordergrund stand, entwickelten sich in der Gerontologie differenziertere

theoretische Ansätze der Lebenszufriedenheit im Alter. Dennoch war ihre Konzeptualisierung nicht immer einheitlich. Vielmehr lieferten sie unterschiedliche Erklärungen für das Zustandekommen und die Aufrechterhaltung des Wohlbefindens im Alterungsprozess (Maddox 1992). So provozierten Anfang der 60er Jahre Cumming und Henry (1961) die Altersforschung mit der sog. „*Disengagement*“-These, mit der die beiden Wissenschaftler ein von „Natur“ aus wirkendes Bedürfnis nach einer graduellen Herauslösung aus sozialen Bezügen als Mittel zur Aufrechterhaltung subjektiven Wohlbefindens (*morale*) im Alter postulierten. Der Prozess des „*Disengagement*“ – der zunehmenden Herauslösung aus sozialen Rollen und Verantwortungsbereichen – galt als ein altersspezifisches Verhaltensmuster, das der Erhaltung einer hohen Lebenszufriedenheit diene.

Im Gegensatz zu den von Cumming und Henry entwickelten Thesen entstand im gleichen Jahr eine andere Konzeption der Lebenszufriedenheit im Alter – der *Life Satisfaction Index (LSI)*, der von Neugarten und Mitarbeitern (Neugarten et al. 1961) speziell zur Messung von Lebensqualität älterer Menschen entwickelt wurde. Das primäre Anliegen der Forscher bestand dabei in der Entwicklung eines Messinstrumentes, das weitgehend frei von sog. „sozialen Kriterien“ eines guten Alterns war, denn diese beinhalteten meist eine negative Wertung dieser Lebensphase. Dabei fokussieren die insgesamt fünf Dimensionen des *Life Satisfaction Index* sowohl auf kognitive Aspekte des Wohlbefindens (z.B. erlebte Kongruenz zwischen angestrebten und erreichten Lebenszielen) als auch affektbezogene Bestandteile (z.B. Stimmungsniveau). Primär diene das Instrument jedoch nicht der Erforschung von *Lebenszufriedenheit*, sondern des „*erfolgreichen Alterns*“<sup>54</sup>, das anhand individueller Kriterien bestimmt werden sollte. Die Verwendung der einheitlichen Skala versprach zudem die Klärung von interindividuellen Differenzen im Alterungsprozess.

Während für Neugarten et al. (1961) Lebenszufriedenheit Ausdruck eines subjektiv wahrgenommenen *erfolgreichen Alterns* war, entstanden in den 80er und 90er Jahren begriffsverwandte Konzeptionen, die sich zwar der Begrifflichkeit des erfolgreichen Alterns bedienten und als Instrumente zur Messung von Lebensqualität eingesetzt wurden, inhaltlich jedoch von Konzeptionen der Lebenszufriedenheit weit entfernt waren. Eine der bekanntesten Definitionen erfolgreichen Alterns – die nach Rowe und Kahn (1987, 1998) – beinhaltet vielmehr *objektive* Kriterien, die stark am Gesundheits- und Funktionsstatus einer Person orientiert sind. Hierzu gehören etwa die Freiheit von chronischen Erkrankungen, von Behinderung und gesundheitlichen Risikofaktoren, die Aufrechterhaltung physischer und mentaler Funktionsfähigkeit sowie soziales Engagement und Eingebundenheit. Neben Rowe und Kahn entwickelte Schmidt (1994) eine weitere Konzeption erfolgreichen Alterns, nach der die kontinuierliche Fortführung des „gewohnten“ Lebensstils und die dafür notwendige Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit als Definitionskriterien eines guten Lebens gelten. Nähe zur Wohlbefindensforschung weist lediglich die von Baltes und Carstensen (1996) entwickelte Konzeption auf, nach der jene Personen in ihrem Alterungsprozess als „erfolgreich“ bezeichnet werden, die mithilfe spezifischer Anpassungsprozesse (Kompensation und Optimierung) und trotz al-

---

<sup>54</sup> So erhielt das Instrument beispielsweise seinen endgültigen Namen erst dann, als es bereits konzipiert war (Neugarten et al. 1961).

tersspezifischer Verluste ein hohes Niveau der Lebenszufriedenheit aufrechterhalten können. In dieser Forschungstradition gilt subjektives Wohlbefinden auch heute noch als Ausdruck des erfolgreichen Alterns; dennoch fehlt es an einer empirischen Prüfung, inwiefern unterschiedliche Merkmale bzw. Dimensionen des erfolgreichen Alterns zur Vorhersage subjektiven Wohlbefindens und speziell der Lebenszufriedenheit herangezogen werden können (vgl. Strawbridge et al. 2002).

Neben den Ansätzen des „erfolgreichen Alterns“ folgten auf die „Disengagement“-These zwei Jahrzehnte empirischer Forschung, in der jedoch keine Bestätigung des von Cumming und Henry entwickelten Theorems gefunden werden konnte. Einen bedeutsamen Beitrag zur Revision dieser These lieferten dabei die Ergebnisse jener Studien, die – zunächst weitgehend unabhängig von Altersfragen – nach den Ursachen des subjektiven Wohlbefindens forschten. Obwohl die ersten großen Studien nicht vor dem Hintergrund typisch gerontologischer Fragestellungen konzipiert wurden, lieferten sie dennoch repräsentative Ergebnisse zum Einfluss unterschiedlicher soziodemographischer Variablen, z.B. des Alters auf Lebenszufriedenheit. Ein Merkmal dieser Forschung war zunächst ihre weitgehende „Theorielosigkeit“. So entwickelten zwar Campbell et al. (1976) sowie Andrews und Withey (1976) eigene Modelle zur Erklärung der Lebenszufriedenheit; dennoch folgten diese Studien keiner Konzeption, die explizit als eine Theorie des Alters bezeichnet werden könnte. Theoretische Ansätze zur Erklärung der Lebenszufriedenheit im Alter entstanden erst später als Reaktion auf die Ergebnisse empirischer Forschung. Das verbindende Merkmal dieser Konzeptionen besteht bis heute darin, dass sie nicht - wie zunächst erwartet – einen *Rückgang* der Zufriedenheit mit zunehmendem Alter thematisieren, sondern vielmehr nach Erklärungen für die *Aufrechterhaltung* einer hohen Lebenszufriedenheit im Alter fragen. In den weiteren Textabschnitten zur Lebenszufriedenheit im Alter werden deshalb zunächst die empirischen Ergebnisse vorgestellt und in einem weiteren Schritt die theoretischen Vorstellungen, die aus der empirischen Forschung abgeleitet wurden.

#### **1.4.1.2 Lebenszufriedenheit im späten Erwachsenenalter und Alter – Ergebnisse empirischer Forschung**

Die ersten repräsentativen Ergebnisse zu altersbezogenen Unterschieden in Lebenszufriedenheit entstammen einer frühen internationalen Studie von Cantril (1965). Ein für die Gerontologie wichtiges Ergebnis der Untersuchung war die Beobachtung, dass gerade ältere Erwachsene in fast allen Nationen den höchsten Grad der Lebenszufriedenheit unter den befragten Altersgruppen hatten. Unabhängig von der nationalen Zugehörigkeit der befragten Personen zeigte sich ein positiver Zusammenhang zwischen der Lebenszufriedenheit und dem Alter von  $r = .10$ . Dabei konnte das hohe Niveau der allgemeinen Lebenszufriedenheit der älteren Befragten auf ihre hohe Zufriedenheit mit dem *vergangenen* und dem *aktuellen* Leben zurückgeführt werden. Bei der Zufriedenheit mit dem *zukünftigen* Leben dagegen gaben jüngere Befragte höhere Skalenwerte an. Die von Cantril (1965) durchgeführte Untersuchung, deren eigentliches Ziel die Erklärung des subjektiven Wohlbefindens in Abhängigkeit vom nationalen und kulturellen Kontext war, stand dabei im Kontrast zu den Annahmen der *Disengagement-These*. Während Cumming und Henry (1961) die Quelle des Wohlbefindens im „Inne-



ren“ der Person suchten, ging Cantril davon aus, dass Lebenszufriedenheit durch (externe) Lebensumstände bedingt war. Von wesentlicher Bedeutung für die Erklärung der Lebenszufriedenheit waren für Cantril aber nicht nur Unterschiede in den Lebensbedingungen, sondern menschliche Anliegen und Ziele (*concerns*), von denen der Forscher angenommen hatte, dass diese zwischen unterschiedlichen Gesellschaften und Kulturen variieren und somit zu unterschiedlichen Niveaus der Lebenszufriedenheit führen.

In der gleichen Zeit entstand ein weiterer Ansatz des subjektiven Wohlbefindens, der weit reichende Auswirkungen auf das Verständnis der subjektiven Lebensqualität im Alter hatte: die von Bradburn und Caplovitz (1965, 1969) entwickelte *Affect Balance Scale (ABS)*. Im Gegensatz zur Cantril's Konzeption, in der *Lebenszufriedenheit* als operationale Definition der subjektiven Lebensqualität diente, konzentrierten sich Bradburn und Caplovitz auf die Erforschung der *Stimmung* und des *Affekterlebens* im Alter. Das innovative Moment des von Bradburn und Caplovitz entwickelten Ansatzes bestand darin, emotionales Wohlbefinden (Glück) nicht durch eine (möglichst vollständige) Abwesenheit negativer Emotionen zu betrachten, sondern als die Differenz zwischen dem im Alltag wahrgenommenen positiven und negativen Affekt. Von besonderem Interesse für die Altersforschung war dabei die Beobachtung, dass eine *positive Affektbalance* nicht, wie zunächst erwartet, die Ausnahme, sondern die Regel im späten Erwachsenenalter und Alter war. Mit diesem Befund revidierten die beiden Forscher nicht nur das negative Stereotyp, nach dem Alter vor allem mit dem Erleben negativer Emotionen assoziiert war, sondern machten auf die Tatsache aufmerksam, dass es nicht ausreichend ist, subjektive Lebensqualität ausschließlich anhand von Lebenszufriedenheit zu messen, sondern dass es zu einer vollständigeren Messung subjektiven Wohlbefindens affektiver Komponenten bedarf.

In den 70er Jahren entstand schließlich eine weitere Konzeption subjektiver Lebensqualität, welche die kognitive und affektive Dimension miteinander verband. Campbell und seine Mitarbeiter (1976) entwarfen ein Modell des Wohlbefindens, das eine Synthese der von Cantril sowie Bradburn und Caplovitz vorgeschlagenen Ansätze darstellt. Lebenszufriedenheit galt fortan nicht mehr als alleiniger Bestandteil subjektiven Wohlbefindens, sondern wurde durch eine „emotionale Lebensevaluation“ ergänzt. Dabei definierten Campbell et al. (1976) Lebenszufriedenheit als die individuell wahrgenommene Übereinstimmung zwischen menschlichen Hoffnungen und Aspirationen auf der einen und dem Grad ihrer Erfüllung auf der anderen Seite. Den Forschern gelang auch der erste repräsentative „Beweis“, dass *globale Lebenszufriedenheit* durch die *Zufriedenheit mit individuell wichtigen Lebensbereichen* erklärt werden kann – eine zunächst als selbstverständlich anmutende Erkenntnis, die aber darauf aufmerksam macht, dass sich die individuelle Bedeutsamkeit unterschiedlicher Lebensbereiche in Abhängigkeit vom Alter verändern kann. Demnach ist es möglich, dass das Niveau der Lebenszufriedenheit auch im Alter unverändert bleibt, im Gegensatz zum jungen Erwachsenenalter kann dieses aber durch andere Faktoren determiniert sein.

Will man die Ergebnisse der frühen gerontologischen Forschung zu Fragen der Lebenszufriedenheit im Alter zusammenfassen, so bestand ihr Verdienst in der Erkenntnis, dass Alter nicht mit einem einseitigen Verlust von Lebenszufriedenheit gleichgesetzt werden darf, wie Campbell (1981) treffend feststellte: „*the literary image of the crotchety old person, dissatisfied with*

*everything, is not a very realistic picture of older people*“ (S. 203). Auch Larson (1978) kommt im Rahmen eines umfassenden Reviewartikels, in dem er insgesamt 70 Studien der damals vergangenen 30 Jahre analysierte, zu dem Schluss, dass selbst das hohe Alter nicht per se mit einem Rückgang der Lebenszufriedenheit verbunden ist. Obwohl sich die frühen Studien unterschiedlicher operationaler Definitionen der Lebenszufriedenheit und des subjektiven Wohlbefindens bedienten, konnten sie keinen pauschalisierend negativen Zusammenhang zum Alter aufzeigen. Zusammenfassend deuten die Ergebnisse der frühen Forschung entweder auf Stabilität oder sogar eine leichte Zunahme der Lebenszufriedenheit mit steigendem Alter hin (die Korrelationen zwischen globalen Maßen des Wohlbefindens und dem Alter lagen bei  $r = 0.0$  bis  $r = 0.1$ ).

Den Trend zum leichten Anstieg bzw. mindestens zur Stabilität der Lebenszufriedenheit im Alter bestätigen auch Ergebnisse neuer Studien (Herzog & Rodgers 1981, Rapkin & Fischer 1992, Horley & Lavery 1995). Sie zeigen, dass das negative Bild des Alters, das durch Unzufriedenheit gekennzeichnet war, auf keinerlei empirischer Grundlage basierte. In jenen Untersuchungen dagegen, in denen Rückgänge der Lebenszufriedenheit im *hohen Alter* beobachtet wurden, gingen diese nicht auf das Alter selbst, sondern auf Merkmale der Lebenslage zurück. So beobachtete beispielsweise Shmotkin (1990) im Rahmen einer Metaanalyse einen leichten Rückgang der Lebenszufriedenheit mit zunehmendem Alter. Dieser negative Zusammenhang verschwand aber, wenn nach anderen Faktoren, z.B. der Einkommenshöhe, kontrolliert wurde.

Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch *internationale* Studien, die dem Zusammenhang zwischen der Lebenszufriedenheit und dem Alter in Abhängigkeit von kulturellen Eigenheiten nachgingen. So kam Inglehart (1990) bereits bei der Analyse der Daten des ersten *World Value Survey*<sup>55</sup> zu dem Schluss, dass sich Befragte unterschiedlicher Altersgruppen in der Höhe ihrer Lebenszufriedenheit kaum voneinander unterscheiden. Auch die zweite Welle des *World Value Survey* ergab keine relevanten Altersunterschiede in der Höhe der Lebenszufriedenheit. Bei der Analyse dieses Datensatzes, der insgesamt 60.000 Befragte aus 43 Nationen im Alter zwischen dem 18. und dem 90. Lebensjahr umfasste, konnten Diener und Suh (1998) keine altersspezifischen Unterschiede im Niveau der Lebenszufriedenheit finden. In einer weiteren Studie analysierten Okma und Veenhoven (1999) Daten zum emotionalen Wohlbefinden und zur Lebenszufriedenheit, die zwischen 1980 und 1990 in acht europäischen Ländern erhoben wurden. Auch hier zeigten sich keine signifikanten Unterschiede in der Höhe der Lebenszufriedenheit zwischen den Altersgruppen, wobei die erfasste Stichprobe Personen zwischen 18 und 90 Jahren umfasste. Zu einem etwas differenzierteren Ergebnis gelangen dagegen Lucas und Gohm (2000). Im Rahmen einer Analyse von zwei internationalen Datensätzen beobachteten die Forscher schwache, dennoch signifikante Korrelationen zwischen dem Alter und der Lebenszufriedenheit. Während die Korrelationen in den einzelnen Nationen zwischen  $r = -.11$  und  $r = +.18$  lagen, erwies sich der Zusammenhang zwischen dem Alter und der Lebenszufriedenheit über alle Nationen hinweg als nicht signifikant. Zusammenfassend betrachtet sind die Korrelationen zwischen dem Alter und der Lebenszufriedenheit jedoch sehr schwach, so

---

<sup>55</sup> Die Daten der ersten Welle des *World Value Survey* stammen aus den 80er Jahren.

dass das Alter selbst einen nur verschwindend kleinen Anteil der Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit erklären dürfte.

Einige Untersuchungen konnten zeigen, dass Veränderungen der Lebenszufriedenheit im Alter von einer Reihe intervenierender Variablen abhängig sind. So fand Inglehart (1990) im Rahmen des *Eurobarometer Survey* einen positiven Effekt des Alters auf Lebenszufriedenheit. Dieser Effekt vergrößerte sich aber zusätzlich, nachdem eine Reihe von Kontrollvariablen in das Modell eingeführt wurde. Demnach hatten *Bildungsgrad*, *Einkommen* und *Familienstatus* (verheiratet versus verwitwet) eine moderierende Wirkung auf Lebenszufriedenheit im Alter.

Neben einer Reihe *soziodemographischer Variablen* scheinen auch gesellschaftliche Lebensbedingungen einen Einfluss auf den Zusammenhang zwischen Alter und Lebenszufriedenheit zu haben. So ergaben die von Lucas und Gohm (2000) durchgeführten Rechnungen, dass die Nationalität bzw. die *Merkmale einer Gesellschaft*, in der die befragte Person lebt, die Stärke der Korrelation zwischen dem Alter und der Höhe der Lebenszufriedenheit bestimmen. Während in *individualistisch* orientierten Gesellschaften das Alter eher im negativen Zusammenhang mit Lebenszufriedenheit stand, war in stärker *kollektivistisch* orientierten Gesellschaften das Alter mit einem höheren Niveau der Lebenszufriedenheit assoziiert. Paradoxerweise zeichnen sich gerade individualistische Kulturen durch eine bessere Gesundheit im Alter und höhere Lebenserwartung aus. Lucas und Gohm erklären diesen Effekt jedoch nicht mithilfe der Lebensbedingungen, sondern führen ihn auf die zunehmende Häufigkeit negativer Emotionen zurück, die durch den Rückgang sozialer Beziehungen, den Tod des Partners und fehlende soziale Eingebundenheit erklärt werden. Dieser negative Affekt wirkt sich in individualistischen Gesellschaften stärker auf Lebenszufriedenheit aus (quadratischer Effekt) als in jenen Ländern, in denen ältere Menschen traditionellerweise mehr soziale Unterstützung erhalten.

#### **1.4.1.3 Lebenszufriedenheit im späten Erwachsenenalter und Alter – theoretische Vorstellungen**

Zusammenfassend betrachtet, spiegeln sich in den theoretischen Konzeptionen der Lebenszufriedenheit im Alter die bereits aus der Lebensqualitätsforschung bekannten Thesen der *Bottom-up*- und *Top-down*-Ansätze wider (Kapitel 1.3). Entsprechend den Vorstellungen der beiden Konzeptionen wird Lebenszufriedenheit in der Gerontologie aus mindestens zwei Perspektiven erforscht: Einerseits gilt sie als Outcome-Variable, z.B. als Ergebnis unterschiedlicher Lebensbedingungen, andererseits wird sie als das Resultat eines dynamischen Selbstregulationsprozesses betrachtet, in dem Menschen mithilfe unterschiedlicher Strategien, wie z.B. Anpassung und Bewältigung, ein möglichst hohes Niveau der Lebenszufriedenheit aufrechterhalten. In der Vergangenheit postulierten einseitig orientierte Bottom-up-Ansätze einen graduellen Rückgang der Lebenszufriedenheit im Alter, der parallel zu den sich verschlechternden Lebensbedingungen, z.B. dem Rückgang des Einkommens, dem Schrumpfen sozialer Netzwerke oder etwa dem Nachlassen der Gesundheit erwartet wurde. Theorien der psychischen Bewältigung zeigen aber, dass mit der im Alter wachsenden Fähigkeit zur Emotionsre-

gulation, die zu einem effektiveren Umgang mit und einer besseren Steuerung eigener Emotionen führt, auch Verbesserungen der Lebenszufriedenheit verbunden sind (Carstensen 1995).

Betrachtet man die globalen Indikatoren subjektiver Lebensqualität im Vergleich, so erweist sich vor allem Lebenszufriedenheit als ein besonders stabiler Indikator, der über die Lebensspanne hinweg relativ wenig Variation aufweist (Diener & Suh 1997, Ferring & Filipp 1997). Die hohe Lebenszufriedenheit älterer Menschen, die trotz Verlusterfahrungen relativ stabil bleibt, wurde häufig als das sog. „*Paradox der Lebenszufriedenheit im hohen Alter*“ bezeichnet (Staudinger & Freund 1998), zu dessen Erklärung eine Vielzahl theoretischer Konzeptionen entwickelt wurde. Staudinger (2000) begründet die Stabilität des Wohlbefindens mit der hohen Widerstandsfähigkeit älterer Menschen, die auch als *Resilienz* bezeichnet wird (Staudinger & Greve 2001). Die Fähigkeit, trotz widriger Lebensumstände, Zufriedenheit und eine positive Lebenseinstellung bewahren zu können, wird aber auch als ein besonderes *Potenzial* bzw. eine psychische *Leistung* des (hohen) Alters betrachtet (Kruse 1996). Die Bewältigungsforschung zeigte zudem, dass eine Vielzahl psychischer *Anpassungsstrategien* für die Integrität des subjektiven Wohlbefindens älter werdender Menschen verantwortlich ist (Brandtstädter & Greve 1992). Auch Diener et al. (1999) gehen davon aus, dass das Fehlen eines signifikanten Rückgangs in der Lebenszufriedenheit – vor allem im Alter – auf die hohe Adaptationsfähigkeit des Menschen an neue und vielfach auch schlechtere Lebensbedingungen zurückgeführt werden kann.

Für eine Reihe von Forschern stellt die hohe Stabilität der Lebenszufriedenheit vor allem das Ergebnis eines Umstrukturierungsprozesses dar, in dessen Folge eigene (Lebens)Ziele an veränderte Lebensbedingungen angepasst wurden (Campbell et al. 1976, Rapkin & Fischer 1992). Dieser Mechanismus, der auch als „*akkommodative Bewältigung*“ bezeichnet wird, gilt als stabilisierende Maßnahme sowohl für das emotionale Wohlbefinden als auch die Lebenszufriedenheit. So konnten Brandtstädter und Renner (1990) zeigen, dass sich im Alter der „Gebrauch“ unterschiedlicher Anpassungsmechanismen verändert. Dabei werden die zusehends schlechter werdenden Lebensbedingungen seltener zum Ziel aktiver Veränderungsstrategien (*assimilatives Coping*). Im Gegensatz dazu nutzen ältere Menschen häufiger adaptive Copingstrategien, in denen sie ihre individuellen Präferenzen und Ziele an neue situative Bedingungen anpassen (*akkommodatives Coping*). Obwohl beide Strategien eine positive Beziehung zur Lebenszufriedenheit aufweisen, fanden die beiden Forscher eine graduelle Verschiebung zugunsten akkommodativer Strategien mit zunehmendem Alter. Dies ist auch mit der von Campbell et al. (1976) entwickelten These konsistent, dass sich die Differenz zwischen den eigenen Lebensbedingungen auf der einen und den eigenen Zielen auf der anderen Seite mit zunehmendem Alter verringert.

Ein weiterer Beitrag zur Erklärung der vergleichsweise hohen Lebenszufriedenheit im späten Erwachsenenalter und Alter stammt von Ryff und Keyes (1995). Die Forscher gehen auf der Basis einer über Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden hinausreichenden Konzeption des psychischen Wohlbefindens davon aus, dass subjektive Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter auf die im Vergleich zu jüngeren Erwachsenen größere Kongruenz zwischen dem *idealen Selbst* und der *aktuellen Selbstwahrnehmung* zurückgeführt werden kann. Psychisches Wohlbefinden hängt zudem von der Veränderung einiger Dimensi-

onen ab, die signifikante Zusammenhänge mit dem Alter aufweisen. Nicht jede dieser Veränderungen steht aber in positiver Korrelation mit dem Alter. Während sich beispielsweise die *Autonomie* und die *Umweltkontrolle* mit zunehmendem Alter verbessern, nehmen dagegen das *Erleben von Sinn* sowie *psychisches Wachstum* mit zunehmendem Alter ab. Das Niveau der Lebenszufriedenheit hängt demnach von dem relativen Verhältnis der konträr wirkenden Veränderungsprozesse ab.<sup>56</sup>

## 1.4.2 Emotionales Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter

### 1.4.2.1 Einführung

Das emotionale Wohlbefinden, das in der Sozialindikatorenforschung auch als Glück bezeichnet wird, spiegelt im Alter die emotionale Wahrnehmung einer sich verändernden Lebenslage wider sowie intrasubjektive Entwicklungsprozesse, die mit dem „Altern“ der Persönlichkeit verbunden sind. Die Veränderung des emotionalen Erlebens im späten Erwachsenenalter und Alter bildet den Gegenstand einer Reihe unterschiedlicher theoretischer Vorstellungen, aus denen sich mehr oder weniger direkte Schlüsse über die Veränderung der Lebensqualität im Alter ergeben. Dabei unterscheiden sich die genannten Ansätze vor allem im Hinblick auf die *postulierten Ursachen* der Wohlbefindensänderung: Zum einen wird hier auf die Häufung kritischer Lebensereignisse und Verlusterfahrungen hingewiesen, zum anderen gelten Änderungen im emotionalen Erleben als das Ergebnis psychischer Alterungsprozesse, wie etwa der Anpassung an eine verkürzte Zeitperspektive, Umstrukturierung der Motivation in sozialen Beziehungen oder etwa der Veränderung von Kontrollmechanismen. In Abhängigkeit von den zugrunde gelegten Thesen finden sich in der Literatur entgegen gesetzte Vorstellungen darüber, ob – und wenn ja, in welchem Umfang – sich das emotionale Erleben im späten Erwachsenenalter und Alter ändert.

Vorstellungen über das emotionale Erleben im Alter blieben lange Zeit negativen Stereotypen verhaftet. Demnach sollten ältere Menschen weniger positive und mehr negative Emotionen als jüngere Menschen erleben. Insbesondere das *hohe* Alter galt sowohl Forschern als auch Praktikern als eine besonders „unglückliche“ Zeit des Lebens. Empirische Daten konnten diese vereinfachte These jedoch nicht eindeutig bestätigen. Bisherige Studien liefern vielmehr ein sehr komplexes Bild des Affekterlebens im Alter. Eine stärkere Aufmerksamkeit kommt dabei zunehmend der Veränderung des emotionalen Erlebens im Übergang vom „jungen“

---

<sup>56</sup> Interessanterweise befassten sich auch Ökonomen mit Fragen der Veränderung der Lebenszufriedenheit über die Lebensspanne hinweg. Im Zentrum des Interesses stand dabei die Bedeutung der Lebenszufriedenheit für volkswirtschaftlich relevante Aspekte der Gestaltung des Lebenslaufs (u.a. die sog. „life cycle saving hypothesis“). Vor diesem Hintergrund beobachteten Blanchflower und Oswald (2000) anhand internationaler Querschnittdaten, dass Veränderungen der Lebenszufriedenheit im Lebenszyklus einer flachen U-Kurve gleicht, wobei der Tiefpunkt um das 40. Lebensjahr lag. Ergebnisse des Sozioökonomischen Panel konnten diese u-förmige Abhängigkeit jedoch nicht bestätigen (Winkelmann & Winkelmann 1998) und auch die Daten von Andrews & Withey (1976) widersprechen diesem Ergebnis.

zum „hohen“ Alter zu. Ein besonderes Interesse gilt dabei der *Affektregulation*, der bei gesundheitlichen, sozialen und rollenbezogene Einbußen eine wichtige Bedeutung zugeschrieben wird. Bei der bisherigen Forschung lässt sich jedoch kaum von einer Eindeutigkeit der Ergebnisse sprechen. Aus diesen Gründen wird zunächst auf bisher entwickelte theoretische Vorstellungen eingegangen, die im Hinblick auf die Veränderungen des emotionalen Erlebens im späten Erwachsenenalter und Alter entwickelt wurden. In einem weiteren Schritt werden empirische Ergebnisse präsentiert und die Messung des emotionalen Wohlbefindens diskutiert.

#### **1.4.2.2 Emotionales Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter – Theoretische Vorstellungen**

Theoretische Ansätze, die sich dem Affekterleben im Alter widmen, zeigen auf, welche Bedeutung und Funktion sowohl positiven als auch negativen Emotionen im Alter zukommt und in welcher Relation diese zu potentiellen Veränderungen des emotionalen Wohlbefindens stehen. Die Erforschung des emotionalen Erlebens im Alter erscheint aus mehreren Perspektiven von wesentlicher Bedeutung zu sein: Zum einen trägt sie zur Klärung der Inkonsistenz der bisherigen Forschungsergebnisse bei, zum anderen kann sie Antworten auf die Frage nach dem Beitrag der Emotionen zur Lebenszufriedenheit und Lebensqualität geben.

##### **1.4.2.2.1 Sozioemotionale Selektivitätstheorie**

Den bisher am häufigsten überprüften Ansatz des emotionalen Erlebens im Alter bildet die von Carstensen (1995) entwickelte Theorie der *sozioemotionalen Selektivität*. Deren zentraler Beitrag zur Entwicklung des subjektiven Wohlbefindens über die Lebensspanne hinweg konstituiert die Annahme einer *wachsenden Bedeutung von Emotionen* mit zunehmendem Alter sowie eines dadurch *besseren Wohlbefindens*. Die postulierten Verbesserungen im emotionalen Wohlbefinden werden insbesondere auf Veränderungen in der altersspezifischen *Emotionsregulation* zurückgeführt sowie der steigenden Priorität emotionsbezogener Ziele gegenüber Zielen, die am Wissensgewinn ausgerichtet sind. Was den Handlungskontext anbetrifft, so wurde der Ansatz zunächst im Bereich sozialer Beziehungen, und hier vor allem zur Erklärung der Motivation zur Kontaktannahme entwickelt. Aufgrund seiner generellen Schlüsse kann er trotz der spezifischen Verortung auch auf andere Lebensbereiche ausgedehnt werden.

Das Erklärungsmodell dieser Theorie geht auf zwei Grundannahmen zurück. Die erste Annahme geht davon aus, dass menschliches Handeln im Allgemeinen und soziale Aktivitäten im Besonderen durch zwei grundlegende Ziele motiviert sind: durch Informations- bzw. Wissenserwerb und/oder durch Emotionsregulation. Während es bei dem ersten Ziel um die Gewinnung etwa selbstbezogenen oder instruktiven Wissens, Anregung und Stimulierung geht, z.B. durch soziale Vergleiche, Beobachtung und Anleitung, besteht das Streben nach Emotionsregulation in der Herstellung von Intimität und des „Sich-Wohl-Fühlens“. Die zweite Grundannahme unterstellt, dass sich die relative Bedeutsamkeit dieser beiden Motivbündel in Abhängigkeit von der wahrgenommenen Zeitperspektive ändern kann. Bei einer als unbeschränkt und als offen erlebten Zukunft werden jene Ziele präferiert, die der Informations- bzw. Wissensgewinnung hinsichtlich der Zukunftsgestaltung dienen. Bei einer als beschränkt

und als geschlossen erlebten Zeitperspektive dagegen wird gegenwartsorientierten Zielen ein höherer Stellenwert beigemessen. Hierzu zählt insbesondere die Emotionsregulation. So werden soziale Kontakte und Aktivitäten selektiv und in Abhängigkeit davon gewählt, ob sie positive Emotionen generieren können oder nicht.

Die veränderte Zeitperspektive gilt somit als Auslöser des sozioemotionalen Selektivitätsprozesses, in dem die Regulation des emotionalen Wohlbefindens durch die Maximierung positiver Emotionen und Minimierung negativer Emotionen zunehmend an Bedeutung gewinnt, während die Suche nach Information, insbesondere in sozialen Begegnungen, allmählich nachlässt. Der Mechanismus der Emotionsregulation besteht dabei in einer zunehmenden *Integration von Kognition und Emotion*, die prinzipiell zwei voneinander (mehr oder weniger) unabhängige Modi darstellen, im Verlauf der Lebensspanne aber in ein stärkeres, gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis geraten (Carstensen 1995). Altern geht aus der Perspektive dieses Ansatzes nicht, wie häufig unterstellt, mit einer Reduktion der Intensität oder etwa der Häufigkeit positiver Emotionen einher, sondern mit einer größeren Selektivität in den eigenen Zielen, die insbesondere an Emotionsregulation stark gekoppelt sind.

#### 1.4.2.2.2 Ansatz der Integration kognitiver und emotionaler Funktionen des alternden Selbst

Die sich mit steigendem Alter vollziehende Integration kognitiver und emotionaler „Anteile“ des Selbst bildet die zentrale These des von Labouvie-Vief und Blanchard-Fields (1982, vgl. Labouvie-Vief 2005) entwickelten Ansatzes. Dabei gehen die Forscherinnen davon aus, dass kognitive und emotionale Entwicklung prinzipiell zwei voneinander verschiedene und eigenständige Prozesse darstellen. Im Laufe der Lebensspanne „durchlaufen“ sie unterschiedliche Stadien, wobei jede Entwicklungsstufe auf der jeweils vorhergehenden ansetzt. Das Ziel des Ansatzes besteht jedoch weniger in dem Entwurf einer lebensspannenübergreifenden Perspektive, sondern vielmehr in der Erklärung jener Prozesse, die typisch für die letzte Entwicklungsstufe – das Alter – sind.

Labouvie-Vief und Blanchard-Fields gehen davon aus, dass das Alter durch eine *vollständige Integration der beiden Prozesse* – der Emotion und der Kognition – charakterisiert ist. Eine wichtige Bedeutung kommt dabei der *integrativen Funktion des Selbst* zu. Die Güte der „Integrationsfähigkeit“ des Selbst, die auch als der Grad der Reifung bezeichnet werden kann, ändert sich durch persönliche Weiterentwicklung. Diese Reifung vollzieht sich durch einen Prozess der ständigen Konstruktion, (Wieder)Herstellung und Neuorganisation selbstbezogener Kognitionen und durch deren Zusammenspiel mit emotionalem Erleben. Während in frühen Entwicklungsstufen Affekt und Kognition durch das Selbst jedoch nicht vollständig kontrolliert werden und es vielmehr der „externen“ Kontrolle bedarf, ändert sich dieses „Zusammenspiel“ mit zunehmendem Alter. Die Integrationsfähigkeit des Selbst erreicht hier ein höheres Niveau, von dem aus auch erlebte Widersprüche zwischen kognitivem und emotionalem Erleben miteinander in Einklang gebracht werden können.

Das Resultat dieses Reifungsprozesses ist ein im Vergleich zu frühen Entwicklungsstufen *komplexeres emotionales Erleben*, das sich unter anderem auf soziales Handeln auswirkt und insgesamt als befriedigend erlebt wird. Ähnlich wie Carstensen, weisen Labouvie-Vief und Blanchard-Fields darauf hin, dass der Umstrukturierungsprozess zur *Verbesserung des emotio-*

nenal Wohlbefindens im Alter beiträgt. Dies kann einerseits auf die größere Kohäsion zwischen Affekt und Kognition zurückgeführt werden, andererseits aber auch auf die *effektivere Emotionsregulation und -kontrolle* durch das alternde Selbst.

#### 1.4.2.2.3 Kontrolltheorie der Emotionen im späten Erwachsenenalter

Von Schulz und Heckhausen (1998) stammt ein weiterer Ansatz, der sich den Veränderungen des emotionalen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter widmet. Ausgehend von einem kognitiv-behavioristischen Erklärungsmodell zeigen die Autorinnen, dass *interne Kontrollmechanismen* für die Veränderung des emotionalen Erlebens im Alter verantwortlich sind. Die Kontrolltheorie postuliert *zwei Arten von Kontrollmechanismen bzw. -strategien*, die prinzipiell altersunabhängig sind und in erster Linie mit Veränderungen in der Lebenslage und der individuell wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit zusammenhängen, dass eigene Ziele erreicht werden können. Während sich *primäre Kontrolle* auf alle Strategien der Selbst- und Umweltbeeinflussung bezieht, die zur Erreichung individueller Ziele führen, setzen *sekundäre Kontrollmechanismen* erst dann ein, wenn bestimmte Ziele als nicht (mehr) erreichbar wahrgenommen werden. Sekundäre Kontrolle beinhaltet alle Strategien, die der Anpassung der Zielinhalte an neue Umstände dienen, wenn primäre Kontrollmechanismen nicht mehr „greifen“. Schulz und Heckhausen (1998) gehen davon aus, dass die Aufrechterhaltung der primären Kontrolle das Ziel eines jeden Alters ist. Die Wahrscheinlichkeit, dass sekundäre Kontrollmechanismen gerade bei älteren Menschen zur Anwendung kommen, ist höher, da viele Ziele aufgrund gesundheitlicher, sozialer und materieller Veränderungen in der Lebenslage nicht mehr erreicht werden können. Emotionen nehmen im Rahmen dieses Prozesses eine *Feedbackfunktion* ein, indem sie als Information über das Erreichen primärer Kontrolle dienen (z.B. Freude oder Enttäuschung).

In dem von Heckhausen und Schulz (1995) entwickelten Ansatz gilt Emotionsregulation nicht als Ziel(Inhalt) an sich (wie z.B. bei Carstensen), sondern als Instrument, das eine steuernde Funktion bei der Entwicklung primärer oder sekundärer Kontrollmechanismen einnimmt. Der altersspezifische Verlust primärer Kontrolle führt dazu, dass Emotionsregulation mit zunehmendem Alter für die Aufrechterhaltung des eigenen Selbstwertes wichtiger wird. Das emotionale Wohlbefinden – so die Theorie – wird im Alter nicht per se besser. Aufgrund der schwindenden „Wirksamkeit“ einer Vielzahl primärer Kontrollstrategien kommt der sekundären Kontrolle jedoch eine stärkere Bedeutung zu, wobei Emotionen im Sinne „erfolgskontrollierender“ Mechanismen über den Übergang von primärer zu sekundärer Kontrolle „mitentscheiden“.

#### 1.4.2.3 Empirische Ergebnisse

Die oben dargestellten Theorien betonen insgesamt zwei Aspekte:

- den steigenden Stellenwert von Emotionen im Alter, z.B. aufgrund zunehmender Bedeutung emotionaler Ziele (*sozioemotionale Selektivitätstheorie*) oder der Feedbackfunktion von Emotionen bei der Anpassung von Kontrollstrategien (*Kontrolltheorie*);



- die effektivere Emotionsregulation im Alter, z.B. aufgrund der *Integration von Affekt und Kognition*, die häufig als wichtigste Ursache des hohen subjektiven Wohlbefindens gilt.

Empirische Forschung konnte jedoch bisher keine stichhaltigen Beweise für eine der genannten Theorien liefern noch eine konsistente Antwort darauf geben, wie es zu einer vermeintlich besseren Emotionsregulation im Alter kommt. Uneinigkeit besteht zwischen den Forschern auch weiterhin darin, ob sich das emotionale Wohlbefinden bzw. die Affektbalance im Alter verbessert (Carstensen et al. 2000), verschlechtert (Okma & Veenhoven 1999) oder unverändert bleibt (Brandstädter & Greve 1994, Staudinger & Freund 1998). In einem weiteren Schritt werden deshalb die Ergebnisse ausgesuchter Studien dargestellt und anschließend die unterschiedlichen Thesen vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse diskutiert.

#### 1.4.2.3.1 Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen im Alter

Im Hinblick auf emotionales Wohlbefinden wurde häufig angenommen, dass *positive Emotionen* ab dem späten Erwachsenenalter und spätestens im hohen Alter seltener werden. Die Häufigkeit *negativer Emotionen* dagegen wurde als steigend dargestellt. Dieses negative Stereotyp gründete auf der Vorstellung, dass Altern ein Prozess zunehmender Verlusterfahrung sei und dass diese insbesondere im hohen Alter zum Tragen kommt. Einige, insbesondere querschnittliche Studien, scheinen diese These – zumindest teilweise – zu bestätigen. So zeigten Ferring und Filipp (1995, auch 1997) an einer Stichprobe älterer Menschen, dass sich die *Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen* innerhalb eines Untersuchungsjahres bei Hochaltrigen zum negativen hin veränderte. Diese Änderungen trafen jedoch nur auf das hohe und nicht auf das „junge“ Alter zu. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt die Berliner Altersstudie, die sich der Untersuchung von Personen im hohen Alter widmet. Hier zeigten Smith et al. (1996), dass die Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen (gemessen an der PANAS, Watson et al. 1988) mit zunehmendem Alter rückgängig ist; dabei berichteten insbesondere die über 95-Jährigen deutlich weniger positive Emotionen als Befragte zwischen 70 und 95 Jahren (Smith et al. 1996). Dass ältere Menschen seltener positive Emotionen erleben, zeigten auch Rossi und Rossi (1990). Anhand einer Stichprobe, die neben Personen im späten Erwachsenenalter und Alter auch wesentlich jüngere Befragte umfasste (Alter: 19-92), kamen die Forscher zu dem Ergebnis, dass die Häufigkeit positiver Emotionen über die Lebensspanne hinweg leicht rückgängig war. Zum gleichen Ergebnis gelangen Diener und Suh (1998) anhand einer Analyse internationaler Daten: Auch hier zeigte sich ein leichter, aber kontinuierlicher Rückgang im positiven Affekterleben über die Lebensspanne hinweg. Dagegen fanden Vaux und Meddin (1987) sowie Barrick et al. (1989) keine Unterschiede in der Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen zwischen unterschiedlichen Altersgruppen. Auch Carstensen et al. (2000) kamen bei der Untersuchung einer Stichprobe von Personen im Alter zwischen dem 18. und dem 94. Lebensjahr zu keinem signifikanten Zusammenhang zwischen der Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen und dem Alter.

Neben der Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen wurde auch die *Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen* untersucht. Eine von Levin (1994) durchgeführte Untersuchung weist auf eine Zunahme negativer Emotionen mit zunehmendem Alter hin. Auch in der von

Ferring and Filipp (1995) durchgeführten Studie zeigten Hochbetagte im Querschnittsvergleich ein häufigeres Erleben negativer Emotionen als „junge“ Alte. Von wesentlicher Bedeutung war allerdings die Beobachtung, dass sich die Häufigkeit negativer Emotionen trotz der bestehenden Altersunterschiede innerhalb eines Untersuchungsjahres bei keiner der befragten Gruppen älterer Menschen veränderte. In der Berliner Altersstudie dagegen waren Differenzen im negativen Affekt nicht auf das Alter, sondern auf das Geschlecht der Befragten zurückführbar. So berichteten Smith et al. (1996), dass die Häufigkeit negativer Emotionen unabhängig vom Alter der Befragten war; lediglich Frauen in allen Altersgruppen gaben an, negative Emotionen häufiger zu erleben. Auch Hilleras et al. (1998) fanden keine signifikanten Zusammenhänge zwischen dem Alter und der Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen.

Während einige Studien auf die Stabilität oder leichte Zunahme negativer Emotionen mit zunehmendem Alter hinweisen, kommen andere Untersuchungen zu einem gegenteiligen Ergebnis. So beobachteten Vaux und Meddin (1987) eine Abnahme der Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen mit zunehmendem Alter, wonach Hochbetagte weniger negative Emotionen berichteten als „junge“ Alte. Auch in der von Rossi und Rossi (1990) durchgeführten Studie nahm die Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen mit zunehmendem Alter ab. Dabei war der Rückgang negativer Emotionen sogar stärker als der Rückgang positiver Emotionen. Carstensen et al. (2000) fanden dagegen einen kurvlinearen Zusammenhang zwischen der Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen und dem Alter: So nahm negativer Affekt bis zum Alter um das 60. Lebensjahr ab; danach war wiederum ein leichter Anstieg zu beobachten. Dieses Ergebnis bestätigen Diener und Suh (1998) anhand der Daten der zweiten Welle des *World Values Survey*. Auch im Rahmen dieser internationalen Erhebung war ein leichter, aber stetiger Rückgang der Häufigkeit negativer Emotionen im Verlauf der Lebensspanne (ab dem 20. Lebensjahr) beobachtbar, wobei das niedrigste Niveau um das 60. Lebensjahr lag. Danach stieg die Häufigkeit negativer Emotionen wieder leicht, aber kontinuierlich an.

Neben altersbezogenen Unterschieden in der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen wurde auch die sog. *Affektbalance* (*affect balance*) – die Differenz zwischen positivem und negativem Affekt – zum Inhalt empirischer Untersuchungen. Bei der emotionalen Balance wird davon ausgegangen, dass es beim emotionalen Wohlbefinden weniger auf die relativen Änderungen im Affekterleben ankommt, sondern auf das Ergebnis dieser Differenz (Bradburn 1969). Hier fand Shmotkin (1990) mithilfe der von Bradburn entwickelten *Affect Balance Scale* eine alterskorrelierte Abnahme der Balance zwischen positiven und negativen Emotionen. Einige Forscher konnten wiederum zeigen, dass sich die Differenz zwischen positiven und negativen Emotionen im Laufe der Lebensspanne sukzessiv verbessert. So berichtet beispielsweise Ryff (1989) von einer positiven Korrelation zwischen dem Alter und der emotionalen Balance. Obwohl in ihrer Studie Personen im jungen Erwachsenenalter signifikant „unglücklicher“ waren als Personen im mittleren Erwachsenenalter und Alter, zeigte sich bei der emotionalen Balance kein Unterschied zwischen der Gruppe der älteren Menschen und den Befragten im mittleren Erwachsenenalter. In einer weiteren Untersuchung, an der insbesondere Hochbetagte (Personen zwischen dem 70. und dem 103. Lebensjahr) teilgenommen haben, beobachteten Smith und Baltes (1993) eine rückläufige Häufigkeit positiver Emotionen mit zunehmendem Alter. Im Rahmen der gleichen Studie fanden die Forscher allerdings keine

Veränderung negativer Emotionen – die Häufigkeit des negativen Affektes blieb auch mit steigendem Alter stabil. In einer Untersuchung von Kunzmann et al. (2000) zeigte sich dagegen eine Abnahme der Häufigkeit positiver Emotionen bei den Hochaltrigen, nicht aber bei den „jungen“ Alten.

Einen besonders wertvollen Beitrag zur Veränderung des Erlebens positiver und negativer Emotionen liefern *Langzeitstudien*. Während in Querschnittsuntersuchungen grundsätzlich nur *Unterschiede* in der Häufigkeit von Emotionen beobachtet werden können, geben Langzeituntersuchungen Auskunft darüber, ob sich das emotionale Wohlbefinden von Personen im Zeitverlauf verändert. Im Hinblick auf die Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen liefern bisheriger Langzeituntersuchungen jedoch widersprüchliche Ergebnisse. So zeigten Costa et al. (1987) anhand einer repräsentativen Stichprobe, die neben älteren Menschen auch Personen im jungen und mittleren Erwachsenenalter umfasste, dass es trotz querschnittlicher Altersunterschiede in der Häufigkeit des Erlebens von Emotionen keine Anzeichen für eine längsschnittliche Veränderung des positiven und negativen Affektes gab. In einer weiteren Studie fanden Stacey und Gatz (1991) dagegen eine leichte Veränderung in der Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen innerhalb eines 14-jährigen Beobachtungszeitraums. Demnach berichteten insbesondere Personen im Alter von 65 Jahren und darüber einen Rückgang positiver Emotionen mit zunehmendem Alter. In den von Charles et al. (2001) vorgelegten Forschungsergebnissen, die auf der von Stacey und Gatz (1991) untersuchten Panelstichprobe basieren, zeigte sich innerhalb eines 23-jährigen Zeitraumes mit insgesamt fünf Erhebungszeitpunkten ein kontinuierlicher Rückgang negativer Emotionen im Verlauf der gesamten Lebensspanne. Während dieser Rückgang von der Adoleszenz bis hin zum späten Erwachsenenalter linear verlief, verlangsamte er sich allerdings im Alter (ab dem 60. Lebensjahr). Bei der Häufigkeit positiver Emotionen wiesen die Daten dagegen auf Stabilität hin. Lediglich bei Befragten zwischen dem 60. und dem 80. Lebensjahr war ein kleiner, aber signifikanter Rückgang in der Häufigkeit positiver Emotionen beobachtbar. Zusätzlich dazu waren bei der Häufigkeit positiver Emotionen auch Kohorteneffekte beobachtbar: So berichtete beispielsweise die Kohorte älterer Männer (60 Jahren und darüber) im Jahr 1991 mehr positive Emotionen als die vergleichbare Kohorte im Jahr 1971.

Auf Unterschiede in der Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der betrachteten *Alterskohorte* weist auch Pinquart (2001) hin. Im Rahmen einer Metaanalyse, in der Effekte von insgesamt 419 unterschiedlichen Stichproben ausgewertet wurden, zeigte die Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen keine signifikanten alterskorrelierten Änderungen in „jüngeren“ Stichproben älterer Menschen. Ein Rückgang im Erleben positiver Emotionen war aber in jenen Stichproben zu beobachten, die einen Altersdurchschnitt von 75 Jahren und darüber hatten. Hinsichtlich des Erlebens negativer Emotionen dagegen war bei den „jungen“ Alten ein Rückgang in der Häufigkeit zu beobachten, während bei den Hochaltrigen das Erleben negativer Emotionen mit zunehmendem Alter stieg. Betrachtet man die beiden Kohorten älterer Menschen im Hinblick auf die Affektbalance, so wurde ein Rückgang der Balance in der Gruppe der „jungen“ Alten beobachtet. Bei den Hochbetagten dagegen zeigten sich keine signifikanten Änderungen der Affektbalance.

Die Uneindeutigkeit der Forschungsergebnisse weist darauf hin, dass es neben den Zusammenhängen zwischen dem Alter(n) und der Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen ebenso der Untersuchung *moderierender Variablen* bedarf, die sich auf den genannten Zusammenhang auswirken können. So macht beispielsweise die Studie von Kunzmann et al. (2000) auf die kritische Position der *Gesundheit* im hohen Alter aufmerksam und die mit ihr einhergehende Wahrscheinlichkeit für ein häufigeres Erleben negativer Emotionen. In ihrer Studie ermittelten die Forscher zunächst eine positive Korrelation zwischen dem Alter und der Häufigkeit negativer Emotionen: Je älter die Befragten waren, umso mehr negative Erlebnisse berichteten sie. Wurde der Zusammenhang aber nach dem Gesundheitsstatus der Befragten kontrolliert, erwies sich die ursprüngliche Korrelation als nicht signifikant. Demnach war nicht das Alter für den Anstieg negativer Emotionen verantwortlich, sondern die alterskorrelierte Verschlechterung der Gesundheit.

Auf den moderierenden Effekt der *Geschlechtszugehörigkeit* beim Erleben negativer Emotionen machen neben den Ergebnissen der Berliner Altersstudie auch Daten einer Erhebung von Mroczek und Kolarz (1998) aufmerksam. Im Rahmen dieser Untersuchung, an der insgesamt 2.727 Personen im Alter zwischen 25 und 74 Jahren teilgenommen haben, konnten die Forscher zeigen, dass neben dem Geschlecht der Befragten auch der *Familienstatus* und bestimmte *Persönlichkeitseigenschaften* im Zusammenhang mit der Veränderung des Affekterlebens standen. Bei dem Erleben negativer Emotionen zeigte sich, dass diese nur bei verheirateten Männern mit zunehmendem Alter rückgängig waren; für alle anderen Befragten blieben sie dagegen konstant. Was die Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen anbetrifft, so nahm diese nur für extravertierte Männer mit zunehmendem Alter linear zu, was auf die kombinierte Wirkung unterschiedlicher Variablen auf das emotionale Wohlbefinden im Alter hinweist. Neben Merkmalen der Lebenslage scheint sich auch das *Untersuchungsdesign* auf die Richtung und die Stärke der beobachteten Effekte auszuwirken. So konnte Pinquart (2001) anhand einer Metaanalyse zeigen, dass die Zusammenhänge zwischen dem Erleben positiver Emotionen und dem Alter bzw. der emotionalen Balance und dem Alter in querschnittlichen Studien häufiger positiver ausfallen als in Langzeitstudien. Eine weitere Analyse wies zudem darauf hin, dass in Langzeitstudien insgesamt häufiger eine altersassoziierte Zunahme negativer Emotionen beobachtet wurde.

Zusammenfassend können die dargestellten Forschungsergebnisse die anfangs zitierte Annahme, dass das Alter(n) durch einen Rückgang positiver sowie eine Zunahme negativer Emotionen gekennzeichnet sei, nicht eindeutig bestätigen. So weisen Langzeitstudien zwar auf eine Zunahme der Häufigkeit negativer Emotionen bei den Hochaltrigen hin; es fehlt aber an einer Erklärung der zugrunde liegenden Ursachen dieser Änderung. Vor dem Hintergrund der Inkonsistenz bisheriger Forschungsergebnisse machen Carstensen et al. (2000) sowie Lawton (2001) darauf aufmerksam, dass die Beziehung zwischen der Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen und dem Alter viel komplexer sei, so dass es bei deren Untersuchung der Berücksichtigung weiterer Variablen bedarf. Diese werden im nächsten Abschnitt vorgestellt.

#### 1.4.2.3.2 Intensität emotionalen Erlebens im Alter

Während es im Hinblick auf die *Häufigkeit* des Erlebens positiver und negativer Emotionen im Alter eher widersprüchliche Ergebnisse gibt, besteht ein größeres Einvernehmen hinsichtlich der *Intensität* des Affekterlebens. So deutet eine Reihe von Studien darauf hin, dass ältere Menschen sowohl positive als auch negative Emotionen *weniger* intensiv erleben als jüngere Personen. Dies bestätigt bereits eine frühe Untersuchung von Diener et al. (1985 c), in der Personen zwischen dem 18. und dem 68. Lebensjahr hinsichtlich der Intensität ihrer Emotionen befragt wurden. Hier schätzten die Älteren sowohl ihre positiven als auch negativen Emotionen anhand der gleichen Skala weniger intensiv als jüngere Befragte ein. Interessanterweise war die Häufigkeit des Erlebens unterschiedlicher Emotionen in dieser Studie unabhängig vom Alter der Befragten. Auf Unterschiede in der Intensität des Affekterlebens, die speziell zwischen verschiedenen Kohorten älterer Menschen bestehen, weisen auch Ferring und Filipp (1995) hin. Sie zeigten anhand einer Stichprobe älterer Menschen, dass sich die Intensität positiver Emotionen innerhalb eines Untersuchungsjahres verminderte. Dieser Rückgang betraf allerdings nur die Gruppe der Hochbetagten; bei den „jungen“ Alten war kein solcher Effekt beobachtbar. In der gleichen Studie veränderte sich bei den Hochbetagten auch die Häufigkeit des Erlebens positiver Emotionen. Dieser Effekt wiederholte sich jedoch nicht in der Gruppe der „jungen“ Alten.

Für Stabilität in der Affektintensität sprechen wiederum Ergebnisse einer von Costa et al. (1987) durchgeführten Langzeitstudie. So konnten die Forscher innerhalb eines 10-jährigen Beobachtungszeitraums keine Veränderungen in der Intensität des Erlebens sowohl positiver als auch negativer Emotionen finden. Trotz der Stabilität im Affekterleben existierten aber während aller 10 Beobachtungsjahre querschnittliche Differenzen in der Intensität von Emotionen zwischen zwei Kohorten – Personen im mittleren Erwachsenenalter und älteren Menschen. Dabei „erlebte“ die Kohorte der Älteren ihre Gefühle nach eigenen Angaben durchgehend weniger intensiv als die jüngeren Befragten.

Obwohl die meisten Untersuchungen eine nachlassende Intensität des emotionalen Erlebens im Alter postulieren, finden sich vereinzelt Studien, die diese These in Frage stellen. Zu einem gegenteiligen Ergebnis kamen im Rahmen einer „*experience sampling*“ Studie<sup>57</sup> Carstensen et al. (2000). Sie stellten anhand einer Stichprobe Erwachsener (18 bis 94 Jahre), die im Zeitraum von einer Woche mehrmals täglich befragt wurden, keine altersbezogenen Unterschiede in der Intensität der im Alltag erlebten positiver als auch negativer Emotionen fest. Der Vorteil der „*experience sampling*“ Befragung besteht dabei in der Minimierung von Verzerrungen, die im Prozess der Kodierung und Enkodierung von Informationen entstehen kön-

---

<sup>57</sup> Als „*experience sampling*“ wird ein methodisches Vorgehen bezeichnet, das auf einer mehrmaligen Erhebung der intendierten Inhalte innerhalb eines bestimmten, meist aber kurzen (höchstens mehrere Wochen) Zeitraumes basiert. Im Gegensatz zu „klassischen“ Langzeitstudien ist nicht nur der Beobachtungszeitraum kürzer, sondern auch die Zeitabstände zwischen den einzelnen Messzeitpunkten. Durchgeführt wird diese Art der Befragung mithilfe unterschiedlicher technischer Hilfsmittel. Dabei werden Untersuchungspersonen innerhalb eines abgesprochenen Zeitraumes zu jeweils zufällig gewählten Zeitpunkten kontaktiert und gebeten, Auskunft über den interessierenden Sachverhalt zu geben, z.B. eine momentane Einschätzung der Intensität des emotionalen Erlebens.

nen. Bisherige Forschungsergebnisse basieren auf *retrospektiven* Einschätzungen der Affektintensität und sind folglich mit dem Risiko behaftet, dass Personen sich an die tatsächliche Intensität ihrer Emotionen nicht mehr erinnern. Eine forschungswürdige Frage besteht somit darin, ob sich die *Intensität* des emotionalen Erlebens mit zunehmendem Alter verändert, oder ob die bisherigen Ergebnisse nur den Effekt einer sich verändernden *Erinnerungsfähigkeit* an intensive Erlebnisse im Alter wiedergeben.

Eine Bestätigung für den Rückgang intensiver Emotionen mit zunehmendem Alter liefern ebenfalls jene Studien, die sich mit der *Häufigkeit spezifischer Emotionen* in unterschiedlichen Altersgruppen befassen. Generell weisen sie darauf hin, dass Menschen mit zunehmendem Alter dazu tendieren, *spezifische* positive und negative Emotionen häufiger, andere dagegen seltener zu erleben. Die Differenzierungsgrundlage dafür bildet der *Erregungsgrad* von Emotionen. So machte Russell (1980) darauf aufmerksam, dass sich Emotionen neben ihrer Zuordnung zum positiven oder negativen Modus auch am Grad der Erregung („arousal“) unterscheiden lassen. Ältere Menschen scheinen dabei insbesondere jene positiven und negativen Emotionen häufiger zu erleben, die durch ein *niedriges Erregungsniveau* gekennzeichnet sind. Die Häufigkeit jener Emotionen dagegen, die sich durch einen hohen Grad der Erregung auszeichnen, geht mit zunehmendem Alter zurück (Carstensen et al. 2000). Mithilfe einer Metaanalyse konnte Pinquart (2001) zeigen, dass empirische Ergebnisse häufig durch den Erregungsgrad jener Emotionen bedingt sind, die in den Messinstrumenten enthalten sind. Weil bisherige Messinstrumente nur zwischen positiven und negativen Emotionen unterscheiden und den Grad der Erregung vernachlässigen, tragen sie zur Widersprüchlichkeit der Forschungsergebnisse bei. Werden beispielsweise Emotionen mit hohem Erregungsgrad zur Messung des emotionalen Wohlbefindens im Alter herangezogen, so ergibt sich häufig ein negativer Zusammenhang zwischen der Häufigkeit des Erlebens dieser Emotionen und dem Alter, unabhängig davon, ob es sich um positiven oder negativen Affekt handelt. Zusammenfassend betrachtet, steht der „energetisierende“ Inhalt unterschiedlicher Emotionen im Antagonismus zum emotionalen und kognitiven Alterungsprozess. Diese Beobachtung deutet darauf hin, dass die beiden bisher betrachteten Merkmale des Affekterlebens – die Häufigkeit und die Intensität von Emotionen – nicht völlig unabhängig voneinander betrachtet werden können.

Die genannten Forschungsergebnisse haben in der Fachwelt zu unterschiedlichen Erklärungen geführt. So wurde der Rückgang eines intensiven Affekterlebens häufig vor dem Hintergrund der *Veränderungen des Nervensystems* im Alter diskutiert. Stützend für diese These ist auch die Beobachtung, dass ältere Menschen in unterschiedlichen Situationen nicht nur weniger intensiv, sondern insgesamt auch *seltener* auf emotionale Reize reagieren (Levenson et al. 1991, Lawton et al. 1992). Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass die subjektiv „gefühlte“ Intensität des emotionalen Erlebens nicht die „automatische“ Wiedergabe der Reaktion des Nervensystems darstellt, sondern das Ergebnis kognitiv-emotionaler Verarbeitung ist. Emotionales Erleben und die Einschätzung seiner Intensität sind Resultate eines Konstruktionsprozesses, in den selbstbezogene Einstellungen sowie die im Prozess der Sozialisation erworbenen Normen einer sozial „angemessenen“ Gefühlsäußerung einfließen. Einige Wissenschaftler vermuten deshalb, dass sich hinter der niedrigeren Intensität im Erleben von Emotionen weniger eine altersassoziierte Veränderung als vielmehr das Ergebnis früherer Sozialisa-

tion verbirgt. In diesem Fall wären die oben genannten Beobachtungen auf einen Kohorteneffekt zurückzuführen. So vermuten Diener et al. (1985 c) und Gibson (1997), dass insbesondere Hochaltrige weniger bereit sind, genaue Auskunft über die Intensität ihrer Emotionen zu geben. Dies kann eine soziale Norm widerspiegeln, die sich auf die fehlende Bereitschaft bezieht, über Emotionen zu kommunizieren, oder das Ergebnis einer Werthaltung sein, nach der das Erleben intensiver Emotionen als Ausdruck mangelnder „Selbstbeherrschung“ aufgefasst wird.

Neben den bereits genannten Thesen lassen sich aber auch weitere Ursachen vermuten. Die Beobachtung, dass die Häufigkeit des Erlebens von Emotionen, die durch einen niedrigen Grad der Erregung gekennzeichnet sind, bei älteren Menschen höher ist, kann auf die Aktivitätsprofile älterer Menschen zurückgeführt werden. So gehen Hilleras et al. (1998) davon aus, dass insbesondere Hochbetagte einen immer größeren Anteil ihrer freien Zeit auf eher passive Art und Weise verbringen, sei es aufgrund funktioneller Einschränkungen und der Mobilität oder aufgrund fehlender Gelegenheiten und fehlender sozialer Partner. Die passive Gestaltung der freien Zeit geht aber mit dem Erleben von weniger intensiven Emotionen einher (Hilleras et al. 1998).

Einige Forscher führen die nachlassende Intensität des emotionalen Erlebens im Alter dagegen auf „effektivere“ Strategien der Emotionsregulation und –kontrolle zurück. So postuliert Carstensen (1995), dass ältere Menschen aufgrund der *gewachsenen Bedeutung emotionaler Ziele* einen bewussteren und somit „reiferen“ Umgang mit ihren Emotionen pflegen. Zudem geht die Autorin davon aus, dass trotz der messbaren Unterschiede in der Intensität des Affekterlebens, ältere Menschen ihre Emotionen tiefer erleben – eine Konsequenz, die auf den zentralen Stellenwert emotionaler Ziele zurückgeführt werden kann. Nach Diener et al. (1991) ist die bessere Emotionskontrolle älterer Menschen dagegen nicht das Ergebnis veränderter Zielpräferenzen, sondern das Resultat eines *lebenslangen kognitiven Lernprozesses*, in dem der Umgang mit den eigenen Emotionen sukzessiv „erlernt“ wird. Demnach erwerben Personen „kognitive Strategien“, die der Vermeidung von Schwankungen in der Affektintensität und der Einschränkung des Auftretens widersprüchlicher Emotionen dienen. Aufgrund der längeren Dauer dieses Lernprozesses haben ältere Menschen einen zeitlich bedingten „Vorsprung“ gegenüber jüngeren Personen. Empirische Ergebnisse scheinen jedenfalls die Bedeutung des Alters für die Effektivität der Emotionskontrolle zu bestätigen. So konnten z.B. Gross et al. (1997) im Rahmen einer internationalen Studie, in der emotionale Erfahrung, der emotionale Ausdruck und die emotionale Kontrolle untersucht wurden, zeigen, dass mit zunehmendem Alter sich vor allem Strategien der Emotionskontrolle signifikant verbessern. In der gleichen Studie hatten ältere Erwachsene zudem ein höheres Niveau der emotionalen Balance als Befragte im jungen Erwachsenenalter.

Das Erlernen selbstregulativer Fähigkeiten und deren effektivere Anwendung bilden auch nach Lawton et al. (1992) die Erklärung dafür, dass ältere Befragte über ein deutlich höheres Niveau emotional-kognitiver Kontrolle verfügen. Die Forscher konnten aufzeigen, welcher konkreten *Strategien* sich ältere Menschen dabei bedienen. Demnach versuchen Ältere insgesamt häufiger, „emotionsinduzierende“ Situationen zu vermeiden; geraten sie dennoch in solche Situationen, sind sie bemüht, in ihren Reaktionen „emotions-neutral“ zu bleiben. So

vermieden Ältere beispielsweise generell, auf bestimmte Reize emotional (sowohl positiv als auch negativ) zu reagieren und neigten weniger dazu, nach Anregung zu suchen. Auffällig war zudem, dass sich ältere Befragte häufig durch höhere emotionale Stabilität sowie emotionale Reife auszeichneten. In Befragungen bezeichneten sie sich zudem als weniger launisch und stuften sich niedriger im „*sensation seeking*“ ein. Zusätzlich wurde von Seiten älterer Befragter häufig die ausgleichende Wirkung positiver Gefühle betont. Lawton und Mitarbeiter (1992) betrachten die Ergebnisse als Bestätigung der These, dass das psychische Altern mit einer besseren kognitiven Kontrolle verbunden ist. Dies bestätigt auch die Untersuchung von Carstensen et al. (1998), in der die Forscher darauf hinweisen, dass ältere Menschen spezifische Umwelt-Gestaltungsstrategien entwickeln, die ihnen ermöglichen, negative Interaktionen mit anderen Menschen zu vermeiden. Will man die bisherigen Forschungsergebnisse zusammenfassen, so lässt sich aus ihnen eine nachlassende Intensität des Affekterlebens im Alter ableiten, und zwar unabhängig davon, ob es sich um positive oder negative Emotionen handelt. Zum aktuellen Zeitpunkt scheint es aber unklar zu sein, was die wichtigsten Ursachen dieser Veränderungen sind. Umso bedeutsamer ist es, die unterschiedlichen *Moderatorvariablen* zu beachten, die den Prozess des Affekterlebens mitbestimmen.

#### 1.4.2.3.3 Moderierende Faktoren

Neben den bereits oben genannten Variablen, wie Gesundheits- und Familienstatus, Geschlecht und Persönlichkeit soll hier auf eine Reihe weiterer Faktoren hingewiesen werden, die einen Einfluss auf das Affekterleben – auch im Alter – haben. Bevor jedoch auf die Bedeutung zusätzlicher Moderatorvariablen eingegangen wird, soll die Rolle der Geschlechtszugehörigkeit genauer eruiert werden. So deutet eine Reihe von Forschungsergebnissen darauf hin, dass sich Frauen und Männer – unabhängig vom Alter – im Hinblick auf emotionales Wohlbefinden systematisch voneinander unterscheiden. Differenzen zeigten sich vor allem beim Erleben *negativer Emotionen*. So machte Noelen-Hoeksema (1990) darauf aufmerksam, dass Frauen häufiger als Männer unter emotionalen Störungen (im klinischen Sinne, z.B. Depressionen) leiden. Eine Reihe weiterer Studien zeigte, dass Frauen im Vergleich zu Männern systematisch ein höheres Niveau negativer Affektivität aufweisen (Brody & Hall 1993, Smith et al. 1996, Lucas & Gohm 2000). Die Forschungsgruppe um Diener (Diener et al. 1985 c) begründet diesen Unterschied mit der *geschlechtsspezifischen Intensität im Affekterleben*. In der von Diener et al. (1985 c) sowie Fujita et al. (1991) durchgeführten Untersuchung gaben weibliche und männliche Untersuchungspersonen zwar die gleiche Häufigkeit positiver und negativer Emotionen an; Frauen erlebten dennoch *beide* Emotionsarten signifikant intensiver als Männer.

Im Gegensatz dazu gehen Noelen-Hoeksema & Rusting (1999) davon aus, dass Frauen nicht *jede* Art negativer Affektivität intensiver erleben, sondern dass die Geschlechtsunterschiede in Abhängigkeit von der *internen bzw. externen Fokussierung* der jeweiligen negativen Emotionen bestehen. Nach der Durchsicht einer Reihe von Forschungsarbeiten zum dem Thema kommen die beiden Forscherinnen zu dem Schluss, dass Differenzen zwischen Männern und Frauen insbesondere in solchen negativen Emotionen beobachtbar sind, die einen *internen Fokus* aufweisen. Zu dieser Art der Gefühle zählen beispielsweise Furcht, Angst, Nervosität,



Scham oder Schuld. In den gesichteten Studien erlebten Frauen diese Emotionen signifikant häufiger als Männer. Bei Emotionen mit einem externen Fokus, wie z.B. Ärger oder Wut, waren dagegen keine Geschlechtsunterschiede in der Affekthäufigkeit beobachtbar. Im Hinblick auf extern „fokussierte“ Emotionen wiederum konnten geschlechtsspezifische Differenzen lediglich in den spezifischen situativen Kontexten beobachtet werden. Demnach reagierten Frauen systematisch auf *andere* Situationen mit Ärger als Männer (Noelen-Hoeksema & Rusting 1999). Bestätigt wurde die These der beiden Forscherinnen von Lucas und Gohm (2000), die anhand zwei großer internationaler Datensätze zeigen konnten, dass weibliche Befragte negative Emotionen mit einem internen Fokus häufiger erleben, während im positiven Affekt keine signifikanten Unterschiede zwischen den Geschlechtern bestehen. Die moderierende Wirkung der Geschlechtszugehörigkeit wird demnach insbesondere bei der Anwendung solcher Instrumente sichtbar, die den Schwerpunkt auf die Erfassung von Emotionen mit einem internen Fokus legen.

Neben der Geschlechtszugehörigkeit weisen bisherige Forschungsergebnisse auf eine Reihe weiterer Variablen hin, die sich auf den Zusammenhang zwischen dem Alter und dem emotionalen Wohlbefinden auswirken. In einer von Pinquart (2001) durchgeführten Metaanalyse zeigte sich, dass der *Zeitpunkt der Datenerhebung* einen Einfluss darauf hat, wie stark die Unterschiede im Erleben positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit vom Alter ausfallen. Eine Auswertung von insgesamt 125 Studien, die zwischen 1949 und 2001 veröffentlicht wurden, ergab, dass in „jüngeren“ Untersuchungen der altersbezogene Rückgang negativer Emotionen und der Affektbalance schwächer war als im Durchschnitt aller untersuchten Studien. Gleichzeitig war in „jüngeren“ Studien aber auch ein stärkerer Rückgang positiver Emotionen zu beobachten.<sup>58</sup> Auf Unterschiede in den Effekten in Abhängigkeit vom Jahr der Veröffentlichung weist auch Mayring (1991) hin. So macht er darauf aufmerksam, dass eine alterskorrelierte Verschlechterung des subjektiven Wohlbefindens häufiger in Studien berichtet wird, die vor dem Jahr 1970 publiziert wurden; „jüngere“ Studien dagegen weisen häufiger auf Stabilität oder gar Verbesserung des emotionalen Wohlbefindens mit zunehmendem Alter hin. Veränderungen sowie Unterschiede im emotionalen Erleben sind demnach nicht nur auf das Alter, sondern auch auf die Lebensbedingungen der unterschiedlichen Kohorten älterer Menschen zurückführbar. Die Veränderung der Effekte im emotionalen Erleben kann möglicherweise auch auf die in den letzten Jahrzehnten gewachsenen Potenziale älterer Kohorten zurückgeführt werden.

Neben dem Zeitpunkt der Datenerhebung können folglich *Merkmale der untersuchten Stichprobe* einen Einfluss darauf haben, zu welchen Ergebnissen der Forscher gelangt. Auch die Repräsentativität der Stichprobe, beispielsweise nach Alter und Geschlecht, garantiert noch nicht, dass andere wichtige Merkmale der Lebenslage älterer Menschen, wie Gesundheitsstatus, Bildungsgrad und Einkommensposition in der untersuchten Stichprobe normal verteilt sind. Aus diesen Gründen kann angenommen werden, dass eine Reihe bestehender Forschungsergebnisse durch einen systematischen Fehler verzerrt ist, der auf die Überrepräsentation

---

<sup>58</sup> Hier sei kurz darauf hingewiesen, dass die Abweichungen zwar signifikant, die Effekte jedoch insgesamt sehr gering waren

tion aktiver, gesunder und eher wohlhabender älterer Menschen und folglich Unterrepräsentation kranker, armer und einsamer Älterer zurückzuführen ist. Als nachteilig erweist sich auch, dass einige Studien die Veränderung des Affekterlebens nach einer Reihe bedeutsamer Merkmale der Lebenslage im Alter nicht kontrolliert haben.

Nicht zuletzt spielt die *Art des verwendeten Messinstrumentes* eine wichtige Rolle, denn die in ihm enthaltenen spezifischen Emotionen können das Ergebnis einer Studie mehr oder weniger stark (mit)beeinflussen (Carstensen et al. 2000). So zeigte sich beispielsweise in jenen Untersuchungen, welche die *PANAS (Positive and Negative Affect Schedule, Watson et al. 1988)* oder die *ABS (Affect Balance Scale, Bradburn 1969)* verwendeten, ein stärkerer Rückgang positiver Emotionen mit zunehmendem Alter als in Studien, die auf andere Instrumente zurückgriffen. Sowohl die *PANAS* als auch die *ABS* enthalten Emotionen, die durch einen starken Erregungsgrad gekennzeichnet sind. Da ältere Menschen Emotionen jedoch weniger intensiv erleben, folgt daraus ein Rückgang des emotionalen Wohlbefindens im Alter. Neben den verwendeten Instrumenten scheint auch das *Studiendesign* einen systematischen Einfluss auf die Forschungsergebnisse auszuüben. So fiel der Zusammenhang zwischen positiven Emotionen und dem Alter sowie der Affektbalance und dem Alter in Querschnittsstudien häufiger positiv aus. In Langzeitstudien dagegen war ein stärkerer Anstieg negativer Emotionen mit zunehmendem Alter beobachtbar (Pinquart 2001).

Abschließend wird kurz auf die Bedeutung *nationaler Zugehörigkeit* beim Erleben von Emotionen hingewiesen. So zeigte Inglehart (1990) anhand der Daten des *Euro-Barometer-* und des *World Values Survey*, dass emotionales Wohlbefinden in den unterschiedlichen Altersgruppen in Abhängigkeit vom nationalen Kontext variiert.<sup>59</sup> So nahm der Anteil der Personen, die sich als „sehr glücklich“ bezeichneten, in einigen Ländern mit höherem Alter zu, während in anderen Ländern der Anteil der „sehr Glücklichen“ mit zunehmendem Alter rückläufig war. In einigen wenigen Fällen wiederum zeigte sich ein U-förmiger Zusammenhang zwischen dem Alter und jenem Anteil der Befragten, die sich als „sehr glücklich“ einschätzte. Auch Pinquart (2001) weist im Rahmen seiner Metaanalyse auf die Bedeutsamkeit nationaler Unterschiede in den Lebensbedingungen älterer Menschen und folglich ihrer Wirkung auf emotionales Wohlbefinden hin. So konnte er im Hinblick auf die Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen systematische Unterschiede in Abhängigkeit von der Nationalität aufzeigen. Demnach könnten den nationalen Differenzen in der Versorgung älterer Menschen und den Merkmalen der Lebenslage in Bezug auf Wohnen, Einkommen, soziale Rollen oder etwa Lebenserwartung etc. eine entscheidende Funktion dabei zukommen, ob das Alter als ein „glücklicher“ oder eher „unglücklicher“ Lebensabschnitt erlebt wird.

---

<sup>59</sup> In den genannten Studien wird emotionales Wohlbefinden anhand eines einzelnen Items gemessen: „*Taking all things together, how would you say things are these days – would you say you're very happy, fairly happy, or not too happy?*“

#### 1.4.2.4 Emotionales Wohlbefinden im Alter - Zusammenfassung

Wie die dargestellte Empirie bereits vermuten lässt, kann im Hinblick auf die Veränderung des Affekterlebens und des emotionalen Wohlbefindens im Alter keinesfalls von Klarheit gesprochen werden. Lediglich die Unterschiede in der Intensität des Erlebens positiver und negativer Emotionen stellen ein Ergebnis dar, das aufgrund vielfacher Bestätigung als vergleichsweise robust gelten kann. Dennoch bleibt es bisher ungeklärt, ob die beobachteten Unterschiede in der Affektintensität einen altersbedingten Lernprozesses darstellen, das Ergebnis einer besseren Anpassung an kritische Lebensereignisse und der Entwicklung besserer Kontrollstrategien sind, ein „natürliches“ Resultat physischer Änderungen im Nervensystem spiegeln oder lediglich kohortenspezifische Einstellungen zur Funktionalität von Emotionen und zum kommunikativen Umgang mit ihnen abbilden. Hier bedarf es weiterer Studien, die sich der Überprüfung der konkurrierenden Erklärungsmodelle widmen.

Um der postulierten Komplexität des emotionalen Erlebens im Alter gerecht zu werden, bedarf es möglicherweise auch einer umfangreicheren Messung des emotionalen Wohlbefindens. So betonen beispielsweise Carstensen et al. (2000), dass das Affekterleben im Alter durch Gleichzeitigkeit positiver und negativer Emotionen, größere Emotionstiefe und einen höheren Grad der Differenzierung gekennzeichnet ist. Demnach reicht es nicht aus, emotionales Erleben anhand der Häufigkeit, der Intensität und vor allem anhand einfacher Ein-Item-Skalen zu erfassen. Geboten erscheint - neben der Kontrolle potentieller Moderatorvariablen - die Untersuchung der Frage, welche *spezifischen* Emotionen im Alter bedeutsamer sind und mithilfe welcher Strategien ältere Menschen ihren „Emotionshaushalt“ gestalten. In diesem Zusammenhang steht auch die von Carstensen (1995) entwickelte These der „emotionalen Reife“, die ein tieferes, komplexeres und gleichzeitig mehr zufrieden stellendes Erleben von Emotionen im Alter postuliert. Hier bedürfte es vor allem der Untersuchung jener Strategien, die ältere Menschen beim Umgang mit Emotionen anwenden. Hinsichtlich des Studiendesigns erscheint es wiederum dringend geboten, Langzeitforschung zur initiieren, denn nur auf diesem Wege lassen sich Alterseffekte von potentiellen Kohorteneffekten sowie psychische Alterungsprozesse von dem Effekt der Änderung der Lebenslage zuverlässig unterscheiden.



## 2 Ausgesuchte Theorien globaler Lebensqualität

Der nächste Abschnitt ist theoretischen Konzeptionen der Lebensqualität gewidmet. Der Fokus des Kapitels liegt auf der Darstellung von insgesamt fünf Theorien, die den *globalen* Begriff der subjektiven Lebensqualität zum Gegenstand haben. Die Auswahl der theoretischen Ansätze richtet sich zum einen an der empirischen Validierung der jeweiligen Theorie, zum anderen an den inhaltlichen und theoretischen Gesichtspunkten des jeweils enthaltenen Lebensqualitätsbegriffes. So wird versucht, die Theorien so zusammenzustellen, dass sie nicht nur unterschiedlichen metatheoretischen Konzeptionen der Lebensqualität zugeordnet werden können – dem Bottom-up- und dem Top-down-Ansatz, sondern auch unterschiedliche (inhaltliche) Begriffe der Lebensqualität repräsentieren. Um der Interdisziplinarität der Lebensqualitätsforschung schließlich Rechnung zu tragen, wurden die dargestellten Theorien sowohl aus der Psychologie als auch der Soziologie entnommen.<sup>60</sup> Als ein wichtiges Auswahlkriterium diente ebenfalls die Aktualität der jeweiligen Theorie. Die in diesem Kapitel dargestellten Ansätze beziehen sich dabei ausschließlich auf den Begriff der sog. *globalen Lebensqualität*, d.h. jene Konzeptionen, in denen die (summarische) Qualität des *gesamten Lebens* zum Ausdruck kommt. Wissenschaftliche Ansätze, die sich der materiellen Dimension eines guten Lebens widmen, werden im Kapitel 3 dargestellt.

### 2.1 Der Livability-Ansatz von Ruut Veenhoven

#### 2.1.1 Einführung

Auf die kontrovers diskutierte Frage, ob Lebensqualität primär eine Eigenschaft von Gesellschaften und ihrer Lebensbedingungen, oder eine subjektive, nach individuellen Vergleichskriterien entworfene Konstruktion der Person sei, gibt es in der Lebensqualitätsforschung unterschiedliche Antworten. Während eine Vielzahl von Theorien Lebensqualität als ein subjektives und mit der Veränderung von Lebensumständen variierendes Urteil betrachtet, geht der *Livability-Ansatz* des niederländischen Soziologen Ruut Veenhoven von einer primär gesellschaftsbezogenen Definition von Lebensqualität aus. Dabei bezieht sich der Begriff “*livability*”, der (wenn auch nicht ganz zutreffend) mit dem deutschen Begriff “Lebbarkeit” übersetzt werden kann, auf Merkmale einer Gesellschaft, die eine hohe subjektive Lebensqualität generieren. Das primäre Forschungsanliegen des Ansatzes besteht folglich darin, jene Lebensbedingungen zu bestimmen, die für Lebenszufriedenheit und Glück besonders förderlich sind.

Nach Veenhoven gilt jedoch eine „gute“ Gesellschaft nicht als Garant für hohe subjektive Lebensqualität der Bürger. “*Happiness*” – so der Forscher – “*depends on the livability of the environment, and also on the individual’s ability to deal with that environment*” (Veenhoven

---

<sup>60</sup> Da in der Ökonomie bisher kein Ansatz entwickelt wurde, der die Konstitution des subjektiven Wohlbefindens erklärt, wurde an dieser Stelle auf die Präsentation ökonomischer Ansätze verzichtet. Theorien der Lebensqualität beschäftigen sich in der Ökonomie zudem häufig mit den Erklärungen der Beziehung zwischen dem Wohlstand und Wohlbefinden, so dass diese erst im Kapitel 2 aufgegriffen werden.

2004 a, S. 15). So bedarf es neben einer „guten“ Umwelt auch der dazugehörigen individuellen Fähigkeiten, mit dieser Umwelt umzugehen ggf. diese den eigenen Bedürfnissen entsprechend zu gestalten. Der Grad der „Lebbarkeit“ bemisst sich demnach nicht ausschließlich an den externen Bedingungen bzw. Chancen für ein „gutes“ Leben, sondern ebenfalls daran, inwieweit die Angebote und Anforderungen einer Gesellschaft mit den Bedürfnissen und Fähigkeiten ihrer Bürger konsistent sind. Trotz dieser interaktionistischen Perspektive stehen im Mittelpunkt des „*livability*“-Ansatzes Merkmale von Gesellschaften, denen bei der Förderung eines hohen subjektiven Wohlbefindens ihrer Mitglieder eine wesentliche Bedeutung zugeschrieben wird. Der Ansatz unterstellt zudem, dass jene gesellschaftlichen Merkmale, die im Zusammenhang mit hohem subjektiven Wohlbefinden stehen, universellen menschlichen Bedürfnissen entsprechen. Aus dieser Perspektive zeichnen sich jene Gesellschaften durch einen höheren Grad der Lebbarkeit aus, die in der Lage sind, die Bedürfnisse ihrer Bürger besser zu befriedigen.

### 2.1.2 Der Begriff der Lebensqualität im „*livability*“-Ansatz

Lebensqualität, definiert als „*the overall enjoyment of one's life-as-a-whole*“ (Veenhoven 2004 a, S. 6), ist nach Veenhoven ein subjektives Gefühl, das grundsätzlich auf der Basis der Befriedigung von universellen menschlichen Bedürfnissen zustande kommt. Dieses global erlebte Gefühl ist eine ausschließlich *affektive* Reaktion und kommt auf der Grundlage von Emotionen und nicht bewussten Bewertungsprozessen zustande. Demnach sind psychisches Wohlbefinden, Lebenszufriedenheit und Glück Ausdrücke eines und des gleichen latenten Konstruktes, das sich in Form einer anhaltenden Zufriedenheit mit der Gesamtheit des Lebens äußert.<sup>61</sup> Weil in ihnen die emotional gefasste „Gewissheit“ bezüglich der lebensübergreifenden Zufriedenheit am deutlichsten zum Ausdruck kommt, werden bei der Messung von Lebensqualität im Wesentlichen die globalen, das Leben als Ganzes betreffenden, Variablen herangezogen. Neben der emotionalen Bezogenheit sind Urteile globaler subjektiver Lebensqualität nicht durch kurzfristige Erfahrungen („*passing satisfaction*“) gekennzeichnet, sondern beziehen sich auf längere, überdauernde Erlebnisqualitäten („*enduring satisfaction*“). Subjektive Urteile des Wohlbefindens, die als „*the degree to which an individual judges the overall quality of his life favorably*“ (Veenhoven 1991, S. 2) definiert werden, haben zugleich eine Signalfunktion, die darüber Auskunft gibt, ob universelle menschliche Bedürfnisse in Erfüllung gegangen sind (Veenhoven & Ehrhardt 1995, S. 35-36).

Neben der Globalität zeichnet sich der Veenhoven'sche Begriff der Lebensqualität durch ein weiteres wesentliches Merkmal aus: den „*absoluten*“ Wert. Mit der bedürfnisorientierten Konzeption grenzt sich der Autor von sog. „*relativen*“ Ansätzen der Lebensqualität ab. Diese gehen in der Regel von einer kognitiv dominierten „Variante“ des Wohlbefindens aus und konstituieren diese als das Ergebnis von Vergleichsprozessen, die anhand subjektiv bedeutender Kriterien zustande kommen. Vergleichskriterien bzw. -standards unterliegen jedoch

---

<sup>61</sup> Die Begriffe „subjective well-being“, „life-satisfaction“ und „happiness“ werden im Veenhovens Arbeiten synonym behandelt.

Veränderungen und werden in der Regel an die sich wandelnden Lebensbedingungen angepasst. Während sozial und kulturell beeinflusste Standards andauernden Anpassungsprozessen unterliegen, geht Veenhoven davon aus, dass Bedürfnisse wenig veränderbar seien. Ihre weitgehende Unabhängigkeit von den gegebenen Lebensbedingungen mache sie deshalb für Bewertungen von Lebensqualität sinnvoller.<sup>62</sup> Aus dieser Perspektive ist Lebensqualität alias Glück eine absolute Größe und ein Maß dafür, ob eine Gesellschaft in der Lage ist, die wichtigen Bedürfnisse ihrer Mitglieder zu erfüllen (Veenhoven 1991).

### 2.1.3 Theoretische Annahmen

#### 2.1.3.1 Glück als Orientierungsfunktion

Der „*livability*“-Ansatz geht davon aus, dass Menschen grundsätzlich nach einer dauerhaften Sicherung ihres Wohlbefindens streben. Individuelles Handeln bestimmt sich demnach immer mit Blick darauf, was diesem Bestreben am meisten nützt. Gleichzeitig hat Wohlbefinden eine Orientierungsfunktion, welche einem Menschen Auskunft gibt, ob seine aktuelle Lebenssituation und -führung „gut“ für ihn sei. Glück als ein affektiv zustande kommendes Urteil fungiert somit als die wichtigste Informationsquelle, wenn es um die Einschätzung der „Richtigkeit“ des eigenen Lebens geht. Dabei unterstellt Veenhoven, dass Menschen sich ihres Glücks immer bewusst sind. Um das eigene Leben zu bewerten, bedarf es keiner umfassenden gedanklichen Operationen. Vielmehr treffen Menschen dieses Urteil intuitiv, unabhängig von Lebenslagen anderer Menschen, von eigenen Zielen oder der eigenen Vergangenheit.

#### 2.1.3.2 Die „*livability*“ einer Gesellschaft als Quelle subjektiver Lebensqualität

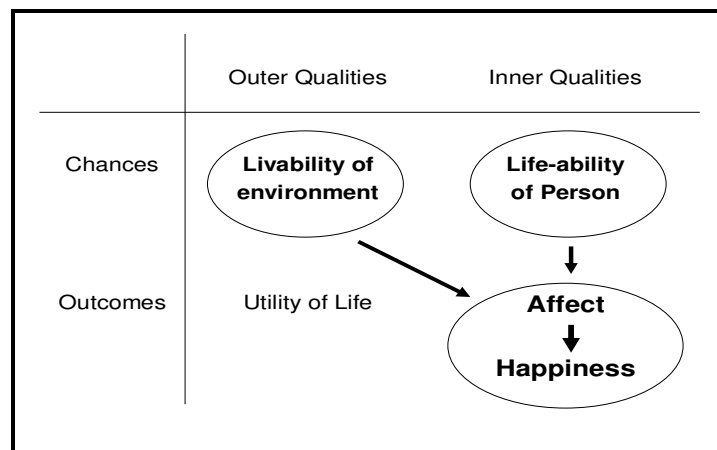
Der „*livability*“-Ansatz geht davon aus, dass subjektiv empfundene Zufriedenheit mit dem eigenen Leben als Ganzem in erster Linie von den objektiven Qualitäten einer Gesellschaft abhängig ist. Über seine Theorie schreibt Veenhoven: „*This is the theory that subjective appreciation of life depends in the first place on the objective quality of life; the better the living-conditions in a country, the happier its inhabitants will be.*“ (Veenhoven & Ehrhardt 1995, S. 35 f). Bei der Suche nach subjektiver Lebensqualität von Personen geht es somit primär um die empirische Ableitung jener gesellschaftlichen Dimensionen, welche für ein hohes Niveau des Wohlbefindens und damit die „*livability*“ einer Gesellschaft verantwortlich sind. Nach Veenhoven sind „gute“ Lebensbedingungen jedoch nicht nur durch ihren Beitrag zum Wohlbefinden gekennzeichnet, sondern ebenfalls dadurch, dass sie der menschlichen „Natur“ entsprechen: „*Good living-conditions*“ – so der Autor – „*are presumed to be conditions that fit human nature well*“ (ebenda, S. 36). Die „*livability-theory*“ ist somit eng mit der Idee der universellen menschlichen Bedürfnisse verknüpft. Ein hohes subjektives Wohlbefinden resultiert demnach aus den gesellschaftlich determinierten Lebenschancen, welche die Befriedigung dieser universellen Bedürfnisse fördern. Aus dieser Perspektive werden mensch-

---

<sup>62</sup> Veenhoven unterstellt Bedürfnissen eine hohe Stabilität, ohne jedoch aufzuzeigen, welche Bedürfnisse für Lebensqualität überhaupt bedeutsam sind.

liche Gesellschaften (Nationen, Staaten, Kulturen) als kollektive Arrangements zur Befriedigung dieser Bedürfnisse betrachtet. Gesellschaftliche Strukturen und Institutionen können Lebenschancen, die für subjektives Wohlbefinden notwendig sind, öffnen oder schließen und sind in Abhängigkeit davon, ob ihnen die Förderung des individuellen Glücks gelingt, auch mehr oder weniger erfolgreich.

„Gute“ Lebensbedingungen reichen jedoch für die Gewährleistung eines hohen subjektiven Wohlbefindens der Gesellschaftsmitglieder alleine nicht aus. Dazu bedarf es zusätzlich der Kompetenzen der Individuen, die einen „gelungenen“ Umgang mit Lebensbedingungen ermöglichen. In einem neueren Diskussionspapier unterscheidet Veenhoven neben den externen Bedingungen eines „guten“ Lebens („*outer qualities*“), die mit dem Begriff „*livability*“ bezeichnet werden, ebenfalls die persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten von Personen, die er als „*life-ability*“ definiert (Veenhoven 2000, S. 5 ff). Subjektive Lebensqualität, die als „*appreciation of life*“ bezeichnet wird, ist dann das Ergebnis der Interaktion zwischen den Lebenschancen („*livability*“) auf der einen und den Qualitäten von Personen („*life-ability*“) auf der anderen Seite (Abbildung 10). Während sich externe Lebenschancen in diesem Konzept auf die Prädispositionen der materiellen, aber auch sozialen Umwelt beziehen und sich mit Konzepten wie „Wohlfahrt“, „*social capital*“ oder „*level of living*“ vergleichen lassen, werden „*life-abilities*“ als „*inner life-chances*“ bzw. „*psychological capital*“, definiert, die eine Antwort auf die Frage geben „*how well we are equipped to cope with the problems of life*“ (Veenhoven 2000, S. 6).<sup>63</sup> Aus dieser interaktionistischen Sichtweise definiert Veenhoven die „Lebbarkeit“ einer Gesellschaft als „*the degree to which collective provisions and demands fit with individual needs and capacities*“ (Veenhoven & Ehrhardt 1995, S. 36).



**Abbildung 10: Individuelles Glück als Ergebnis der Interaktion zwischen den Lebenschancen und den „Lebensfähigkeiten“ einer Person (Veenhoven 2001 b, S. 4).**

<sup>63</sup> Mit dem Begriff „*life-ability*“, mit dem „psychische Potenziale“ im weiteren Sinne des Wortes angesprochen werden, nähert sich Veenhoven inhaltlich dem Konzept der „*capabilities*“, das u.a. der Philosoph Amartya Sen (Sen 1993) vertritt. Im Gegensatz zum Veenhoven’schen „*livability*“-Ansatz geht Sen davon aus, dass Lebensqualität in erster Linie das Ergebnis menschlicher Fähigkeiten, Kompetenzen etc., d.h. „*capabilities*“, sei und nicht der objektiven Lebensbedingungen.



#### 2.1.4 Der „livability“-Ansatz – Empirische Evidenz

Trotz der interaktionistischen Sichtweise, die Veenhoven in den neueren Arbeiten präsentiert, steht im Mittelpunkt seiner empirischen Forschung die Suche nach jenen Aspekten gesellschaftlichen Zusammenlebens, die im Zusammenhang mit hohem subjektiven Wohlbefinden stehen. Dabei wird grundsätzlich unterstellt, dass eine hohe Lebbarkeit der Umwelt zu einer hohen Lebensqualität führt und dass man von dem Wohlbefinden einzelner Menschen Rückschlüsse auf die Qualität einer Gesellschaft ziehen kann. Im Gegensatz dazu wurde der zweite Aspekt des „livability“-Ansatzes – jener, der sich mit der „Passung“ zwischen den Lebensbedingungen und den vorhandenen Kompetenzen der Menschen befasst – in der empirischen Forschung weitgehend vernachlässigt. Die Erklärung für diesen Mangel liegt in den von Veenhoven vorgenommenen theoretischen Annahmen, die besagen, dass ein hoher Grad des Wohlbefindens nicht nur ein direkter Hinweis auf die Lebbarkeit einer Gesellschaft sei, sondern ebenfalls ein Beweis für eine gelungene „Passung“ zwischen den psychischen Potenzialen der Menschen und den Anforderungen der Umwelt.

Das zentrale Forschungsanliegen des „livability“-Ansatzes besteht demnach in der Operationalisierung der „Lebbarkeit“ von Gesellschaften. Den Mittelpunkt der Arbeit bildet in der Regel die Suche nach solchen Merkmalen des Zusammenlebens, die in einem *dauerhaften* Zusammenhang mit globalen Maßen des Wohlbefindens stehen. Veenhoven nimmt an, dass sich die Qualität von Gesellschaften durch einen aus vielen Indikatoren bestehenden Index erfassen lässt, zu denen unter anderem öffentliche Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit oder Produktivität zählen. Da die „livability“-Theorie davon ausgeht, dass ein starker Zusammenhang zwischen dem Niveau der Lebenszufriedenheit und dem Niveau der Bedürfnisbefriedigung besteht, werden Standardabweichungen in globalen Maßen des Wohlbefindens mit der Unterschiedlichkeit der Lebensbedingungen erklärt.<sup>64</sup> Je ungleicher die Lebchancen innerhalb einer Gesellschaft bzw. zwischen unterschiedlichen Gesellschaften, umso größer die Differenzen im Zufriedenheitsniveau (Veenhoven 2003 a, S. 45).

Den größten Teil der von Veenhoven unternommenen Arbeiten bilden metaanalytische Studien, in denen unter Rückgriff auf Sekundärdaten bzw. bereits bestehende Datenbestände eine Dauerbeobachtung von Korrelationen mit globalen Maßen des Wohlbefindens vorgenommen wird. Dazu treten vergleichende Untersuchungen miteinander konkurrierender Ansätze der Lebensqualität. Im Falle der letzteren wurden insbesondere Annahmen der „relativen“ Ansätze der Lebensqualität in Relation zu den Thesen des „livability“-Ansatzes getestet. Im Rahmen einer solchen metaanalytischen Studie untersuchten Veenhoven und Ehrhardt (1995) die Vorhersagbarkeit globaler Wohlbefindensmaße, wie Glück und Lebenszufriedenheit, mithilfe der Thesen ausgesuchter Theorien. Als „relative“ Ansätze der Lebensqualität wurde die soziale Vergleichstheorie und der „Vergleich zu früher“, den die Autoren als „lifetime-

---

<sup>64</sup> Hier sei kurz darauf hingewiesen, dass die „livability“-Theorie Unterschiede im Niveau des subjektiven Wohlbefindens nicht auf individuell unterschiedliche Bedürfnislagen zurückführt, sondern einzig und allein auf Unterschiede in den Lebensbedingungen.

comparison“ bezeichnen, einbezogen. Zusätzlich dazu wurde die sog. „folklore-theory“<sup>65</sup> untersucht. Anhand eines Datensatzes, der Befragungsergebnisse von Studierenden aus 39 Nationen, die im Jahr 1985 erhoben wurden, sowie eines weiteren Datensatzes aus allgemeiner Bevölkerung und 28 Nationen, der um das Jahr 1980 erhoben wurde, konnten die Autoren zeigen, dass die aus dem „livability“-Ansatz extrahierten Thesen im empirischen Vergleich globale Maße subjektiven Wohlbefindens, wie Glück und Lebenszufriedenheit, besser vorher-sagen können, als Annahmen der „relativen“ Ansätze der Lebensqualität sowie die sog. „folk-lore-theory“.<sup>66</sup> Dabei wurde die „Lebbarkeit“ einer Gesellschaft anhand unterschiedlicher In-dikatoren abgebildet, wie z.B. materieller Wohlstand, öffentliche Sicherheit, soziale Gleich-heit und Gleichstellung der Geschlechter, politische Freiheit sowie der Zugang zur Bildung und zum Wissen (Veenhoven & Ehrhardt 1995, S. 54). Nach einer vergleichenden Auswer-tung der aus den unterschiedlichen Theorien abgeleiteten Annahmen, konnten die beiden For-scher zeigen, dass die für die „livability-theory“ herangezogenen Indikatoren globale Maße des Wohlbefindens gut vorhersagen konnten.<sup>67</sup>

Das Ergebnis einer international vergleichenden Dauerbeobachtung zwischen ausgesuchten Indikatoren gesellschaftlicher Lebbarkeit und globalen Maßen des Wohlbefindens präsentiert Veenhoven (2004 a) auch für die 90er Jahre. Die unten angeführte Tabelle enthält die heran-gezogenen Indikatoren samt ihrer Operationalisierung als auch die dazugehörigen, durch-schnittlichen Korrelationskoeffizienten mit globalen Maßen des subjektiven Wohlbefindens (Glück oder Lebenszufriedenheit) (Tabelle 1).

Indikatoren der Lebbarkeit von Gesellschaften und ihre Operationalisierung <sup>68</sup>	Korrelation mit einem globalen Maß des Wohl-befindens
Der Wohlstand einer Gesellschaft	
<u>Wohlstand</u> („affluence“): Das Pro-Kopf-Einkommen innerhalb einer Population, unter Berücksichtigung regionaler Kaufkraftdifferenzen (Human Development Report 1998)	+ .64
Rechtsstaatlichkeit	

<sup>65</sup> Die sog. „folklore-theory“ geht davon aus, dass Glück und Zufriedenheit die Folge eines „nationalen Charak-ters“ sind, der sich durch kulturell beeinflusste Einstellungen zum Glück, nationale Deutungen und Traditionen äußert.

<sup>66</sup> Die Datensätze stammen aus dem Fundus der World Database of Happiness (1993), einer Datenbank, deren Inhalte zunächst regelmäßig veröffentlicht wurden und heute allgemein zugänglich sind (<http://www2.eur.nl/fsw/research/happiness/index.htm>).

<sup>67</sup> Die von Veenhoven und Ehrhardt verwendeten Daten wurden in den 80er Jahren bereits von Alex Michalos verwendet, wobei paradoxerweise Michalos anhand des gleichen Datensatzes die „Richtigkeit“ seiner Theorie Multipler Diskrepanzen, die ein relativer Ansatz der Lebensqualität ist, beweisen wollte (Michalos 1985).

<sup>68</sup> Alle dazugehörigen Quellenangaben befinden sich in Veenhoven (2004 a, S. 11 ff und 23 f).

<u>Bürgerrechte</u> („civil rights“): Index of civil rights; Quelle: Freedom House (2000)	+ .36
<u>Abwesenheit von Korruption</u> („absence of corruption“): Expertenratings (Transparency International 1995)	+ .54
<u>Mordrate</u> : Anteil der auf Gewaltausübung zurückgehenden Tode an allen medizinisch erfassten Todesursachen; Quelle: UN-DY 1998	- .66
<b>Freiheit</b>	
<u>Ökonomische Freiheit</u> : Index of economic Freedom des Fraser Istitutes (1995) (Gwartney und Lawson 2001)	+ .62
<u>Politische Freiheit</u> : Index of political rights (Freedom House 1996)	+ .30
<u>Persönliche Freiheit</u> : Ein durch den Autor zusammengestellter Index individueller Freiheiten und Bürgerrechte (bezieht sich unter anderem auf die freie Partner- und Wohnortwahl, freie Wahl der Lebensform und die Möglichkeit ihrer Beendigung (Scheidung), Freiheit bezüglich der homosexuellen Lebensweise, freie Wahl bezüglich der Beendigung des eigenen Lebens)	+ .34
<b>Gleichheit</b>	
<u>Einkommensgleichheit</u> : Relativer Einkommensanteil der ärmsten 20 % und der reichsten 20 % der Bevölkerung (World Cultural Report 1998)	.00
<u>Gleichstellung der Geschlechter</u> : Ein Index, der sich auf die Gleichstellung im Bereich der Bildung, bei der Lebenserwartung und auf dem Arbeitsmarkt bezieht und gleichzeitig den Anteil der Führungspositionen sowie Sitze im Parlament berücksichtigt, die in weiblicher Hand liegen (Dijkstra 2000)	+ .16
<b>Aktive Ausübung der Staatsbürgerschaft, „Citizenship“</b>	
<u>Freiwilliges Bürgerschaftliches Engagement</u> : Aktive, freiwillige und unentgeltliche Teilnahme an Tätigkeiten, die öffentlichen Zwecken dienen (World Value Survey)	+ .50
<u>Präferenz für Mitspracherechte bei Führungsentscheidungen</u> : Einstellungen mittlerer Führungskräfte zur Mitbestimmung und Mitsprachrechten von Arbeitskräften (Den Hartog 1999)	+ .39
<b>Pluralität im Zusammenleben von Menschen unterschiedlicher nationaler Zugehörigkeit</b>	
<u>Anteil von Migranten an der Gesamtbevölkerung einer Gesellschaft: Anteil Zugewanderter an der Gesamtbevölkerung (World Culture Report)</u>	+ .32
<u>Toleranz gegenüber Minoritäten: Ergebnisse des World Value Survey</u>	+ .57
<b>Modernität</b>	
<u>Bildung: Zugang und Partizipation an Bildungsangeboten (Human Development Report 1998)</u>	+ .33
<u>Zugang zum Wissen: Anzahl der Computer pro 100.000 Einwohner (Human Development Report 1998)</u>	+ .66
<u>Grad der Urbanisierung: Anteil der Bevölkerung, der in einer urbanen Umwelt lebt (Human Development Report 1998)</u>	+ .31

**Tabelle 1: Indikatoren der Lebbarkeit in 65 Nationen (Veenhoven 2004 a, S.11 ff).**

Die in der Tabelle 1 dargestellten Maße stellen ausgesuchte Beispiele für Indikatoren der „Lebbarkeit“ in 65 Nationen sowie ihre Korrelationen mit Maßen des subjektiven Wohlbefindens dar. Mithilfe des auf diese Weise konstruierten Indexes konnten insgesamt 83% der Varianz in den globalen Maßen subjektiver Lebensqualität erklärt werden. Im Rahmen der gleichen Untersuchung versuchte Veenhoven neben den Merkmalen von Gesellschaften auch die Potenziale („*life-abilities*“) von Personen auf ihren Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden hin zu untersuchen. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass *physische* und insbesondere *psychische Gesundheit*, in westlichen Nationen ebenfalls das Erleben von Autonomie, zu den wichtigsten Potenzialen zählen, die im starken Zusammenhang mit globalem Glück und Lebenszufriedenheit stehen (World Database of Happiness (WDH) 2002, Catalog of Correlational Findings, in Veenhoven 2004 a, S. 14 ff).

Im Rahmen seiner empirischen Arbeit entwickelte Veenhoven ein besonderes Maß globaler Lebensqualität, das als „*happy life years*“ (HLY) bezeichnet wird. Das HLY-Maß stellt eine Kombination einer objektiven – der Lebenserwartung, mit einer subjektiven Variablen, wie Glück oder Lebenszufriedenheit, dar. Die mathematische Formel für das HLY-Maß lautet: „*HLY = life-expectancy \* (0,1) happiness*“. Dabei wird Lebenserwartung anhand der für eine Gesellschaft typischen Lebensdauer gemessen. Als Maße des globalen Wohlbefindens werden unterschiedliche reflektive Indikatoren subjektiven Wohlbefindens herangezogen. Die endgültige empirische Prüfung dieses neuen Maßes der Lebensqualität steht bisher noch aus. Als problematisch dürfte sich jedoch die Interpretierbarkeit dieser Operationalisierung erweisen.

### 2.1.5 Kritische Würdigung

Die Konzeptualisierung von Lebensqualität im „*livability*“-Ansatz ist an das Postulat universeller menschlicher Bedürfnisse gebunden. Die Theorie geht davon aus, dass Glück und Lebenszufriedenheit in erster Linie auf gesellschaftliche Lebensbedingungen zurückgehen, welche die Befriedigung dieser Bedürfnisse fördern. Obwohl diese Annahme einen „*common sense*“ bildet, liegen ihr einige ungelöste Fragen zugrunde. Die erste Problematik des Ansatzes besteht darin, dass die genannten Bedürfnisse im Rahmen des theoretischen Gerüsts der „*livability-theory*“ keine Konkretisierung finden. Nach Veenhoven gilt hohe Zufriedenheit zwar als Zeichen der Bedürfnisbefriedigung innerhalb einer Gesellschaft; es bleibt jedoch weitgehend unklar, *welche* Bedürfnisse konkret befriedigt werden sollten – ein Manko, das auch politisches Handeln beeinträchtigt. Wird an gesellschaftliche Institutionen die Erwartung gestellt, die Bedürfnisse ihrer Bürger zu erfüllen, dann müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein: a) die genannten Bedürfnisse müssen bekannt sein, und b) es bedarf verbindlicher Maße über den Stand der Bedürfnisbefriedigung. Was den zweiten Aspekt anbetrifft, so geht Veenhoven davon aus, dass das Niveau der Bedürfnisbefriedigung an dem durchschnittlichen Wohlbefinden der Bevölkerung bzw. am globalen Glück einer Person erkennbar sei – eine Annahme, die jedoch zunächst einer empirischer Überprüfung bedarf.

Ebenfalls kritisch muss eine weitere, dem „*livability*“-Ansatz zugrunde gelegte Annahme betrachtet werden: jene der *universellen Gleichheit* sowie *Unveränderbarkeit von Bedürfnissen*. Veenhoven grenzt sich mit dieser These von den sog. „relativen“ Ansätzen der Lebensqualität ab, die – da sie Glück und Lebenszufriedenheit in Relation zu einer Anzahl unterschiedlicher

Vergleichsstandards setzen – eine Instabilität und somit teilweise Unabhängigkeit subjektiver Lebensqualität von objektiven Lebensbedingungen postulieren. Im Gegensatz zu den mental bewussten und mit den Lebensumständen variierenden Vergleichskriterien, schreibt Veenhoven Bedürfnissen eine weitgehende Unabhängigkeit vom Lebensniveau sowie einen universellen Charakter zu. Dennoch bleibt es empirisch ungeklärt, ob alle Menschen gleiche ggf. ähnliche Bedürfnisse haben und ob der Grad ihrer Erfüllung sich über alle Kulturen hinweg in den Urteilen globalen subjektiven Wohlbefindens widerspiegelt. Eine weitere Problematik, die mit der Bedürfnisorientierung des „*livability*“-Ansatzes zusammenhängt, betrifft die Passung zwischen den herangezogenen Indikatoren der „*Lebbarkeit*“ von *Gesellschaften* auf der einen Seite und den *individuellen Bedürfnissen einzelner Menschen* auf der anderen Seite. Da der Autor keine eigene Bedürfnistheorie vorlegt, bleibt ungeklärt, welche individuellen Bedürfnisse durch welche gesellschaftlichen Indikatoren befriedigt werden. Unklarheit besteht ebenfalls darüber, ob individuelle Bedürfnisse durch die Indikatoren der „*Lebbarkeit*“ vollständig erfasst werden.

Ein weiterer kritischer Punkt betrifft die eingeschränkte Aussagekraft der verwendeten Datenbestände und die Beschränkung auf relativ einfache statistische Verfahren. So verwendet Veenhoven zur Unterstützung der „*livability-theory*“ fast ausschließlich Querschnittsdaten, die anhand von Korrelationsanalysen ausgewertet werden. Diese erlauben zwar Aussagen über bestehende Zusammenhänge, lassen aber keine Aussagen über das *Zustandekommen* subjektiver Lebensqualität zu. Eine kausale Ableitung globaler Maße des Wohlbefindens auf der Grundlage von Gesellschaftsmerkmalen steht deshalb noch aus. Der „*livability*“-Ansatz zeigt somit, mit welchen Dimensionen gesellschaftlichen Zusammenlebens globales Glück und Lebenszufriedenheit zusammenhängen. Er liefert jedoch keine Erklärung für das Zustandekommen subjektiver Lebensqualität der Gesellschaftsmitglieder.

Einer kritischen Betrachtung bedürfen ebenfalls die vergleichenden Analysen der Lebbarkeit in unterschiedlichen Nationen. So bleibt der Erkenntniswert eines an den gleichen Kriterien ausgerichteten Vergleiches von Gesellschaften, die über einen differenten kulturellen Hintergrund verfügen, fraglich. Werden unterschiedliche Nationen lediglich nach Einkommen und Zufriedenheit zueinander in Beziehung gesetzt, wird ihrer Heterogenität (in Bezug auf geschichtliche Entwicklung, Kultur, Politik und Ökonomie) samt der dazugehörigen Komplexität in der Wohlbefindensgenese kaum Rechnung getragen. Ohne einen theoretischen Gesamtrahmen, der alle wichtigen Variablen, die in den untersuchten Kulturen zum subjektiven Wohlbefinden führen, systematisiert, bleiben die ermittelten Korrelationen vage. Genaue Analysen zeigen zudem, dass die bivariaten Beziehungen zwischen den Indikatoren der Lebbarkeit und den Wohlbefindensmaßen bei einer Prüfung (partielle Korrelation) nach der Höhe des BIP-pro-Kopf-Einkommens entweder deutlich abgeschwächt oder sogar nicht signifikant werden (Schyns 1998, in Radcliff 2001, S. 945). Demnach wäre es der *Stand der ökonomi-*

*schen Entwicklung* und nicht die Lebbarkeit einer Gesellschaft, die für überdauernde Zufriedenheit verantwortlich wäre.<sup>69</sup>

Mit dem „*livability*“-Ansatz folgt Veenhoven jenen Ideen, welche bereits die Sozialindikatorenbewegung in ihrer Gründungsphase vorlegte. Die mit der Indikatorenbewegung zusammengehende politische Aspiration bestand durchaus in der Operationalisierung von Merkmalen einer „guten“ Gesellschaft und die Suche nach geeigneten Antworten auf die Frage, wie menschliches Glück und Zufriedenheit dauerhaft gesteigert werden können. Der „*livability*“-Ansatz kann als der Versuch gedeutet werden, eine wissenschaftliche Antwort auf diese politische Frage zu geben. So bilden die von Veenhoven untersuchten Merkmalsdimensionen eine *pragmatische* Basis für die Ableitung konkreter politischer Handlungsstrategien. Im Gegensatz zu den *relativen* Ansätzen der Lebensqualität, die Wohlbefinden als Ergebnis der sich ändernden Vergleichsstandards definieren, versucht Veenhoven einen Ansatz vorzulegen, der durch den „absoluten“ Charakter des Lebensqualitätsbegriffes eine Möglichkeit bietet, die Auswirkungen politischer Aktivität auf Wohlbefinden mitzuverfolgen (Veenhoven und Ehrhardt 1995 a). Zusammenfassend muss jedoch konstatiert werden, dass der „*livability*“-Ansatz nicht zu gesicherten Erkenntnissen über den Einfluss politischer Strategien auf subjektives Wohlbefinden geführt hat. Und obwohl die These, dass Menschen dann glücklicher sind, wenn sie unter besseren Lebensbedingungen leben, ein allgemein anerkanntes „Gut“ bildet, bedarf es weiterer Forschung hinsichtlich der Merkmale lebenswerter Gesellschaften.

## 2.2 Soziale Vergleichstheorien und ihre Bedeutung für Lebensqualität

### 2.2.1 Einführung

Die soziale Vergleichstheorie geht in ihren Ursprüngen auf Arbeiten von Festinger (1954) zurück. Der in den 50er und 60er Jahren entwickelte Ansatz stand jedoch anfänglich in keinem Zusammenhang mit Aspekten der Lebensqualität. Erst in den 80er und 90er Jahren des letzten Jahrhunderts wurden Forscher auf die wohlbefindensregulierende Funktion abwärtsgerichteter sozialer Vergleiche aufmerksam. So machte Wills (1981) die Beobachtung, dass Menschen durch einen Vergleich mit anderen Personen, die im Hinblick auf ein bestimmtes Merkmal schlechter als die eigene Person „abschneiden“, ihre eigene Zufriedenheit und somit ihr Wohlbefinden aufrechterhalten bzw. steigern können. Diesem Befund, dem Wills eine eigene Theorie des sog. „Abwärtsgerichteten Sozialen Vergleichs“ widmete, folgte eine Vielzahl

---

<sup>69</sup> Dies zeigte eine ebenfalls von Veenhoven durchgeführte Analyse (1997 b, Tabelle Nr. 4). Hier widmete sich der Autor einem Vergleich von Korrelationen zwischen dem durchschnittlichen Niveau der globalen Zufriedenheit und 56 ausgesuchten Variablen/Indikatoren in 48 Ländern im Jahr 1990. Wenn die Koeffizienten nach der Höhe des Bruttosozialprodukts kontrolliert wurden, blieben nur sieben der ursprünglich 56 Variablen signifikant. Davon waren lediglich zwei – die Häufigkeit tödlicher Unfälle und die Arbeitslosenquote – direkt mit der „*livability*-These“ verwandt. Alle weiteren Indikatoren, die u.a. die „politische Kultur“ eines Landes erfassten, erweisen sich als nicht signifikant.

empirischer Arbeiten, die sich einerseits der Überprüfung dieser Theorie selbst, andererseits aber auch den Motiven und hedonistischen Konsequenzen sozialer Vergleiche widmeten. Im Zuge der umfassenden Nachforschung wurde das ursprünglich von Festinger entwickelte Konzept um viele Aspekte weiterentwickelt, so dass einige Autoren bereits von einer „*Neo-Social Comparison Theory*“ (Suls & Wills 1991) sprechen. Im Mittelpunkt der „neuen“ Ansätze stand insbesondere die wohlbefindensregulierende Funktion sozialer Vergleichsinformation, der unter anderem eine große Rolle bei der Bewältigung kritischer Lebensereignisse beigemessen wurde. Neben der sozialen Vergleichstheorie, die den Untersuchungsgegenstand zunächst unabhängig von Aspekten subjektiver Lebensqualität betrachtet, bildet der an sozialen Kriterien orientierte Vergleich zwischen Menschen die Grundlage weiterer Ansätze, die sich der Frage nach dem subjektiven „Wohl“ von Menschen widmen. Hierzu gehört z.B. die Theorie Multipler Diskrepanzen von Michalos (1985, 2003 c, vgl. Kapitel 2.4) oder die Theorie relativer Deprivation von Merton und Kitt (1950). Die genannten Ansätze machen insbesondere darauf aufmerksam, dass subjektive Lebensqualität nicht ausschließlich von der objektiven Situation einer Person abhängen muss, sondern sich ebenfalls durch die Merkmale der Lebenssituation anderer sozialer Akteure bestimmen kann.

### **2.2.2 Der Begriff der Lebensqualität in Theorien Sozialer Vergleiche**

In der sozialen Vergleichstheorie steht der sog. *relative* Begriff des Wohlbefindens im Vordergrund. Für ihn gilt die grundlegende These, dass jedes menschliche Urteil einschließlich der Urteile zur Lebensqualität und Wohlbefinden innerhalb eines ausgewählten Referenzrahmens getroffen werden (Parducci 1968, 1995, Wedell & Parducci 2000). Dies bedeutet, dass Bewertungen eigener Zufriedenheit immer in Relation zu mindestens einem Kriterium stehen. Dieses Kriterium kann unter anderem durch die relative Position anderer (Vergleichs-)Personen innerhalb eines ausgesuchten Lebensbereiches definiert sein. Durch seine kriteriumsabhängige Definition steht der *relative* Begriff der Lebensqualität im Widerspruch zu den sog. *absoluten* Ansätzen, die davon ausgehen, dass Wohlbefinden aus der Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse entsteht. Wären Bedürfnisse einmal erfüllt, so müsste das Wohlbefinden unabhängig von der objektiven Lebenslage anderer Menschen hoch sein. Der wichtigste Unterschied der „relativen“ Ansätze zu den „absoluten“ Konzepten der Lebensqualität besteht in der Annahme, dass Vergleichskriterien im Laufe der Zeit nicht stabil, sondern veränderbar sind und teilweise mit dem Niveau objektiver Lebensqualität variieren (Michalos 1985, 2003 c, Hagerty 2000).

Während in der Vergangenheit die Begriffe der absoluten und relativen Lebensqualität eher in Konkurrenz zueinander standen, gehen Forscher heute davon aus, dass Lebensqualität in Abhängigkeit von der jeweiligen Lebensdimension entweder in absoluten oder relativen Begriffen definiert werden muss. Im Bereich der materiellen Lebensqualität – des Lebensstandards – wird z.B. angenommen, dass in Abhängigkeit von dem jeweils erreichten Wohlstandsniveau eine zunehmende Verschiebung von „*absolut* erlebter“ zu „*relativ* bewerteter“ Zufriedenheit stattfindet. Neuere Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen dem Einkommen und dem subjektiven Wohlbefinden weisen darauf hin, dass dem Vergleich zu anderen Personen (oder anderen Vergleichskriterien) dann eine größere Bedeutung zukommt, wenn ein bestimmtes,

meist hohes Niveau des Wohlstands bereits erreicht wurde (Diener & Oishi 2000). Je höher die materielle Lebensqualität, umso wahrscheinlicher ist es, dass Zufriedenheitsbewertungen relativen Vergleichsstandards folgen. Eine der künftigen Herausforderungen wird deshalb darin bestehen, Ansätze zu entwickeln, die beide Begriffe der Lebensqualität – sowohl den absoluten als auch den relativen – in ein gemeinsames Rahmenkonzept integrieren.

Trotz der empirischen Evidenz für die Bedeutung sozialer Vergleiche für Lebensqualität steht heute eine Anzahl offener Fragen im Vordergrund der Betrachtung. So wird unter anderem nach der Relevanz, die dem sozialen Vergleich im Gegensatz zu anderen Kriterien, z.B. dem Vergleich mit der eigenen Vergangenheit oder eigenen Zielen zukommt, gefragt. Ein weiteres Forschungsanliegen ist die Frage, wann Vergleiche zu anderen Personen virulent werden, wer die Vergleichspersonen sind und ob soziale Vergleiche überhaupt einen länger anhaltenden Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben.

## **2.2.3 Soziale Vergleiche und ihre Bedeutung für Lebensqualität**

### **2.2.3.1 Was ist ein sozialer Vergleich**

In der Zusammenschau der vielfältigen Perspektiven in der sozialen Vergleichsforschung kann ein sozialer Vergleich als eine komplexe, aus mehreren Einzelprozessen bestehende kognitive Bewertungsstrategie bezeichnet werden. Nach Wood liegt sozialen Vergleichsprozessen ein gemeinsames Merkmal zugrunde: Das Nachdenken über Information, die eine oder mehrere Personen in Relation zum Selbst betrifft (Wood 1996).<sup>70</sup> Der zentrale Aspekt besteht darin, dass die in einen sozialen Vergleich involvierte Person mindestens auf einer Merkmalsdimension entweder eine Ähnlichkeit oder eine Differenz zu einer anderen Person wahrnimmt oder konstruiert.<sup>71</sup> Soziale Vergleiche enthalten somit drei wesentliche Elemente: Ein Motiv (z.B. Wohlbefindensregulation), ein Vergleichsobjekt (eine reelle Vergleichsperson bzw. die Information darüber) und eine Vergleichsdimension (z.B. ein Merkmal, ein Lebensbereich, eine soziale Rolle, etc.). Dabei sind soziale Vergleichsprozesse keinesfalls immer bewusst. Empirische Forschung zeigt vielmehr, dass der Vergleich zu einer anderen Person oftmals flüchtig und weitgehend unbewusst ablaufen kann. Soziale Vergleiche geschehen nicht nur intentional, aktiv gesteuert und mit einer bewussten Verarbeitung der Ergebnisse; sie können auch einen zufälligen, automatisierten und unbewussten Verlauf haben. Zudem führt nicht jede Begegnung mit sozialer Information zum sozialen Vergleich. Dafür bedarf es

---

<sup>70</sup> Zur Definition sozialer Vergleiche äußert sich Wood in der folgenden Weise: „...social comparison is defined as the process of thinking about information about one or more other people in relation to the self“ (Wood 1996, S. 520f).

<sup>71</sup> Hier sollte kurz auf den Unterschied zwischen sozialer Vergleichsinformation und sozialen Normen hingewiesen werden. Während soziale Normen eher allgemein akzeptierte Wertvorstellungen bilden, die seitens einer sozialen Gruppe bzw. der Gesellschaft quasi „von außen“ aufgezwungen werden, bildet soziale Vergleichsinformation eine individuell konzipierte und auf die jeweilige Situation „abgepasste“ Information. Diese kann wiederum an sozialen Normen orientiert sein, ist an diese jedoch nicht zwingend gebunden.



eines Mindestmasses an Aufmerksamkeit seitens der vergleichenden Person sowohl für „externe“ – die Einschätzung der *anderen* Person – als auch „interne“ – die Wahrnehmung der *eigenen* Person - Information.

Obwohl diese „Minimaldefinition“ trotz der uneinheitlichen Theoriebildung in der sozialen Vergleichsforschung von der Mehrheit der involvierten Forscher geteilt wird, bestehen einige kontrovers diskutierte Fragen. Dazu gehört z.B. die Frage, was jene „soziale Vergleichsinformation“ in konkreter Weise ausmachen soll und ob es einen realen Träger dieser Information bedarf. So kann soziale Vergleichsinformation zum Teil auch unabhängig von real existierenden Personen zustande kommen, z.B. durch ein a priori vorgenommenes Urteil der vergleichenden Person, durch stereotype Vorstellungen oder Vorurteile. Wood (1996) plädiert dafür, auch konstruierte soziale Information als den Gegenstand sozialer Vergleichsprozesse zu werten, da das „Wissen“ über andere Menschen immer aus einer Kombination „echter“ und subjektiv „konstruierter“ Information besteht. Ein weiteres Argument besteht darin, dass auch subjektiv verzerrte Information ihre „psychische Realität“ hat, d.h. verhaltensrelevant ist. Dies bedeutet, dass Prozesse der Konstruktion sozialer Realität ebenfalls die Basis sozialer Vergleichsprozesse bilden. Subsumierend kann festgehalten werden, dass man aktuell nicht von einer in sich geschlossenen Theorie sozialer Vergleiche sprechen kann. Dem Ansatz wird heute immer noch eine große Anzahl unterschiedlicher Theorien zugeordnet, welche auf die Vielfalt der Motive, der Ursachen und der Konsequenzen sozialer Vergleiche hinweisen. Die Regulation des subjektiven Wohlbefindens bildet nur ein Motiv unter vielen, so dass nicht jede Theorie sozialer Vergleiche als ein Ansatz der Lebensqualität betrachtet werden kann.

### 2.2.3.2 Sozialer Vergleich als Prozess

Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass an sozialen Vergleichen viele unterschiedliche Prozesse beteiligt sind. Die wesentlichen davon bilden die *Selektion* und die *Konstruktion* sozialer Information. Bevor ein sozialer Vergleich auf einer ausgesuchten Merkmalsdimension unternommen wird, besteht der erste Schritt nicht selten darin, die als relevant erachtete Vergleichsperson zu wählen. Dabei zeigte die vergangene Forschung, dass Menschen dazu tendieren, sich an Personen zu orientieren, die eine Ähnlichkeit zu der eigenen Person aufweisen, wobei zu den grundlegenden Ähnlichkeitsmerkmalen das Geschlecht und das Alter gehören. Der unternommene *Selektionsprozess* hängt jedoch nicht nur von den „Ähnlichkeitsattributen“ der Vergleichspartner ab, sondern ebenfalls von dem spezifischen Vergleichsmotiv. Besteht das Ziel darin, selbstbezogene Information zu erwerben (Selbstevaluation), so werden andere Suchstrategien angewandt als bei dem Motiv nach Selbstwerterhöhung, das z.B. durch abwärtsgerichtete Vergleiche angestrebt werden kann.<sup>72</sup> Der Prozess der *Konstruktion* sozialer Information findet dabei nicht nur bei dem Nachdenken über Ähnlichkeiten und Differenzen

---

<sup>72</sup> Dabei macht die Einschätzung möglicher Vergleichspersonen bezüglich ihrer Relevanz für einen bevorstehenden Vergleich darauf aufmerksam, dass ein sozialer Vergleich bereits stattgefunden hat, noch bevor es zum eigentlichen „Nachdenken über soziale Information“ gekommen ist. An diesem Beispiel ist erkennbar, dass soziale Vergleiche eine Kette unterschiedlicher Informationserwerbs- und -verarbeitungsprozesse darstellen, in deren Rahmen soziales Wissen ständig neu konstruiert wird.

zu anderen Personen statt, sondern bereits bei der Auswahl der Vergleichspartner. Auf diesen Prozess wirken sowohl vorhandene Einstellungen, z.B. subjektive Überzeugungen über Glaubwürdigkeit von Personen, als auch Persönlichkeitsmerkmale, die sowohl die Wahl der Vergleichspartner als auch das Ergebnis sozialer Vergleiche beeinflussen können (vgl. Goethals & Klein 2000).

### 2.2.3.3 Motive sozialer Vergleiche

Als grundlegende Motive sozialer Vergleiche gelten Bedürfnisse, die drei unterschiedlichen Kategorien zugeordnet werden:

- Selbstevaluation (*self-evaluation*) bzw. Selbstwissen (*self-knowledge*),
- Selbstwerterhöhung (*self-enhancement, self-esteem*) und
- Selbst-Verbesserung (*self-improvement*) (Wood 1996, Sirgy 1986<sup>73</sup> in Diener & Fujita 1997).

Aus der Perspektive des subjektiven Wohlbefindens spielt das Motiv der *Selbstwerterhöhung* eine besondere Rolle. Darauf weist eine Reihe von Studien hin, in denen das Selbstwertgefühl zu den höchsten Korrelaten des Wohlbefindens zählt. Diener (1984) nennt beispielsweise elf Studien, in denen ein hohes Selbstwertgefühl einer der stärksten Prädiktoren subjektiven Wohlbefindens war. Diesen Befund bestätigen auch Daten von Michalos (1985, 2003 c, S. 428). In der psychologisch orientierten Lebensqualitätsforschung plädieren viele Autoren sogar dafür, das Selbstwertgefühl als eine eigenständige Dimension bzw. als Bestandteil subjektiven Wohlbefindens zu betrachten (Ryff 1989, Ryff et al. 1999).

### 2.2.3.4 Theoretische Entwicklung

#### 2.2.3.4.1 Die Ansätze von Festinger und Schachter

Die erste Theorie sozialer Vergleiche stammt von Festinger (1954). Auf der Suche nach sozialen Faktoren, die das individuelle Aspirationsniveau von Menschen beeinflussen, ging der Autor davon aus, dass der Vergleich der eigenen Lebenslage mit den Merkmalen der Lebenslage anderer Personen einer der wesentlichen Bausteine des Aspirationsbildungsprozesses sei. Festinger unterstellte der menschlichen Suche nach sozialer Vergleichsinformation zwei Motive: Erstens die Überprüfung eigener Ansichten und Meinungen (*opinions*) und zweitens die Vergewisserung bezüglich eigener Fähigkeiten (*abilities*) im Kontext der Frage, was diese dem Einzelnen erlauben zu tun. Eine Suche nach sozialen Bewertungsstandards bzw. Vergleichspersonen findet aus dieser Perspektive erst dann statt, wenn objektive Bewertungskri-

---

<sup>73</sup> Sirgy (1986) geht von drei wesentlichen Motiven sozialer Vergleiche aus: „self-knowledge“ (Generierung selbstbezogenen Wissens), „self-esteem“ (Streben nach Selbstwert) und „self-consistency“ (Sicherung der Selbstkonsistenz). Das letzte der drei Motive lässt sich jedoch der zweiten Kategorie (oben) zuordnen, denn es dient dem Schutz des Selbstkonzeptes (vgl. Alicke et al. 1995).

terien nicht zur Verfügung stehen. Zudem spielt bei der Selektion von Vergleichspersonen ein Kriterium eine wichtige Rolle: die erwartete Ähnlichkeit der eigenen Meinung mit der Meinung der Vergleichsperson. Eine wesentliche Weiterentwicklung erfuhr die Theorie sozialer Vergleiche durch Schachter (1959). Der Autor konnte anhand experimenteller Studien zeigen, dass es nicht nur der Bedarf an selbstbezogener Information ist, der den sozialen Vergleich befördert, sondern auch bestimmte emotionale Zustände führen dazu, dass Menschen sich in Vergleiche mit anderen Personen begeben. So ging er davon aus, dass Menschen insbesondere dann nach sozialer Vergleichsinformation suchen, wenn sie sich der „Richtigkeit“ ihrer affektiven Reaktionen auf eine bestimmte Situation nicht sicher sind. Die Überprüfung eigener affektiver Reaktionen avancierte damit zum weiteren Motiv sozialer Vergleiche.

#### 2.2.3.4.2 Sozialer Vergleich als Instrument der Wohlbefindensregulation

Die Ansätze von Festinger und Schachter hatten noch keinen direkten Bezug zu Fragen des subjektiven Wohlbefindens bzw. subjektiver Lebensqualität. Erst spätere Arbeiten, z.B. die von Thornton und Arrowood (1966, in Suls & Wheller 2000, S. 6), machten auf die Verbindung zum Wohlbefinden aufmerksam. So gingen die beiden Forscher davon aus, dass neben dem Motiv nach Selbstevaluation (*self-evaluation*) bei sozialen Vergleichen ein weiteres Motiv wirksam war: nach Selbstwerterhöhung (*self-enhancement*). Diesem Motiv wurde gleichzeitig eine zentrale Rolle bei der Aufrechterhaltung von Lebenszufriedenheit und Wohlbefinden beigemessen. Dabei stellte sich zugleich die Frage, *wie* soziale Vergleiche strukturiert sein müssten, um einen positiven Einfluss auf Wohlbefinden zu haben. Als Antwort auf diese Forschungsfrage entstanden zwei gegensätzliche Thesen, von denen die eine davon ausgeht, dass die Steigerung des Selbstwerts (und somit auch des Wohlbefindens) einer Person in ihrer Identifikation mit einer superioren Person zu sehen ist (aufwärtsgerichteter sozialer Vergleich) (Thornton und Arrowood 1966, in Suls & Wheller 2000, S. 6). Die zweite These dagegen betrachtet abwärtsgerichtete soziale Vergleiche als Quelle des Wohlbefindens (Hakmiller 1966, in Suls & Wheeler 2000, S. 7). Im Zuge empirischer Forschung schien sich der zweite Ansatz zu bestätigen, so dass schließlich auf dessen Basis die Theorie des „Abwärtsgerichteten Sozialen Vergleichs“ entstand (Wills 1981).<sup>74</sup>

Neben dieser theoretischen Weiterentwicklung rückte die Frage nach den hedonistischen Konsequenzen sozialer Vergleiche in den Mittelpunkt der Betrachtung (Brickman & Bulman 1977, in Suls & Wheeler 2000). Die Popularität der Idee, dass soziale Vergleiche unternommen werden, um das eigene Wohlbefinden zu steigern, geht dabei vor allem auf Wills (1981) und Wood (1985, in Suls & Wheeler 2000) zurück. So konnte Wills zeigen, dass Menschen von der Strategie des abwärtsgerichteten sozialen Vergleichs einen aktiven Gebrauch machen,

---

<sup>74</sup> Ein *aufwärtsgerichteter* sozialer Vergleich ist durch eine Positionierung der sich vergleichenden Person zu einer als besser wahrgenommenen Person definiert. Ein *abwärtsgerichteter* Vergleich dagegen besteht in einem relativen Vergleich mit einer als schlechter wahrgenommenen Person.

um sich „besser als Andere“ zu fühlen. Durch die Arbeiten von Wood<sup>75</sup> (1985) als auch Gibbons und Gerrard (1991) avancierte der abwärtsgerichtete soziale Vergleich sogar zu einer Coping-Strategie, die insbesondere dann wirksam war, wenn die Betroffenen ihre Situation aus eigenen Kräften nicht (mehr) ändern konnten. Soziale Vergleiche galten demnach als Strategien der Wohlbefindensregulation, von denen insbesondere dann Gebrauch gemacht werden sollte, wenn es um die Bewältigung von Belastungen ging. Das mit dem Bewältigungs-Ansatz verbundene Gedankengut der sozialen Vergleichsforschung fand ebenfalls Eingang in die Gerontologie. So galt der Rückgriff auf den Vergleich mit Personen, denen es „schlechter“ ging, bei altersbedingten Belastungen, wie schwere Krankheit, Verlust körperlicher Fitness oder Verluste im sozialen Bereich, als eine mögliche Bewältigungsstrategie, welche nicht nur die Anpassung an das Alter(n) erleichterte, sondern ebenfalls dazu beitragen konnte, die eigene Lebenszufriedenheit aufrechtzuerhalten (Gibbons & Gerrard 1991, Filipp & Ferring 1998, Filipp et al. 1997, Buunk & Gibbons 1997, Tennen et al. 2000). So konnten z.B. Heidrich und Ryff (1993) zeigen, dass positive Selbsteinschätzungen im sozialen Vergleich mit hohen Werten der Zufriedenheit, einem hohen Selbstwertgefühl und subjektivem Wohlbefinden assoziiert waren.

Zusammenfassend kann hier auf die im Vergleich zu den klassischen Ansätzen von Festinger und Schachter veränderte Motivlage der sozialen Vergleiche aufmerksam gemacht werden. So gehen die neuen Ansätze davon aus, dass Menschen nicht, wie früher angenommen, nach einer möglichst korrekten Überprüfung eigener Fähigkeiten und Ansichten („kognitive Klarheit“) suchen, sondern vielmehr ein positives Gefühl bzw. eine positive Sicht der eigenen Person anstreben (Suls & Wheeler 2000). Diesem Bestreben kommt bei der Aufrechterhaltung von Lebenszufriedenheit insbesondere dann eine große Bedeutung zu, wenn Menschen in kritischen Lebenssituationen über keine alternativen Bewältigungsstrategien verfügen.

#### 2.2.3.4.3 Soziale Vergleiche und subjektives Wohlbefinden – neuere Entwicklungen

In den 90er Jahren entfernte sich die Forschung noch mehr von dem klassischen Ansatz Festingers. Sie distanzierte sich aber auch von der zentralen Stellung des abwärtsgerichteten sozialen Vergleichs, der in den 80er Jahren als der Prototyp sozialer Vergleiche galt. Zu einer zunehmenden Diversifikation des Ansatzes und gleichzeitig zur Veränderung des Wissens über die Zusammenhänge zwischen sozialen Vergleichen und subjektivem Wohlbefinden trugen insbesondere neue Forschungsmethoden bei. So konnten z.B. Buunk et al. (1990, in Suls & Wheeler 2000, S. 13) zeigen, dass die emotionalen Konsequenzen aufwärts- als auch abwärtsgerichteter sozialer Vergleiche unterschiedlich sein können. Einem abwärtsgerichteten Vergleich folge demnach nicht unmittelbar - wie früher angenommen - eine positive Emotion. Buunk und Kollegen machten ebenfalls darauf aufmerksam, dass der „psychische Nutzen“ abwärtsgerichteter sozialer Vergleiche nur dann einen Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden hat, wenn die sich mit einer anderen vergleichende Person glaubt, dass ihr das „Schicksal“ des

---

<sup>75</sup> Wood (1989, in Suls & Wheeler 2000, S. 13) fügte den Motiven nach Selbstevaluation und Selbstwerterhöhung ein drittes Motiv hinzu: die Selbst-Verbesserung (self-improvement).

anderen nicht begegnet (Buunk & Gibbons 2000). Mit diesen Erkenntnissen hat der abwärtsgerichtete soziale Vergleich seine pauschale Rolle als Instrument der Wohlbefindenssteigerung eingebüßt. Die hier deutlich werdende und bisher unterschätzte Komplexität in den Verknüpfungen zwischen kognitivem und emotionalem Wohlbefinden zeigt zudem, dass der Beitrag sozialer Vergleiche zur subjektiven Lebensqualität nicht einheitlich ist, sondern durch viele weitere Variablen moderiert sein kann, z.B. die Ausgangsstimmung, das Motiv oder die Persönlichkeit (Tennen et al. 2000, Buunk & Gibbons 2000, Smith 2000).

Aus der Perspektive subjektiver Lebensqualität spielen heute zwei Ansätze der sozialen Vergleichsforschung eine besondere Rolle: der sog. „*forced comparison*“-Ansatz (Ansatz des „erzwungenen Vergleichs“) und der „*coping*“-Ansatz (sozialer Vergleich als Bewältigungsstrategie). Der wichtigste Unterschied zwischen beiden Ansätzen besteht darin, *wie* Vergleichspersonen gewählt werden und ob die Rolle der vergleichenden Person aktiv oder eher passiv zu werten ist. So geht der „*forced comparison*“-Ansatz davon aus, dass Menschen dazu neigen, soziale Vergleiche vorzunehmen, sobald sie mit anderen Menschen in Kontakt treten. Eine Begegnung mit sozialer Information mündet häufig auch unbewusst im sozialen Vergleich. Den größten Einfluss auf Wohlbefinden haben folglich Menschen, die in der unmittelbaren Umgebung einer betrachteten Person leben oder alltägliche Begegnungsorte mit ihr teilen. Zu den wichtigsten Vergleichspersonen werden deshalb Nachbarn, Familienangehörige, Freunde oder Arbeitskollegen gezählt. Dabei kommt der vergleichenden Person bei der Wahl ihrer Vergleichspartner eine wenig aktive Rolle zu, denn nicht ein der Selektionsprozess, sondern die soziale Situation entscheidet darüber, ob ein sozialer Vergleich zustande kommt.

Im Mittelpunkt des „*coping*“-Ansatzes steht dagegen eine *selbstregulative* Vorstellung vom subjektiven Wohlbefinden. Soziale Vergleichsinformation wird nicht dann „verwendet“, wenn sie einem „begegnet“, sondern wenn ihre „Verwertung“ einen „psychischen Nutzen“ erwarten lässt. Folglich bestimmt sich das Ergebnis eines sozialen Vergleichs nicht durch jene Information, welche die gegebene soziale Situation „von außen“ aufzwingt, sondern durch jene Information, welche die Person aktiv wählt. Der Ansatz geht davon aus, dass Menschen ihrer sozialen Umwelt nicht ausgeliefert sind, sondern in sozialen Vergleichen eine aktive Rolle einnehmen, z.B. durch eine flexible Selektion von Vergleichspersonen, die explizite Vermeidung von Vergleichen oder ihren Beitrag zur „Konstruktion“ des Wohlbefindens. Innerhalb des „*coping*“-Ansatzes lassen sich zudem zwei Modelle unterscheiden: das *hedonistische Modell* und das *Bewältigungsmodell im engeren Sinne*. Während das erste Modell durch die These „*people compare themselves with others when they think it will make them feel good, but shy away from comparing with others when they think it will make them feel bad*“ (Brown & Dutton 1995, S. 1292, in Diener und Fujita 1997, S. 346ff) beschrieben werden kann, unterstellt das zweite Modell, dass Menschen insbesondere in kritischen Lebenssituationen, die als weitgehend unveränderbar gelten und mit Unsicherheiten hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen verbunden sind, soziale Vergleichsinformation suchen, um unter anderem ihr subjektives Wohlbefinden aufrechtzuerhalten. Befindet sich beispielsweise jemand in einer kritischen gesundheitlichen Situation, wird er gezielt versuchen, sich mit Personen zu vergleichen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden. Dabei werden Vergleichspartner in Abhängigkeit vom angestrebten Motiv ausgesucht. Geht es um die Aufrechterhaltung des emotionalen Wohlbefindens und der Lebenszufriedenheit, werden abwärtsgerichtete Vergleiche

che vorgenommen. Geht es dagegen um eine möglichst genaue Einschätzung der eigenen Lage (Selbstevaluation), so werden Personen herangezogen, deren Lebenssituation der eigenen am meisten ähnelt.

## **2.2.4 Soziale Vergleiche und subjektives Wohlbefinden - Empirische Evidenz**

### **2.2.4.1 Selbstregulative Ansätze subjektiven Wohlbefindens**

Soziale Vergleiche mit anderen Personen und ihre Bedeutung für subjektive Lebensqualität wurden unter anderem im Zusammenhang mit der materiellen Lebenslage untersucht. So konnten unterschiedliche Autoren zeigen, dass der Vergleich mit anderen Menschen einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage hat. Kapteyn und Wansbeek (1992, in Diener & Fujita 1997) berichten beispielsweise, dass der Effekt der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen auf das globale subjektive Wohlbefinden unter anderem von dem Vergleich der eigenen Einkommenssituation mit der Einkommenslage relevanter Dritter abhängig ist. Dabei gehen die Forscher davon aus, dass Menschen sich innerhalb einer durch die Höhe des Einkommens definierte Referenzgruppe vergleichen. Die empirische Evidenz dafür leiten die Autoren von der Beobachtung ab, dass Personen mit höherem Einkommen auf die Frage, welches Einkommen sie für die minimale Befriedigung ihrer Bedürfnisse bräuchten, regelmäßig einen höheren Betrag angeben, als Personen mit einem niedrigen Einkommen. Das individuelle Aspirationsniveau steigt demnach nicht nur mit dem eigenen Einkommen, sondern ebenfalls mit dem Einkommen der Referenzgruppe (vgl. Abschnitt 3.5.3.3).

Der selbstregulative Ansatz sozialer Vergleiche fand ebenfalls Eingang in die gerontologische Forschung. So wurde aus der Perspektive des Konzeptes des „erfolgreichen Alterns“, das die Aufrechterhaltung eines hohen Wohlbefindens als eine erstrebenswerte Entwicklungsleistung des Alters konzipiert (Baltes & Baltes 1991, in Filipp & Buch-Bartos 1994), nach der Bedeutung sozialer Vergleiche für diese Aufgabe gefragt. Diesem Forschungsanliegen widmeten sich unter anderem Filipp und ihre Kollegen. So wurde im Rahmen einer Pilotstudie die Häufigkeit sozialer Vergleiche im Gegensatz zu temporalen Vergleichen untersucht. Dabei zeigte sich, dass die befragten älteren Frauen im Rahmen spontaner Erklärungen weniger zu sozialen, sondern zu temporalen Vergleichen (Vergleiche mit der Vergangenheit) tendierten. Wurde den Probandinnen durch Instruktion dagegen ein soziales Vergleichsurteil abverlangt, so tendierten sie eher zu abwärtsgerichteten Vergleichen in den Bereichen Gesundheit, Aktivität, Gedächtnis, Interessenvielfalt, soziale Anbindung und Selbständigkeit (Filipp & Buch-Bartos 1994). In einer anderen Studie machten Personen im Alter zwischen 66 und 94 Jahren ebenfalls viel seltener von sozialen und dagegen viel häufiger von temporalen Vergleichen Gebrauch als eine studentische Kontrollgruppe (Filipp et al. 1997, Filipp & Ferring 1998).

Diese Befunde bestätigen eine frühere Annahme von Suls & Mullen (1982, in Filipp & Buch-Bartos 1994), nach der soziale Vergleiche im höheren Lebensalter stetig an Bedeutung verlieren. Dieser Bedeutungsverlust ist das Ergebnis der im Alter häufig beobachtbaren sozialen Isolation und der mangelnden Verfügbarkeit sozialer Vergleichsinformation. Zugleich nimmt die Bedeutung der Vergleiche mit der eigenen Vergangenheit zu. Filipp und Ferring (1998)

gehen deshalb davon aus, dass die wohlbefindensregulierende Funktion sozialer Vergleiche im Alter deutlich in Frage gestellt werden muss. Dabei problematisieren die Forscher jedoch, dass abwärtsgerichtete soziale Vergleiche einer insbesondere im Alter vorhandenen Norm der „Bescheidenheit“ entgegenlaufen und daher als sozial unerwünscht gelten. Auch Buunk und Gibbons (2000) weisen auf das „Verschweigen“ sozialer Vergleiche hin – ein Phänomen, das besondere Herausforderungen an die Reliabilität und Validität der Messung sozialer Vergleiche stellt.

#### **2.2.4.2 Ergebnisse zum „forced-comparison“-Ansatz**

Im Rahmen des „forced-comparison“-Ansatzes konnten insbesondere Schwarz und Strack zeigen, dass der Vergleich mit anderen Personen Einfluss auf Urteile globaler subjektiver Lebensqualität haben kann (Schwarz & Strack 1999). Die Autoren machten in einer Reihe von experimentellen Laboruntersuchungen darauf aufmerksam, dass die Anwesenheit einer anderen Person insbesondere dann einen Einfluss auf Urteile globaler Lebensqualität hat, wenn sie sich von der vergleichenden Person durch ein offensichtliches Merkmal (z.B. körperliche Behinderung) unterscheidet. Einige Forscher stellen jedoch die überdauernde Wirkung solcher Vergleiche auf subjektive Lebensqualität in Frage. So untersuchten Diener et al. (1993) den Zusammenhang zwischen dem sozioökonomischen Status von Personen in Relation zum durchschnittlichen Status ihrer Umgebung und dem subjektiven Wohlbefinden. Unter der Annahme, dass sich Menschen im Hinblick auf ihren materiellen Status mit den Personen ihrer unmittelbaren Wohnumgebung vergleichen, wurde erwartet, dass Personen mit einem hohen Lebensstandard, die in einkommensschwachen Gebieten wohnen, ein vergleichsweise hohes Niveau des subjektiven Wohlbefindens haben und vice versa. Die Ergebnisse des Vergleichs negieren jedoch die ursprüngliche Annahme, was darauf hinweist, dass soziale Vergleiche nicht die einzige bzw. nicht die wichtigste Quelle subjektiven Wohlbefindens bilden. Einer kritischen Betrachtung bedarf nicht nur die räumlich-situative Gebundenheit sozialer Vergleiche, sondern ebenfalls der Einfluss „aufgezwungener“ sozialer Information auf globale Maße subjektiver Lebensqualität, wie Lebenszufriedenheit und Glück. Hier zeigten Diener und Fujita (1997) anhand der *Satisfaction With Life Scale* (Diener et al. 1985 b), dass Urteile der Lebenszufriedenheit äußerst selten an Vergleichen mit anderen Personen orientiert sind. So gaben innerhalb ihrer Untersuchung lediglich 7% aller Befragten an, bei der Bewertung ihrer Lebenszufriedenheit an einen Vergleich mit einer anderen Personen gedacht zu haben (Diener & Fujita 1997).

Im Rahmen abstrakter Urteilsprozesse, zu denen auch die Bewertung der eigenen Lebensqualität gehört, scheinen Menschen nur selten auf „echte“ Vergleichsinformation zu rekurrieren. Dies verdeutlicht eine kognitive „Denkstrategie“, auf die bereits Headey und Wearing (1992) aufmerksam gemacht haben. Für dieses Phänomen, das die beiden Autoren als „*the sense of relative superiority*“ bezeichneten, und das heute unter dem Begriff des „*better-than-average-effect*“ (Alicke et al. 1995) bekannt ist, besteht auch in der sozialen Vergleichsforschung empirische Evidenz. Der Effekt zeichnet sich dadurch aus, dass Menschen ihre eigene Person umso besser einschätzen, je abstrakter der zu bewertende Gegenstandsbereich bzw. der „Vergleichspartner“ ist. Die Einschätzungen der Lebensqualität fallen dann am höchsten aus, wenn

Personen sich mit einem „durchschnittlichen Anderen“ vergleichen sollen. In solch einer Situation kommt es zu einer systematischen Überbewertung des eigenen Selbst. Alicke et al. (1995) zeigten anhand sieben Studien, dass globale Urteile subjektiven Wohlbefindens für diese „selbstwertdienliche“ Verzerrung sehr anfällig sind. Werden in Befragungen keine oder nur unzureichende Informationen über soziale Vergleichsinformation gegeben, so fällt der Vergleich immer zugunsten der sich vergleichenden Person aus. Als Erklärung dieses Phänomens führen die Forscher Strategien zum Schutz personeller Identität an (vgl. Hogg 2000). Diese „*self-enhancement*-“ und „*self-protection*-„Strategien haben eine adaptive Funktion und dienen der Aufrechterhaltung eines möglichst hohen Selbstwertgefühls. Da dieses wiederum einen der höchsten Korrelate subjektiven Wohlbefindens darstellt, stehen diese ebenfalls im Zusammenhang mit der Höhe subjektiven Wohlbefindens (Heidrich & Ryff 1993).

### 2.2.5 Kritische Würdigung

Die bisherige Forschung weist darauf hin, dass soziale Vergleiche einen Beitrag zur Einschätzung subjektiver Lebensqualität leisten können. Bei der Diskussion um soziale Vergleiche und ihre Rolle für subjektives Wohlbefinden müssen dennoch mehrere kritische Fragen gestellt werden. So besteht aus methodischer Perspektive das Problem, dass vor dem Hintergrund der „sozialen Unerwünschtheit“, die Bedeutsamkeit sozialer Vergleiche im Alltag sowie ihr Einfluss auf subjektive Lebensqualität nur schwer ermittelt werden kann. Die zunehmende Tendenz zur Individualisierung spricht zudem dagegen, bei der Einschätzung des eigenen Glücks auf Vergleiche mit anderen Personen zu rekurrieren. Ein weiterer kritischer Punkt besteht darin, dass bisherige Daten es nicht zulassen, die motivationale Grundlage sozialer Vergleichsprozesse zu bestimmen. So wird in Befragungen nicht nur die Auskunft häufig verweigert, *ob* soziale Vergleiche unternommen wurden, sondern ebenfalls *warum* diese unternommen wurden (vgl. Wood 1996, S. 526 ff). Ein weiteres Problem bei der Messung sozialer Vergleiche und ihrer Effekte auf Wohlbefinden liegt in ihrem oftmals weitgehend „unbewussten“ und automatisierten Charakter, so dass Personen sich der Wahl ihrer sozialen Vergleichsinformation nicht immer bewusst sind. Als ein Schritt zur Verbesserung der Messung sozialer Vergleiche und ihres Einflusses auf subjektives Wohlbefinden kann die Heranziehung standardisierter Instrumente dienen, welche die Neigung zu sozialen Vergleichen erfassen.<sup>76</sup> Auf diese Weise ließe sich prüfen, ob Personen, die zur Nutzung sozialer Vergleichsinformation tendieren, eine höhere Lebenszufriedenheit haben.

Einer besonders kritischen Betrachtung muss ebenfalls der Ansatz des „erzwungenen“ sozialen Vergleichs unterzogen werden. Obwohl sog. „erzwungene“ Vergleiche in Laboruntersuchungen einen offensichtlichen Einfluss auf Urteile subjektiver Lebensqualität haben (Schwarz & Strack 1999), scheinen diese das subjektive Wohlbefinden langfristig nicht zu beeinflussen. So können bestimmte Situationen im Alltag zwar Vergleiche mit anderen Men-

---

<sup>76</sup> Hierzu gehören z.B. der Test Selection Measure (Wood 2000) und die Scale for Social Comparison Orientation (Gibbons & Buunk 1999).



schen erzwingen; das Ergebnis dieser Vergleiche hat jedoch meist nur einen kurzfristigen Effekt auf Einschätzungen subjektiver Lebensqualität (Diener & Fujita 1997).

Was die bisherige Forschung auf dem Gebiet der Gerontologie anbetrifft, so konzentrierte sich diese bisher fast ausschließlich auf den Bereich der Gesundheit. Entsprechend dem „*co-ping*“-Ansatz wurde argumentiert, dass Menschen insbesondere abwärtsgerichtete soziale Vergleiche nutzen, um ihr Wohlbefinden und ihre Lebenszufriedenheit aufrechtzuerhalten. Die subjektive Erkenntnis, dass es Menschen gibt, denen es viel schlechter als der eigenen Person geht, wurde als wichtige Anpassungsstrategie an das Alter diskutiert (Thomae 1979, Brandtstädter & Greve 1992). Die Ergebnisse bisheriger Forschung machen jedoch auf die generell nachrangige Bedeutung sozialer Vergleiche im Gegensatz zu anderen Kriterien bei älteren Menschen aufmerksam. Zudem lassen sich Ergebnisse aus dem Bereich der Gesundheit nicht direkt auf andere Lebensbereiche, z.B. auf die Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage, übertragen. Ob Menschen ihre Urteile zur Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard auch an sozialer Vergleichsinformation ausrichten, bedarf einer empirischen Prüfung (vgl. Easterlin 2002 a, Hagerty 2000, Wedell & Parducci 2000).

Eine weitere offene Frage besteht in der generellen Bedeutsamkeit sozialer Vergleiche im Lebenslauf. Dazu sind in der gerontologischen Forschung heute zwei gegensätzliche Ansätze zu finden. Der erste geht von einer mit zunehmendem Alter schwindenden Bedeutung sozialer Vergleiche aus. Dazu tragen die durch Verrentung, Verwitmung, etc. entstehenden Verluste in sozialen Netzwerken bei. Der andere Ansatz wiederum geht davon aus, dass Menschen gerade vor dem Hintergrund sich verändernder sozialer Rollen, die im Alter jedoch gesellschaftlich wenig ausdifferenziert sind, nach einer Neuorientierung suchen. Diese „Unsicherheit der Situation“ würde gerade die Suche nach sozialer Vergleichsinformation erzwingen (Festinger 1954). Letztendlich bedürfen aber auch diese Thesen einer eigenen empirischen Überprüfung.

## 2.3 Lebensziele und Lebensqualität

### 2.3.1 Einführung

Die Annahme, dass Lebenszufriedenheit und Wohlbefinden stärker durch relative - individuelle sowie gesellschaftliche - Kriterien anstatt durch vorhandene Ressourcen bestimmt sind, kommt in einer Anzahl von Theorien zum Ausdruck. Neben der oben genannten Theorie sozialer Vergleiche widmet sich der in diesem Kapitel vorgestellte Ansatz einem weiteren (Vergleichs)Kriterium subjektiver Lebensqualität: den individuellen Lebenszielen. Diese - auch als teleologisch bezeichnete - Konzeption der Lebensqualität geht davon aus, dass Menschen ihr Handeln auf *Ziele* ausrichten, denen sie sich verpflichtet fühlen. Dabei unterstellt der Ansatz, dass Ziele grundsätzlich eine zentrale Bedeutung im Lebenskontext von Personen haben. „Goals“ – so Emmons - „provide a sense of meaning and purpose in life; without goals, it is difficult to imagine how one could lead a life that is meaningful and valuable“ (Emmons 1999, S. 4). Das Vorhandensein von Zielen, denen Menschen eine persönliche Bedeutung zuweisen, kann dem Leben Sinn verleihen (Filipp & Ferring 2001). Darüber hinaus bieten Lebensziele eine Orientierung für menschliches Handeln an: Sie bestimmen gewissermaßen

die Richtung, in die einzelne Handlungen gelenkt werden und fungieren damit als Orientierungsmaßstäbe für individuelle Lebensentwürfe. Auch die Wahrnehmung und das Erleben eigener Kompetenzen und folglich des eigenen Selbstwertes können davon abhängen, welchen Zielen diese Kompetenzen standhalten „müssen“. Aus der Perspektive von Lawton gilt psychologisches Wohlbefinden deshalb als „*the self-evaluated level of the person's competence and the self, weighted in terms of the person's hierarchy of goals*“ (1996, S. 328, in Emmons 1999, S. 4). Subjektive Lebensqualität kann deshalb aus unterschiedlichen Gründen von den individuellen Zielen einer Person abhängig sein.

Individuell bedeutsame Lebensziele können einem Leben allerdings schon durch ihre bloße Existenz eine bestimmte „Qualität“ verleihen. Diese Sinn gebende Funktion besteht vor allem in der Überzeugung, dass es sich lohnt, für etwas zu leben. Ein hohes subjektives Wohlbefinden hängt dennoch nicht nur von dem *Vorhandensein*, sondern ebenso von dem *Grad der Verwirklichung* der eigenen Lebensziele ab. In diesem Kontext spielen auch die notwendigen *Ressourcen*, die der Zielerreichung dienen, eine wichtige Rolle. Insofern gilt subjektive Lebensqualität nicht nur als das Ergebnis individueller Zielsetzungsprozesse, sondern auch der Umstände, die eine Verwirklichung individueller Ziele möglich machen. Neuere empirische Arbeiten zeigen zudem, dass der Zusammenhang zwischen Lebenszielen, deren Verwirklichung und subjektivem Wohlbefinden viel komplexer ist als auf den ersten Blick vermutet werden kann. Aufgrund der heute bekannten Vielfalt an Zusammenhängen gilt der teleologische Ansatz als ein Zweig der Lebensqualitätsforschung, der künftig deutlich an Bedeutung gewinnen dürfte.

### **2.3.2 Der Begriff der Lebensqualität aus der teleologischen Perspektive**

Aus der teleologischen Perspektive gilt Lebensqualität zusammenfassend als das Ergebnis eines Bewertungsprozesses, in dem es darauf ankommt, *welche* Ziele angestrebt werden, *wie* sie verfolgt werden und *ob* sie schließlich realisiert werden können. Vorhandene Konzepte umfassen jedoch selten alle drei Zieldimensionen, sondern heben in der Regel einen der genannten Aspekte hervor. *Kognitiv-behavioristische* Ansätze gehen davon aus, dass bereits die Wahrnehmung eines Fortschrittes bei der Zielverwirklichung das subjektive Wohlbefinden positiv beeinflussen kann (Bandura 1986). Im Gegensatz dazu zeigen *humanistisch orientierte Ansätze*, dass Lebensziele nur dann einen positiven Einfluss auf Wohlbefinden haben, wenn sie zur Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse beitragen (Ryan & Deci 2000). Demnach hängt Wohlbefinden nicht primär davon ab, ob einmal gesetzte Ziele erreicht worden sind, sondern ob die „richtigen“ und den ursprünglichen menschlichen Wachstumsbedürfnissen entsprechenden Ziele verwirklicht werden konnten (Kasser & Ryan 1996).

In Abhängigkeit von den theoretischen Annahmen der beiden Forschungstraditionen, werden nicht nur die Prädiktoren, sondern auch die Begriffe der Lebensqualität unterschiedlich definiert. Während subjektives Wohlbefinden aus der kognitiv-behavioristischen Perspektive als eine Kombination kognitiver (Zufriedenheit) und emotionaler (Glück) Gehalte gilt, gehen jene Ansätze, die dem *Inhalt* von Zielen eine größere Bedeutung zumessen, von einer bedürfnisorientierten Definition der Lebensqualität aus. Gleichzeitig wird Lebensqualität in ihnen definitorisch in die Nähe psychischer bzw. mentaler Gesundheit gerückt. Subjektives Wohlbe-

finden gilt hier als Ausdruck eines starken Selbstwertgefühls (*self-esteem*), einer gelungenen Selbstverwirklichung (*self-actualization*) und der Abwesenheit von Angst- und Depressionssymptomen (Ryan & Deci 2000, S. 75). Teleologische Ansätze operieren zudem mit unterschiedlichen Begriffen subjektiver Lebensqualität: Während aus der kognitiv-behavioristischen Perspektive Lebensqualität einen *relativen Begriff* darstellt, gilt in den humanistischen Ansätzen die *absolute* Vorstellung von Lebensqualität. Zusammenfassend kann konstatiert werden, dass die Bedeutung von Lebenszielen für subjektive Lebensqualität an die verwendete Definition und ihre Operationalisierung stark gebunden ist. Dies gilt auch für die aus der teleologischen Forschung abgeleiteten normativen Aussagen. Aufgrund der unterschiedlichen Definitionen von Lebensqualität sind die Ergebnisse, die den zwei unterschiedlichen Forschungstraditionen entstammen, häufig untereinander nicht direkt vergleichbar.

### 2.3.3 Theoretische Ansätze

#### 2.3.3.1 Lebensziele – Definitionsbeispiele

Ausgehend von einer Definition von Emmons - „*Goals are part of a larger motivational system that forms a complex hierarchy, the levels of which differ in generality and abstractness of the intentions involved*“ (Emmons 1999, S. 22) - gelten (Lebens-)Ziele als strukturierende Elemente menschlicher Motivation. Sie beziehen sich auf in der Zukunft liegende, erstrebenswerte Zustände, von deren Verwirklichung auch das Niveau subjektiver Lebensqualität abhängig ist. In den Human- und Verhaltenswissenschaften stellen Lebensziele jedoch keine einheitliche Begriffskategorie dar. So wurden in der Vergangenheit unterschiedliche „Varianten“ des Lebenszielkonzeptes entwickelt und mit Begriffen wie „*current concerns*“ (Klinger 1977), „*life tasks*“ (Cantor 1990), „*personal projects*“ (Little 1989), „*personal strivings*“ (Emmons 1986) und „*personal goals*“ (Brunstein 1993, alle zitiert in Emmons 1999, S. 23) belegt. Während das Gemeinsame der Begriffe die Vorstellung von einer intentionalen und somit bewussten Ausrichtung des Handelnden auf zukünftige Ereignisse oder Projektionen ist, weist ihre Konzeptualisierung und Messung große Unterschiede auf. So definiert z.B. Little (1989, in Emmons 1999) „*personal projects*“ als „*an interrelated sequence of actions intended to achieve a personal goal*“ (Pays & Little, 1983, S. 1223, in Emmons 1999, S. 24), während Cantor „*life tasks*“ (Cantor 1990, in Emmons 1999, S. 25) wiederum als „*the problem(s) that individuals see themselves as working on in a particular life period or life transition*“ bezeichnet. Während „persönliche Projekte“ somit bereits jene Aktionen beinhalten, die der Erreichung eines erwünschten „Endzustandes“ dienen, stellen „Lebensaufgaben“ erst jene „Endzustände“ selbst dar, die das Handeln innerhalb eines bestimmten Lebenskontextes und einer bestimmten Lebensphase bestimmen.

Ein Konzept, das in der Lebensqualitätsforschung besonders häufig angewandt wurde, ist der Ansatz der „*personal strivings*“ von Emmons (Emmons 1986). „Persönliche Bestrebungen“ stellen dabei gedankliche Konstruktionen dar, die sich in ein individuell einzigartiges Zielsystem einordnen lassen: „*Personal strivings can be thought of as superordinate abstracting qualities that render a cluster of goals functionally equivalent for an individual...*“ (Emmons 1999, S. 27). Ziele stellen Handlungstendenzen („*unique set of „trying to do“ tendencies*“),

Emmons 1999, S. 26) unterschiedlicher Abstraktionsgrade dar, bei deren Verwirklichung Menschen mehr oder weniger erfolgreich sein können. Die bisher umfassendste Definition von Lebenszielen stammt dagegen von Austin und Vancouver (1996). Demnach gelten (Lebens-)Ziele als „*internal representations of desired states, where states are broadly construed as outcomes, events, or processes. Internally represented desired states range from biological cognitive depictions of desired outcomes ... that span from the moment to a life span and from the neurological to the interpersonal*“ (1996, S. 338). Der Nachteil derart breiter Definitionen besteht jedoch in dem Mangel an einer klaren Abgrenzung der (Lebens-)Ziele von anderen Konstrukten und läuft Gefahr, jegliches „gerichtetes Handeln“ als Lebensziel zu erklären.

Um diesem Nachteil aus dem Weg zu gehen, bemühten sich einige Wissenschaftler um die Schaffung eines Systems, das eine Einordnung der bestehenden Ziel-Konzepte in einen größeren theoretischen Rahmen ermöglichen würde. Eine derartige Klassifikation stammt unter anderem von McAdams (McAdams 1996, in Emmons 1999, S. 18). Der Autor ordnet Lebensziele einer von drei „Persönlichkeitsdimensionen“ zu, die sich durch unterschiedliche Grade der Abstraktion und des Bewusstseins kennzeichnen und folglich auch verschiedenartige Messoperationen erfordern. Die höchste und abstrakteste Dimension wird durch stabile Dispositionen bzw. Persönlichkeitseigenschaften („*comparative dispositional traits*“) gebildet. Obwohl Persönlichkeitsmerkmale einen wichtigen Beitrag zur Erklärung subjektiven Wohlbefindens leisten, kann menschliches Handeln mithilfe von „*traits*“ nicht abschließend erklärt werden, wie Ryan (1995, S. 416, in Emmons 1999, S. 19) treffend feststellte – „*Life is not lived as a trait*“. Die mittlere Dimension wird durch kontextabhängige, individuelle Anliegen bzw. Interessen („*contextualized personal concerns*“) gebildet. Nach Emmons (1999) können alle jene Konzeptionen, die als „Lebensziele“ bezeichnet werden, dieser Hierarchieebene zuzuordnen lassen. Lebensziele stellen dabei in Zeit und Raum begrenzte Strategien, Interessen, Pläne oder Anliegen dar, mit deren Personen ihre „Lebensaufgaben“ lösen. Im Gegensatz zu *habituellen Dispositionen* sind Ziele durch Intentionalität und den Zugang zur bewussten Reflexion gekennzeichnet. Nach McAdams müssen Lebensziele aber auch von der dritten Dimension – der Identität bzw. dem Selbstkonzept (*integrative „life stories*“) einer Person – abgegrenzt werden. Während Identität in ihrer Funktion als „*the story that people construct to provide them with a sense of overall meaning and purpose to their lives*“ (Emmons 1999, S. 19) die Aufgabe der fortdauernden Integration aller „Aspekte der Person“ in eine kohärente Einheit hat, sind Lebensziele die Orientierung spendenden Pfeiler, welche dem alltäglichen Handeln Sinn verleihen können. Im Gegensatz zu *einzelnen Handlungen* sind Lebensziele aber für ganze Lebensabschnitte bedeutsam – sie „organisieren“ aktuelle und zukünftige Handlungsstrategien einer Person auf längere Sicht.

Neben McAdams versuchten auch Schmuck und Sheldon (2001) das Konzept der Lebensziele von verwandten Konstrukten, insbesondere von den durch die Persönlichkeit beeinflussten Motiven („*motive dispositions*“) sowie individuellen Wertvorstellungen („*values*“) abzugrenzen. Mit ihrer Definition der Ziele als „*the specific motivational objectives by which a person directs his life over time. ... All of them refer to conscious objectives by which the person organizes (or attempts to organize) his present and future life*“ (Schmuck & Sheldon 2001, S. 5), weisen die Autoren insbesondere auf deren Zugang zur bewussten Reflexion hin. Durch ihre Gestaltbarkeit, Formbarkeit und die Anpassungsmöglichkeit an die jeweiligen Lebens-

umstände unterscheiden sich Lebensziele von den weitestgehend unbewusst wirkenden *dispositionellen Motiven*. Schmuck und Sheldon (2001) weisen ebenfalls explizit auf den Unterschied zwischen Lebenszielen und individuellen *Wertvorstellungen* hin. Im Gegensatz zu Lebenszielen können normative Werte nicht nur auf unterschiedlichen Ebenen – des Individuums oder der Gesellschaft - angesiedelt sein, sondern haben ebenfalls einen „unspezifischen“ Einfluss auf Verhalten. Lebensziele gelten dagegen als Kriterien, die das Handeln und Verhalten des Einzelnen eindeutig steuern.

### 2.3.3.2 Lebensziele und subjektives Wohlbefinden

In der Lebensqualitätsforschung wird davon ausgegangen, dass Lebensziele unterschiedliche *Funktionen* haben, so dass sich ihr Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden durch ihre funktionelle Bestimmung ergibt. Zudem hängt das Niveau subjektiver Lebensqualität ebenfalls von den *Merkmale* der gewählten Ziele ab. Wendet man sich den einzelnen Funktionen von Lebenszielen zu, so lässt sich zunächst ihre *motivationale Funktion* nennen. Lebensziele bieten, indem sie auf weiterreichende zukünftige Zustände hinweisen, eine Orientierung für einzelne Aktivitäten im Alltag. Ihre Bindung an bestimmte Lebensbereiche, wie Familie oder Beruf, ermöglicht zudem die „Organisation“ individuellen Handelns im gesamten Lebenskontext (Emmons 1999, Filipp & Ferring 2001). Diese Orientierungsfunktion erfüllt eine weitere Aufgabe – die der subjektiven *Sinngebung*. So kann bereits das Vorhandensein wertvoller Lebensziele dem eigenen Leben Sinn verleihen und somit indirekt zur Lebensqualität beitragen.

In der Lebensqualitätsforschung fungieren Lebensziele jedoch häufiger als *Kriterien der Selbst- bzw. Lebensbewertung* und tragen damit direkt zur Lebenszufriedenheit bei. Die wissenschaftliche Beschäftigung mit Zielen folgt dabei zwei alternativen Forschungstraditionen. Im Rahmen des ersten, auch als *kognitiv-funktional* bzw. *kognitiv-behavioristisch* bezeichneten Ansatzes, wird davon ausgegangen, dass Ziele dann zum Wohlbefinden beitragen, wenn sie realisiert werden. Lebensqualität ist demnach das Ergebnis der Verwirklichung von Zielen, wobei hier sowohl das Niveau der Ziele, die vorhandenen Ressourcen sowie individuelle Anpassungskompetenzen an veränderte Lebensumstände eine wesentliche Rolle spielen. Dabei ist aus dieser Perspektive unerheblich, *welche* Motive dem individuellen Zielstreben zugrunde liegen, *welche Inhalte* Ziele haben und ob mit ihrer Hilfe grundlegende *Bedürfnisse* befriedigt werden. Einige Theorien gehen davon aus, dass bereits eine *Annäherung* an ein erwünschtes Ziel positive Effekte auf subjektives Wohlbefinden haben kann. So konnten z. B. Carver und Scheier (1990) mithilfe ihrer „*control theory*“ zeigen, dass bereits ein nach individuellen Kriterien als adäquat wahrgenommener Fortschritt auf persönliche Ziele hin einen positiven Einfluss auf subjektives Wohlbefinden hatte.

Aus der Perspektive der *humanistischen Tradition* wird dagegen angenommen, dass es nicht ausreichend ist, Ziele mit einem hohen Anreizwert zu verfolgen. Es kommt vielmehr auf die *Merkmale* der gewählten Ziele an: den *Zielinhalt*, die hinter den Zielen stehende *Motivation*, die *zeitliche Perspektive* sowie die „gelungene“ *Integration der Ziele in das motivationale System* der Person. Lebensziele haben, auch wenn sie erreicht werden, keinen „automatischen“ Effekt auf Lebenszufriedenheit, sondern tragen erst dann zum subjektiven Wohlbefinden bei, wenn die Zielerreichung zur Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse

beiträgt (Ryan & Deci 2000). Diese These findet sich auch in der sog. *Selbstbestimmungstheorie der Motivation* von Deci und Ryan (1985) wider, einem Ansatz, der in der Lebensqualitätsforschung bereits häufig Anwendung fand. Im Rahmen dieser Theorie postulieren die Autoren die Existenz von drei grundlegenden Bedürfnissen, zu denen das Streben nach *Autonomie*, *Kompetenzerleben* und *Zugehörigkeit* gehört (Deci & Ryan 1985, 1993, 2000) (Abbildung 11). Subjektive Lebensqualität hängt demnach davon ab, ob individuelle Lebensziele zur Erfüllung dieser drei Bedürfnisse beitragen können. Entspricht das individuelle Zielsystem nicht den Bedürfnissen nach Autonomie, Kompetenzerleben und Zugehörigkeit, so ist es unmöglich ein hohes Niveau subjektiven Wohlbefindens zu erlangen. Dies bedeutet jedoch keinesfalls, dass Menschen identische Ziele verfolgen müssen. Es hängt vielmehr von dem jeweiligen kulturellen Kontext ab, welche Ziele die Erfüllung der genannten Bedürfnisse unterstützen.

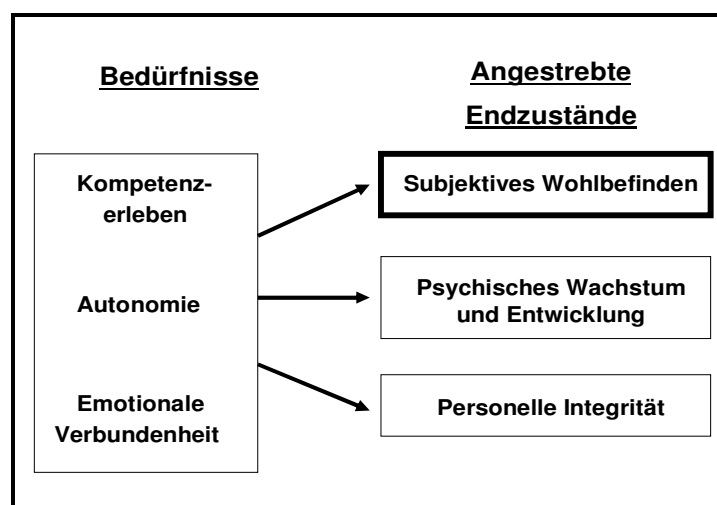


Abbildung 11: Drei grundlegende Bedürfnisse in der Selbstbestimmungstheorie der Motivation (Deci und Ryan 2000).

### 2.3.4 Der teleologische Ansatz – Empirische Evidenz

Auf die starke empirische Evidenz der Lebensziele für subjektive Lebensqualität weisen im Rahmen ihres sehr umfangreichen Reviewartikels Myers und Diener (1995) hin. Zudem fordern die beiden Forscher, die teleologische Perspektive in den künftigen Ansätzen der Lebensqualität stärker zu berücksichtigen. Die intensive Beschäftigung mit Lebenszielen und ihrer Bedeutung für Lebensqualität führte in den letzten Jahren zu neuen Erkenntnissen, die auf große Komplexität der Beziehungen zwischen unterschiedlichen Merkmalen von Lebenszielen und subjektivem Wohlbefinden hinweisen. Um dieser Komplexität Rechnung zu tragen, wird die Darstellung der empirischen Ergebnisse an konkreten Fragestellungen orientiert.

#### 2.3.4.1 Verwirklichung von Zielen und subjektives Wohlbefinden

Aus der kognitiv-funktionalen Perspektive sind Menschen dann zufriedener, wenn sie ihre Ziele erreicht haben, und dementsprechend unzufriedener, wenn sie an der Erreichung ihrer Ziele gehindert werden (direkter Einfluss). Dass Menschen ihr globales Wohlbefinden an dem

Verwirklichungsgrad ihrer Ziele messen, bestätigen Untersuchungen von Michalos (1985, 2003 c). So konnte der Autor zeigen, dass in 32% aller Fälle, in denen Lebenszufriedenheit anhand der Erreichung individueller Ziele vorhergesagt wurde, ein signifikantes Ergebnis erzielt werden konnte (Michalos 2003 c, S. 433). Der vergleichsweise niedrige Anteil von ca. 30% suggeriert dennoch, dass Lebenszielen im Vergleich zu anderen Bewertungskriterien, z.B. dem Anspruchsniveau oder sozialen Kriterien, im Hinblick auf globales Wohlbefinden eine eher nachrangige Bedeutung zukommt.

Im Gegensatz zu den von Michalos vorgelegten Ergebnissen zeigten andere Untersuchungen, dass der Einfluss von Lebenszielen auf subjektive Lebensqualität eher *indirekter* „Natur“ ist. Ein positiveres Ergebnis ermittelten Diener und Fujita (1995 b), die sich mit der Frage beschäftigten, ob der Einfluss unterschiedlicher Ressourcen auf subjektives Wohlbefinden von den Zielen der Person abhängig ist. Dabei gingen die Forscher davon aus, dass individuelle Ziele als Mediatoren zwischen vorhanden Ressourcen einerseits und dem subjektiven Wohlbefinden andererseits fungieren. Nach diesem Ansatz tragen Ressourcen<sup>77</sup> dann zum subjektiven Wohlbefinden bei, wenn sie das Erreichen subjektiv bedeutsamer Ziele begünstigen. Im Rahmen einer empirischen Analyse konnten die Forscher ihre These bestätigen: Je höher die Kongruenz zwischen individuellen Zielen und den zu ihrer Verwirklichung notwendigen Ressourcen, umso höher war das Niveau des subjektiven Wohlbefindens. Auf den indirekten Einfluss von Lebenszielen auf Lebensqualität weisen auch jene Untersuchungen hin, die sich der Bedeutung von Zielen als Mediatoren zwischen kritischen Lebensereignissen auf der einen Seite und subjektivem Wohlbefinden auf der anderen Seite befassen. Sowohl Emmons (1991, in Emmons 1999) als auch Robbins et al. (1994, in Lapierre et al. 2001) fanden, dass negative kritische Lebensereignisse nur dann einen Einfluss auf subjektive Lebensqualität hatten, wenn sie die Untersuchungspersonen an der Verwirklichung bedeutsamer Lebensziele hinderten.

Auf die hohe Bedeutsamkeit von Lebenszielen für subjektives Wohlbefinden im Alter weisen wiederum die Ergebnisse einer repräsentativen Befragung älterer Menschen hin. Lapierre und Kollegen (2001) befassten sich unter anderem mit den Zielen von 700 Personen im Alter zwischen 65 und 90 Jahren und zeigten, dass das Lebensalter generell kein Hindernis für die Entwicklung und Verfolgung von Lebenszielen ist. So hatten auch Personen im Alter von 80 Jahren und mehr, vorausgesetzt ihre funktionelle Gesundheit blieb erhalten, Ziele von einer Zeitdauer von einem Jahr und mehr. Als eine wesentliche Behinderung bei der Entwicklung und Verfolgung von Zielen erwiesen sich funktionelle Einschränkungen. Während die Verfügbarkeit über Ziele mit einem längeren Zeithorizont auch im hohen Alter im positiven Zusammenhang mit subjektivem Wohlbefinden stand, hatte der Verlust „funktioneller“ Autonomie sowohl einen *direkten* negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden als auch einen *indirekten*, indem er die Verfolgung von Zielen mit einem längeren Zeithorizont behinderte.

---

<sup>77</sup> Für ihre Arbeit wählten Diener und Fujita solche Ressourcen aus, von denen üblicherweise angenommen wird, dass sie direkt zur Lebensqualität beitragen, z.B. ein hohes Einkommen, ein attraktives Äußeres, eine gute Gesundheit und einen hohen Intelligenzquotienten.

### 2.3.4.2 Zielinhalte und subjektives Wohlbefinden

Anknüpfend an die Ansätze *humanistischer* Psychologie gehen einige Forscher jedoch davon aus, dass es für Glück und Zufriedenheit nicht ausreichend ist, Ziele mit einem hohen Anreizwert zu verwirklichen. Vielmehr kommt es darauf an, jene Ziele zu erreichen, die das „innere Wachstum“ einer Person fördern. Im Hinblick auf ihren potentiellen Effekt auf subjektive Lebensqualität sind deshalb nicht alle Ziele gleichwertig, d.h. einige Ziele tragen mehr zur Lebensqualität bei als andere. Dabei kommt vor allem dem *Zielinhalt* eine besondere Bedeutung zu. In der empirischen Forschung gilt er als ein Qualitätsmerkmal, an dem der Beitrag der Lebensziele zur Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse beurteilt werden kann. Bei der Untersuchung dieser Frage gehen Forscher meist von einem nomothetischen<sup>78</sup> Modell aus und versuchen, individuelle Ziele, die in ihrem Inhalt sowie ihrer Einbettung in einen individuellen Lebenskontext durchaus „einzigartig“ sind, zu „themengebundenen“ Kategorien zusammenzufassen. Ist die Zuordnung von Zielen zu bestimmten Kategorien möglich, so lässt sich untersuchen, welche Lebensziel-Kategorien den größten Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben (vgl. Tabelle 2).

Ziel-Kategorie	Beschreibung des Zielinhaltes
1. Approach-avoidance	Goals that involve preventing or avoiding negative, undesirable state of affairs.
2. Achievement	Concern with success, accomplishment, competing with standard of excellence.
3. Affiliation	Concern with approval and acceptance, and preventing loneliness.
4. Intimacy	Goals that express a desire for close, reciprocal relationships.
5. Power	Goals that express a desire to influence and impact others.
6. Personal growth and health	Goals that pertain to improving or maintaining mental and physical health.
7. Self-presentation	Concern with making a favourable impression on others.
8. Independence	Goals that express a desire for autonomy and self-assertion.
9. Self-defeating	Strivings that reflect a lack of growth and/or harm to the self.
10. Emotionality	Strivings that focus on feelings and emotional regulation
11. Generativity	Strivings that reflect a desire for symbolic immortality.
12. Spirituality	Strivings that are oriented toward a search for the sacred.

**Tabelle 2: Ziel-Kategorien nach Emmons (1999, S. 37).**

<sup>78</sup> Die Unterscheidung zwischen *idiographischen* und *nomothetischen* Ansätzen entspricht zwei alternativen Perspektiven der Persönlichkeitspsychologie. Während idiographische Ansätze den Menschen in seinem Erleben, Denken und seiner Persönlichkeit als einmalig, singulär und somit mit anderen Individuen nicht vergleichbar betrachten, gehen nomothetische Ansätze von grundsätzlichen Gesetzmäßigkeiten im Erleben aus, welche gleichzeitig einen Vergleich von Menschen möglich machen.



Eine Reihe von Untersuchungen zeigt, dass Lebensziele in einer vom Inhalt abhängigen Korrelation mit globalen Indikatoren subjektiver Lebensqualität stehen. Betrachtet man die Höhe der Korrelationskoeffizienten, so bewegten sich diese zwischen  $r = .20$  und  $r = .25$  (Emmons 1999). Dabei fielen die Beziehungen zwischen einigen Zielinhalten und globalen Indikatoren der Lebensqualität regelmäßig höher aus als andere. Zu jenen Zielen, die eine positive und vergleichsweise starke Beziehung zum subjektiven Wohlbefinden hatten, gehörte z.B. das Streben nach *Intimität* und *Zugehörigkeit*. Zu dieser Kategorie wurden jene Lebensziele gezählt, die den Aufbau und die Aufrechterhaltung sozialer Beziehungen beinhalteten. Eng verwandt mit der ersten Ziel-Kategorie ist das Streben nach *Generativität*. Es bezieht sich auf Ziele, die die Unterstützung jüngerer Menschen, die Weitergabe eigener Ideen, aber auch ein Engagement für die Gemeinschaft zum Inhalt haben. Bisherige Forschung weist darauf hin, dass auch diese Ziele in einer positiven Beziehung zum subjektiven Wohlbefinden stehen.

Eine Bestätigung dieser Ergebnisse liefern auch Studien mit älteren Menschen. So zeigten Rapkin und Fischer (1992) im Rahmen einer repräsentativen Längsschnittstudie, dass Ziele mit sozialen Inhalten einen positiven und bedeutsamen Beitrag zum Wohlbefinden älterer Menschen lieferten. Dies bestätigten auch Lapiere et al. (2001) im Rahmen einer repräsentativen Befragung 65- bis 90-jähriger Menschen. So schätzten sich die Befragten mit höherer Wahrscheinlichkeit als „glücklich“ und „zufrieden“ ein, wenn ihre Lebensziele an sozialen Inhalten ausgerichtet waren, wie z.B. der Aufrechterhaltung sozialer Beziehungen und der Pflege bestehender sozialer Kontakte. Ein Disengagement aus sozialen Rollen und Aktivitäten ging dagegen mit erhöhten Depressionswerten einher.

Neben Zielinhalten, die das subjektive Wohlbefinden positiv beeinflussen, konnte in einer Reihe von Studien aufgezeigt werden, dass bestimmte Zielinhalte eher Unzufriedenheit statt Zufriedenheit fördern. So wies z.B. die *Orientierung an Stärke und Macht* in einer Reihe von Untersuchungen regelmäßig einen negativen Zusammenhang zum Wohlbefinden auf. Nach Emmons (1999) geht das Streben nach Macht insbesondere auf das Motiv zurück, Einfluss auf andere Menschen ausüben zu wollen. Neben den Macht-Zielen zeigte insbesondere die Orientierung an *materialistischen Zielen* in einer überaus großen Anzahl von Studien einen negativen Einfluss auf subjektive Lebensqualität (Ahuvia & Friedman 1998, Kasser & Ryan 1993 a und b, 1996, Sirgy 1998, Belk 1985, vgl. Abschnitt 3.5.1). Auch das Streben nach *extrinsisch motivierten* Lebenszielen hatte einen negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. So konnten Kasser und Ryan (1993 a und b, 1996, 2001, Kasser 2000, Ryan & Dzurowiec 2001) anhand unterschiedlicher Studien zeigen, dass extrinsisch orientierte Ziele, wie z.B. das Streben nach sozialer Anerkennung, finanziellem Erfolg und physischer Attraktivität im negativen Zusammenhang mit unterschiedlichen Maßen des subjektiven Wohlbefindens stand. Gleichzeitig waren diese Ziele mit sog. „negativen“ Maßen des Wohlbefindens, wie Ängstlichkeit, depressive sowie psychische Beeinträchtigungssymptome assoziiert.<sup>79</sup> Eine

---

<sup>79</sup> Kasser und Ryan widmeten sich wiederholt der Untersuchung des sog. „American Dream“, dem sie eine „dunkle Seite“ zuschreiben. Der „Amerikanische Traum“ besteht in der Ideologisierung von Ruhm, Reichtum und Erfolg als Quellen von Glück und Wohlbefinden. Seine „dunkle Seite“ äußert sich nach Meinung der Forscher darin,

weitere Bestätigung dieses Ergebnisses lieferten Sheldon und Kasser (1998) im Rahmen einer 13-wöchigen Langzeitstudie, in der sie zeigten, dass Ziele, denen eine intrinsische Motivation zugrunde lag, zur Steigerung des Wohlbefindens, während die Bewegung auf extrinsisch motivierte Ziele hin zu dessen Minderung beitrug.

Zusammenfassend scheinen die bisherigen Ergebnisse die Annahmen der humanistischen Ansätze zu bestätigen, so dass – in den Worten von Emmons: „*Not all goals are created equal, and not all goal attainment is equally healthy*“ (Emmons 1999, S. 49). Die Erklärung für den „gesundheits-“ bzw. „wohlfördernden“ Beitrag einiger Ziele liegt in dem zugrunde liegenden Postulat dieser Ansätze, dass Lebensziele universellen menschlichen Bedürfnissen genügen müssen, deren Befriedigung wiederum zum Wohlbefinden beiträgt. Werden individuelle Ziele dagegen so konstruiert, dass sie gegen das „urmenschliche Prinzip“ laufen, so tragen sie auch dann nicht zum Wohlbefinden bei, wenn sie verwirklicht werden konnten.

#### **2.3.4.3 Strategien der Zielverfolgung und subjektives Wohlbefinden**

Eine weitere, in der teleologisch orientierten Lebensqualitätsforschung häufig untersuchte Frage, bezieht sich auf den Einfluss individueller Strategien der Zielsetzung und Zielverfolgung auf subjektives Wohlbefinden. Die als „*individuelle Zielorientierung*“ bezeichnete Dimension von Lebenszielen bezieht sich auf die Art der gedanklichen Repräsentation von Zielen, das „Abstecken“ von Zielen sowie den „typischen Umgang“ mit den eigenen Zielen. Nach Ford (1992, in Emmons 1999) lassen sich drei Dimensionen der individuellen Zielorientierung unterscheiden: (1) Aktivität versus Reaktivität in der Zielsetzung, (2) Annäherung versus Vermeidung sowie (3) Aufrechterhaltung und *Beibehaltung* versus *Veränderung* von Zielen. Dabei bezieht sich *Aktivität versus Reaktivität* in der Zielsetzung auf die Art und Weise, *wie* Menschen ihre Lebensziele wählen. Während Aktivität ein bewusstes und selbstgesteuertes Verhalten bei der Auswahl von Zielen meint, besteht Reaktivität in einer situationsabhängigen Setzung von Zielen. Empirische Studien zeigten dabei, dass eine aktive Zielauswahl eher zum Wohlbefinden beiträgt als eine von den Lebensumständen beeinflusste Wahl der Lebensziele.

Die zweite Dimension bezieht sich auf eine positive und negative Attribution von Zielen. Der Unterschied zwischen der *Annäherungs- und der Vermeidungsstrategie* besteht darin, dass Menschen Ziele entweder als lohnenswerte und positive Anreize konzipieren oder als zu vermeidende Zustände, die mit negativen Konsequenzen einhergehen könnten. Auch hier weist empirische Forschung darauf hin, dass die „Konstruktion“ von Zielen, die subjektiv als erstrebenswert betrachtet werden, eher zur Lebenszufriedenheit beiträgt als die Konzentration auf Zustände, die subjektiv als „bestrafend“ wirken. Die dritte Dimension – die der *Beibehaltung* bzw. der *Veränderung* von Zielen – bezieht sich dagegen auf die Frage der Veränderbarkeit von Lebenszielen aufgrund unterschiedlicher Lebensumstände. Mit der Strategie ist auch die Frage der potentiellen Offenheit gegenüber neuen Zielen verbunden. Zu der Frage nach

---

dass das Bestreben nach diesen extrinsisch motivierten Zielen weniger zum Wohlbefinden führt als vielmehr zu psychischen Problemen, wie psychosomatische Erkrankungen und Depression (Kasser & Ryan 1993 a, b, 1996).

dem Beitrag der Beibehaltung bzw. der Aufgabe von Zielen für subjektive Lebensqualität liefern Studien widersprüchliche Ergebnisse. So gehen einige Forscher davon aus, dass die Beibehaltung von wichtigen Zielen trotz veränderter Lebensumstände dem Wohlbefinden zuträglich ist. Im Gegensatz dazu argumentieren andere Autoren, dass die Verfolgung bestimmter Ziele, insbesondere dann, wenn die Wahrscheinlichkeit ihrer Verwirklichung drastisch sinkt, sich negativ auf subjektive Lebensqualität auswirken kann (Rapkin & Fisher 1992).

Der Strategie der Beibehaltung bzw. der Anpassung von Lebenszielen an veränderte Lebensumstände kommt aus der *Perspektive der Gerontologie* ein besonderer Stellenwert zu. So gelten vor allem das Alter und die mit ihm einhergehenden Verluste als Auslöser der Veränderung von Lebenszielen. Dennoch kommen selbst repräsentative Untersuchungen mit älteren Menschen zu unterschiedlichen Ergebnissen. Während Rapkin und Fischer (1992) anhand ihrer Längsschnittdaten davon ausgehen, dass die Abwesenheit von Zielen auch ein Ergebnis der Anpassung an schwierige Lebensumstände ist um folglich dem Wohlbefinden zuträglich sein kann, versuchen Lapierre et al. (2001) zu begründen, dass vielmehr die Beibehaltung von Zielen, auch wenn sich ihre Form ändert, subjektive Lebensqualität steigert. Die von Lapierre und Kollegen befragten Älteren waren dann zufriedener, wenn sie sich trotz Verluste um die Aufrechterhaltung ihrer Lebensziele bemühten bzw. in Folge kritischer Lebensereignisse neue Lebensziele entwickelten.

<b>Subjektive Lebensqualität</b>	
POSITIVER EINFLUSS	NEGATIVER EINFLUSS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ziele, die durch das Streben nach Intimität und Zugehörigkeit gekennzeichnet sind</li> <li>- Spirituelle Ziele</li> <li>- Generativitäts-Ziele</li> <li>- Intrinsisch motivierte Ziele</li> <li>- Eine aktive und selbstgesteuerte Zielauswahl</li> <li>- Ziele auf einem niedrigen Abstraktionsniveau</li> <li>- Eine persönlich wahrgenommene Bildung an Ziele</li> <li>- Fortbewegung auf ein Ziel hin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ziele, die durch das Streben nach Macht und Stärke gekennzeichnet sind</li> <li>- Extrinsisch motivierte Ziele</li> <li>- Zielkonflikte</li> <li>- Zielambivalenzen</li> <li>- Die Konzentration auf Ziele, die durch Vermeidung charakterisiert sind</li> <li>- Ziele auf einem sehr hohen Abstraktionsniveau</li> </ul>

**Abbildung 12: Merkmale von Lebenszielen und ihr Einfluss auf subjektive Lebensqualität (Emmons 1999, S. 47).**

Der von Ford (1992, in Emmons 1999) entwickelten Klassifikation fügt Emmons (1999) eine weitere Unterscheidungsdimension hinzu: den *Abstraktionsgrad* von Zielen. Werden Ziele mit einem hohen Abstraktionsgrad verfolgt, lässt sich der Erfolg ihrer Verwirklichung nicht immer direkt wahrnehmen. Haben Ziele eine „mittlere Lebensdauer“ und sind inhaltlich kla-

rer gefasst, so kann der Einzelne ihre Verwirklichung besser „kontrollieren“. Je weniger abstrakt Lebensziele definiert werden, umso größer die Wahrscheinlichkeit, dass sie einen positiven Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben. In der Abbildung 12 werden nochmals alle Aspekte zusammengefasst, die einen entweder positiven oder negativen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben (Emmons 1999, S. 47).

### 2.3.5 Kritische Würdigung

Als ein methodisches Problem der bisher durchgeführten Studien kann ihre vielfach fehlende Repräsentativität und somit die eingeschränkte Generalisierbarkeit der Ergebnisse kritisiert werden. Da die meisten Daten, die sich dem Zusammenhang zwischen Lebenszielen und Lebensqualität widmeten, zudem an studentischen Stichproben gewonnen wurden, ist ihre Übertragbarkeit auf andere Personengruppen, insbesondere ältere Menschen, problematisch. Ein weiteres methodisches Problem stellt die Vielfalt der Definitionen von Lebenszielen dar, welche die Vergleichbarkeit der Ergebnisse zusätzlich erschwert. So bestehen zwischen den einzelnen Erfassungsmodi von Lebenszielen erhebliche Unterschiede. Während in manchen Studien nur die *Bindung an bestimmte Ziele* erfragt wird, konzentrieren sich andere Studien auf den wahrgenommenen *Grad der Zielerreichung*. Zudem wird häufig die Abgrenzung zu anderen Vergleichskriterien der Lebensqualität nicht eindeutig vorgenommen, z.B. zu individuellen Werthaltungen oder dem Aspirationsniveau. Neben der Abgrenzung zu anderen Konstrukten ist es in der noch relativ jungen „Tradition“ der Erforschung von Zielinhalten auch zu keinem einheitlichen Klassifikationssystem gekommen. Das Problem der Vergleichbarkeit von empirischen Ergebnissen entsteht somit auch da, wo Aussagen zum Zusammenhang zwischen Zielen und Lebensqualität auf der Basis unterschiedlicher Zuordnungssysteme getroffen werden. So benutzten z.B. Kasser und Ryan (1993 a) den sog. „Aspiration Index“, während Emmons (1999) ein eigenes Instrument zur Erfassung von Zielinhalten entwickelte. Einige Autoren wiederum bilden ihre eigenen Kategorien, die zuerst im Zuge der empirischen Erforschung von Zielinhalten entstanden sind.

Das „Innovative“ an der Verbindung des teleologischen Ansatzes mit Fragen subjektiver Lebensqualität besteht wiederum in dem bisher einmaligen Versuch, empirisch begründete normative Aussagen über Lebensziele und somit auch Lebensentwürfe für ein *gutes* Leben zu machen. Es sei kurz darauf hingewiesen, dass obwohl die Frage nach einem guten Leben mit der Lebensqualitätsforschung seit je untrennbar verbunden war, verzichteten Forscher lange Zeit auf abschließende normative Aussagen darüber, welche konkreten Bestrebungen zur hohen Lebensqualität führen. Dank der hier angeführten Ergebnisse gehen Sheldon et al. (2000) davon aus, dass es künftig einfacher sein wird, solche normativen Empfehlungen für „gute“ Lebensziele zu geben. Dennoch bedürfen die bisher erarbeiteten Thesen einer weiteren Überprüfung, insbesondere dann, wenn sie auf andere Personengruppen übertragen werden sollen.

## 2.4 Die Theorie Multipler Diskrepanzen von Alex Michalos

### 2.4.1 Einführung

Der empirische Befund, dass Merkmale der objektiven Lebenslage eines Menschen sich nicht *unmittelbar* in seinem subjektiven Wohlbefinden widerspiegeln, ist in der Lebensqualitätsforschung häufig beobachtet worden. Diese Diskrepanz zwischen der objektiven Situation und ihrer subjektiven Deutung wird auf eine Reihe kognitiver Bewertungsprozesse zurückgeführt, mit deren Hilfe Menschen die Güte ihres Lebens einschätzen. Die *Theorie Multipler Diskrepanzen*<sup>80</sup> stellt einen besonderen Beitrag zu dieser Fragestellung dar. Im Zentrum des Ansatzes stehen kognitiv ausgerichtete Vergleichsprozesse, die Einfluss auf Urteile subjektiven Wohlbefindens nehmen können. Dabei sind die Kriterien, an denen Menschen ihre eigene Lebensqualität messen, vielfältig. Sie orientieren sich nicht nur an aktuellen Wünschen und Bedürfnissen, sondern ebenfalls an der Lebenssituation von als relevant erachteten Vergleichspersonen, an subjektiven Gerechtigkeitsvorstellungen, an eigenen Zielen sowie den Erwartungen an die Zukunft. Die Theorie Multipler Diskrepanzen versucht zum einen, alle relevanten Bewertungskriterien subjektiver Lebensqualität innerhalb eines einzigen Ansatzes zu vereinen; zum anderen wurde die Bedeutung der einzelnen Bewertungskriterien im Hinblick auf ihren Beitrag zur Lebensqualität im Vergleich zueinander empirisch überprüft. Vor diesem Hintergrund kann sie als eine der wichtigsten Theorien der Lebensqualität betrachtet werden.

Es war vor allem Alex Michalos, der durch eine Integration unterschiedlicher Ansätze, deren Gemeinsamkeit in der Thematisierung kognitiver Vergleichsprozesse bestand, ein komplexes Modell des Wohlbefindens schuf (Michalos 1985, 2003 c). Die nach der Vielfalt der einbezogenen Ansätze benannte Theorie Multipler Diskrepanzen nutzt die Forschungstradition des jeweiligen Ansatzes und versucht diese für die Lebensqualitätsforschung nutzbar zu machen. Durch ihren integrativen Charakter stellt dieser Ansatz einen bisher einzigartigen Versuch dar, die Erklärungskraft einzelner Theorien in Bezug auf ihren Beitrag zur Lebensqualität empirisch miteinander zu vergleichen. Obwohl ein solcher Vergleich teilweise „reduktionistisch“ ausfallen muss, bietet das Konzept erstmals die Möglichkeit, subjektives Wohlbefinden anhand von Vergleichskriterien vorherzusagen.

### 2.4.2 Der Begriff der Lebensqualität in der Theorie Multipler Diskrepanzen

Der Theorie Multipler Diskrepanzen liegt ein relativer Begriff der Lebensqualität zugrunde<sup>81</sup>. Demnach basieren globale Lebenszufriedenheit, Glück und die Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen auf einer Anzahl wahrgenommener Diskrepanzen zwischen der aktuellen

---

<sup>80</sup> Die Theorie Multipler Diskrepanzen ging aus dem sog. „Michigan-Modell“ hervor (Michalos 1982). Seit 1985 (Michalos 1985) wird der Ansatz jedoch ausschließlich unter dem Namen *Multiple Discrepancy Theory* „geführt“.

<sup>81</sup> Es sei kurz darauf hingewiesen, dass die Theorie Multipler Diskrepanzen auch den Vergleich der Ist-Situation an den eigenen Bedürfnissen aufnimmt, obwohl Bedürfniserfüllung sog. „absoluten“ Konzeptionen der Lebensqualität zugeordnet wird (Veenhoven 1991).

Ist-Situation einer Person und einer Reihe von Standards, die Menschen mehr oder weniger bewusst zum Zweck der „Lebens-Evaluation“ heranziehen. Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden (Glück) sind folglich Ergebnisse eines komplexen Bewertungsprozesses, in den unterschiedliche Vergleichskriterien einfließen. Zu den Kriterien zählen Merkmale der Lebenssituation relevanter Bezugspersonen, die eigene Vergangenheit, die eigenen Ziele und Erwartungen, individuelle Gerechtigkeitsansprüche und aktuelle Bedürfnisse. Bei der Bewertung ihrer Lebensqualität wählen Menschen eines oder mehrere Kriterien und bilden anhand der erlebten Abweichung zu dem jeweils ausgesuchten Standard ihr eigenes Zufriedenheitsurteil. Zufriedenheit ist somit immer eine relative Aussage darüber, ob individuelle Standards erreicht worden sind.

Trotz des „kognitiven Übergewichts“, das sich durch die involvierten Mediationsprozesse ergibt, ist subjektives Wohlbefinden kein ausschließlich kognitives Urteil. Auch emotionalem Wohlbefinden kommt im Rahmen der MDT<sup>82</sup> eine eigene Bedeutung zu. So geht das Modell davon aus, dass es die motivationale Funktion emotionalen Erlebens ist, die Einfluss auf menschliches Handeln nimmt, und dieses wiederum Einfluss auf die Lebenslage des Einzelnen hat (Michalos 2003 c). Affekt gilt demnach als die (kausale) Ursache von Handlungen, aber auch als Auslöser weiterer kognitiver Bewertungsprozesse. Dennoch entsteht emotionales Wohlbefinden auf der Basis kognitiver „Vor-Urteile“ (Ulich & Mayring 1992, in Mayring 1999, S. 161). Affekt ist somit das Ergebnis kognitiver Prozesse, gilt jedoch in seiner antezeidenten Funktion ebenfalls als motivierende Kraft für menschliches Handeln.<sup>83</sup>

Durch ihren Schwerpunkt auf *interne Verarbeitungsprozesse* wird Lebensqualität in der MDT durch die das subjektive Wohlbefinden *konstituierenden* Prozesse erklärt. Diese Betrachtungsweise steht im Gegensatz zu einem anderen Vorgehen, und zwar der Erklärung der Lebensqualität durch die (gedankliche, statistische) *Verknüpfung* mit korrelierenden Elementen. Während im ersten Fall die Suche nach *Bestandteilen* eines zu erforschenden Phänomens im Vordergrund steht, gehört im zweiten Fall die Erforschung jener Elemente, die mit der zu untersuchenden Variable gemeinsam auftreten, zum Erklärungsprozess.<sup>84</sup> In der Lebensqualitätsforschung entsprechen diese beiden Herangehensweisen zwei unterschiedlichen *Erklärungsmodellen* subjektiven Wohlbefindens: Das erste geht davon aus, dass Lebenszufriedenheit und Glück – wie im Fall der Theorie Multipler Diskrepanzen – auf der Basis jener psychischen Prozesse definiert werden müssen, die das Wohlbefinden *selbst* konstituieren; das

---

<sup>82</sup> Die Abkürzung MDT steht für den englischsprachigen Namen des Ansatzes: Multiple Discrepancies Theory.

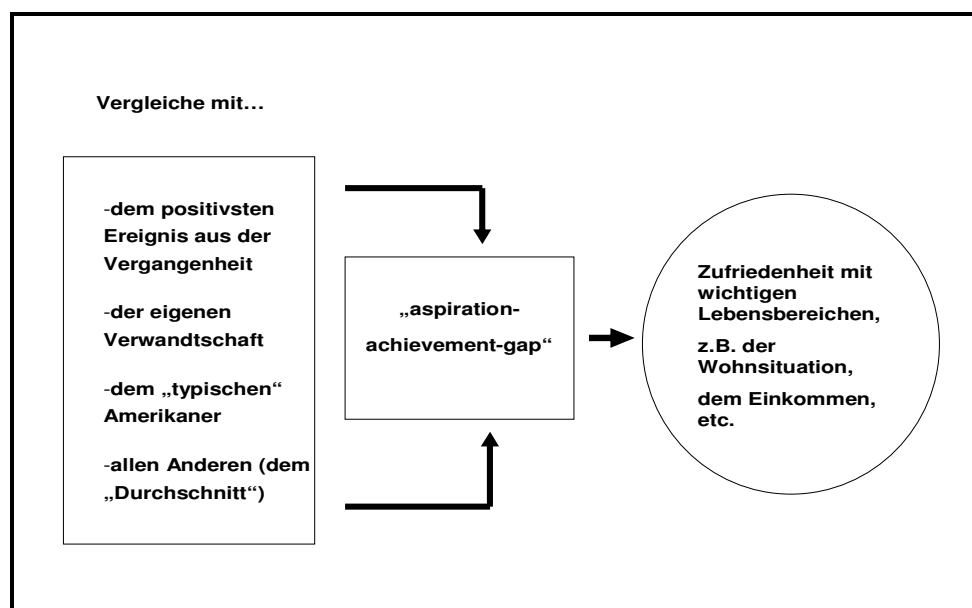
<sup>83</sup> Der Ansatz von Michalos (1985 und 2003 c) weist Ähnlichkeiten mit der aus der Stressforschung stammenden kognitiven Emotionstheorie von R.S. Lazarus auf. Lazarus geht davon aus, dass emotionale Reaktionen Ergebnisse zweier Denkprozesse sind: Eines primären Bewertungsprozesses, der die subjektive Einschätzung der Bedeutsamkeit eines bestimmten Ereignisses für die bewertende Person beinhaltet, und eines sekundären Prozesses, im Rahmen dessen das Individuum nach einem passenden Umgang mit diesem Ereignis sucht (Lazarus 1991, in Mayring 1999). Dieser Ansatz erklärt, warum die gleiche Situation von unterschiedlichen Personen unterschiedlich wahrgenommen werden kann.

<sup>84</sup> In der gerontologisch ausgerichteten Lebensqualitätsforschung vertraten z.B. Sauer et al. (1976) die analytisch orientierte und Conner et al. (1979) die an einer Synthese ausgerichtete Sichtweise.

zweite Modell dagegen leitet globale Wohlbefindensmaße aus der Summe *spezifischer* Zufriedenheitswerte ab, die sich ausgesuchten Lebensdimensionen zuordnen lassen. Auf die Definition subjektiver Lebensqualität von Noll (1997) angewandt, wonach Wohlbefinden die „Interpretation von Wohlfahrt“ sei, wäre Lebensqualität im ersten Fall jener *Interpretationsprozess selbst*, wobei die erklärenden Variablen grundsätzlich *andere Konstrukte* als Zufriedenheit darstellen. Im zweiten Fall dagegen entspricht Lebensqualität der Summe aller spezifischen Zufriedenheitsurteile, so dass die erklärenden Variablen *Konstrukte mit dem gleichen Charakter* darstellen, wie die zu erklärende Variable.<sup>85</sup>

### 2.4.3 Die Theorie Multipler Diskrepanzen - Beschreibung der wichtigsten Hypothesen

Die Theorie Multipler Diskrepanzen stellt nicht den ersten Versuch dar, kognitive Mediationsprozesse als Erklärungen von Lebensqualität zu konzipieren. So untersuchten bereits Campbell et al. (1976) eine Reihe so genannter „gaps“ zwischen der wahrgenommenen Ist-Situation und ausgesuchten Vergleichskriterien als Erklärungen spezifischer Zufriedenheit. Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen galt demnach als das Ergebnis einer Reihe von Vergleichen, z.B. mit dem positivsten Ereignis aus der Vergangenheit, dem „typischen Amerikaner“ usw., die wiederum in dem sog. „*aspiration-achievement-gap*“ mündeten (Abbildung 13). Die wahrgenommene Abweichung zwischen der Ist-Situation und dem eigenen Anspruchsniveau (*aspirations*) stellte dabei den stärksten Prädiktor der Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen dar.



**Abbildung 13: Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen in dem Modell von Campbell et al. (1976).**

Die Theorie Multipler Diskrepanzen stellt eine konzeptionelle Weiterentwicklung der frühen „gap-Ansätze“ dar. Sie besteht aus sechs Basishypothesen, die das theoretische Gerüst des

<sup>85</sup> Zur Diskussion der beiden Ansätze vgl. Michalos (1982).

Ansatzes bilden (Michalos 1985, Michalos 2003 c). Demnach ist Zufriedenheit das Ergebnis der wahrgenommenen Diskrepanzen zwischen der eigenen aktuellen Situation und

- a) der Situation anderer, als relevant erachteter Bezugspersonen,
- b) der subjektiv als am besten empfundenen Situation in der Vergangenheit,
- c) den eigenen, in der „mittleren“ Vergangenheit entstandenen Erwartungen an die aktuelle Situation und den Stand ihrer Verwirklichung,
- d) den eigenen Erwartungen an die „nähere“ Zukunft,
- e) den eigenen „Gerechtigkeitsansprüchen“ an die aktuelle Situation,
- f) und den eigenen Bedürfnissen in der aktuellen Lebenssituation.

Die sechs Teilhypothesen bilden den zentralen Kern des Ansatzes. Michalos (2003 c) geht davon aus, dass alle *subjektiv* wahrgenommenen Diskrepanzen zugleich Funktionen *objektiv* messbarer Diskrepanzen sind, die ihrerseits ebenfalls einen direkten Einfluss sowohl auf Lebenszufriedenheit als auch menschliches Handeln haben. Trotz dieser Annahme ist die Theorie Multipler Diskrepanzen ein subjektiver Ansatz der Lebensqualität. Ursächlich dafür ist eine weitere Hypothese, die davon ausgeht, dass die oben genannten Diskrepanzen zusätzlich durch eine weitere, ausschließlich *subjektiv* messbare Diskrepanz moderiert werden, und zwar jene zwischen der aktuellen Situation und den aktuellen Wünschen bzw. dem individuellen Aspirationsniveau.<sup>86</sup> Dem *individuellen Anspruchsniveau* kommt somit im Kontext subjektiver Lebensqualität eine entscheidende Bedeutung zu: Seine Höhe entscheidet darüber, wie sich die erlebten Diskrepanzen auf subjektives Wohlbefinden, insbesondere die globale Lebenszufriedenheit, auswirken (Abbildung 14).

Mit der zentralen Positionierung des individuellen Anspruchsniveaus folgt die Theorie Multipler Diskrepanzen einer bereits aus der Philosophie bekannten These, die mit dem Aspirationsansatz von Lewin (1944, in Michalos 2003 c, S. 418) Eingang in die Psychologie und folglich in die psychologisch orientierte Lebensqualitätsforschung (Campbell et al. 1976, Andrews & Withey 1976) fand. Eine vereinfachte Logik dieses Ansatzes besagt, dass eine Verbesserung subjektiver Lebensqualität entweder durch eine effektivere Annäherung an individuelle Wünsche oder aber durch eine Senkung des Anspruchsniveaus erreicht werden kann. Empirische Forschung aus dem Umfeld kritischer Lebensereignisse weist jedoch darauf hin, dass individuelle Ansprüche sich proportional zu einschneidenden Ereignissen verändern können. Die Begründer der sog. *Adaptation Level Theory* (Brickman, Coates & Janoff-Bulman 1978) gehen jedoch davon aus, dass sich das individuelle Anspruchsniveau nach einer gewissen Zeit auf dem gleichen Niveau wieder „einpendelt“. Die Theorie Multipler Diskrepanzen bietet mit ihrer Vielzahl potentieller Vergleichskriterien eine mögliche Erklärung für die Anpassung des Anspruchsniveaus an.

---

<sup>86</sup> Als Aspirationsniveau wird das subjektive Anspruchsniveau einer Person bezeichnet, das insbesondere auf der Basis individueller Wünsche entsteht.



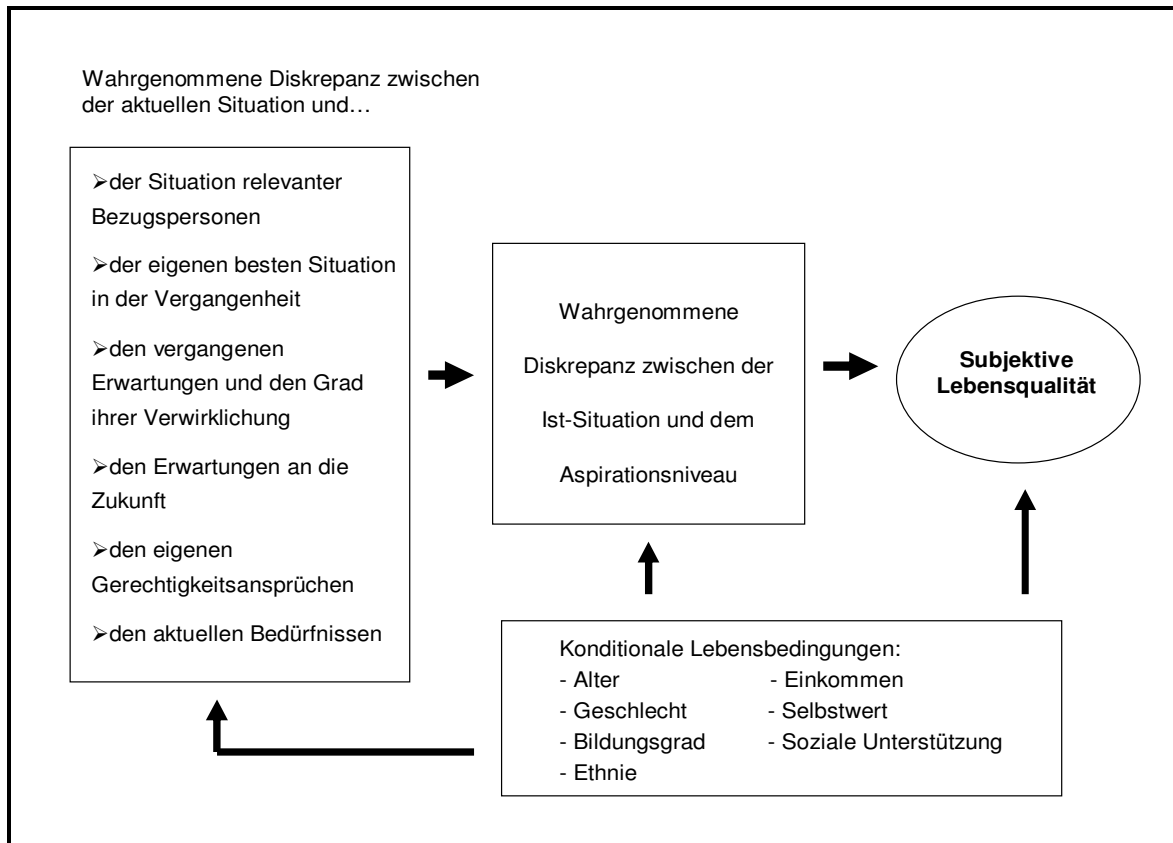


Abbildung 14: Das Modell subjektiver Lebensqualität nach Michalos (2003 c).

Die Wahrnehmung der oben dargestellten Diskrepanzen hat nicht nur einen entscheidenden Einfluss auf subjektive Lebensqualität, sondern wirkt zusätzlich als *motivationaler Faktor* auf menschliches Handeln ein. Dabei geht die Theorie von der grundlegenden Annahme aus, dass Menschen einer universellen Zielsetzung folgen, ihre Zufriedenheit und somit ihr Wohlbefinden zu maximieren. Die durch die erlebten Diskrepanzen entstehende Motivation wirkt sich demnach in Abhängigkeit von dem *erwarteten Niveau* der Lebenszufriedenheit aus. Michalos (2003 c, S. 423) geht davon aus, dass Menschen ihr Handeln primär auf die Veränderung jener Elemente ausrichten, deren Ergebnis die meiste Zufriedenheit erwarten lässt. Nach der MDT rückt somit exakt jener Aspekt der Lebenssituation in den Fokus individueller Betrachtung, der durch eine entsprechende Aktion den größten relativen Zuwachs an Zufriedenheit verspricht. Entsteht die Erwartung, dass eine Änderung einer gegebenen Situation einen größeren „Gewinn“ an Zufriedenheit bringt, so wird sich das Individuum für diese Lösung entscheiden. Erscheint es dem Einzelnen in Bezug auf Wohlbefinden lohnenswerter, eigene Vergleichsstandards zu verändern, findet eine Anpassung eigener Ansprüche an gegebene Lebensbedingungen statt.

In dem Ansatz multipler Diskrepanzen kommt nicht nur subjektiven Mediationsprozessen ein hoher Stellenwert zu; auch objektive Indikatoren der Lebenslage haben Einfluss auf Lebensqualität. Michalos unterscheidet *zwei Arten objektiv messbarer Kriterien*: die bestehenden *Diskrepanzen* zwischen der aktuellen Lebenslage und den sechs Vergleichsstandards auf der einen Seite und *soziodemographische Einflussvariablen* auf der anderen Seite. Dabei sind die

objektiv messbaren Diskrepanzen eine Funktion menschlichen Handelns und der Lebensbedingungen, die wiederum stark durch soziodemographische Variablen beeinflusst werden. Soziodemographische Variablen, wie z.B. Alter, Geschlecht, Bildungsgrad, Einkommen aber auch die soziale Unterstützungssituation einer Person wirken ebenfalls indirekt auf die Wahrnehmung der Diskrepanzen, die Zufriedenheit sowie die daraus folgenden Handlungen ein.

#### 2.4.4 Theorie Multipler Diskrepanzen – Empirische Evidenz

Die Theorie Multipler Diskrepanzen wurde insbesondere von Michalos mehrmals getestet.<sup>87</sup> So konnte mithilfe der wahrgenommenen Diskrepanzen innerhalb einer Untersuchung mit 700 Studierenden 49% der Varianz im emotionalen Wohlbefinden, 53% der Varianz in globaler Lebenszufriedenheit und 50% der Zufriedenheit in sieben von insgesamt 12 ausgesuchten Lebensbereichen erklärt werden (Michalos 1985). Dabei zeigte sich, dass die erlebte Diskrepanz zwischen den vorhandenen Möglichkeiten und den bestehenden Wünschen (Aspirationsniveau) in der materiellen / finanziellen Dimension der Lebenslage den größten Einfluss auf *globale Maße des Wohlbefindens* hatte (Michalos 2003 c, S. 428 f). Will man die einzelnen Ansätze nach ihrer Erklärungskraft für globale Maße des Wohlbefindens bewerten, so hatte die Aspirationstheorie den größten Erklärungswert, gefolgt von der sozialen Vergleichstheorie, den Theorien der Gerechtigkeit, den Ansätzen der Person-Umwelt-Passung (Bedürfnisansatz) und schließlich der Theorie kognitiver Dissonanz (Diskrepanz zu Zielen bzw. Erwartungen). Im Gegenteil hierzu konnte kein signifikanter Zusammenhang zwischen soziodemographischen Variablen (Geschlecht, Alter, Familienstatus, Beschäftigungsstratus und Bildungsniveau) und globalen Maßen des Wohlbefindens ermittelt werden. Die Untersuchung konnte ebenfalls zeigen, dass die „genutzten“ Standards nicht in jedem spezifischen Lebensbereich in gleichem Ausmaß wirksam sind. So hatte die Zufriedenheit mit nur drei der insgesamt 12 Lebensbereiche (finanzielle Sicherheit, Selbstwert und Bildung) einen signifikanten Einfluss auf *alle* Diskrepanzen in globalen Maßen subjektiver Lebensqualität. Bei der *Erklärung spezifischer Maße* zeigte sich die Theorie als besonders zuverlässig bei der Aufklärung der Varianz in der Zufriedenheit mit der finanziellen Sicherheit, der Zufriedenheit mit dem Beruf, mit Freizeitaktivitäten, der Religion und dem Selbstwert (ebenda).

Einzelne Diskrepanz-Ansätze fanden bereits vor der Formulierung der Theorie Multipler Diskrepanzen Eingang in gerontologische Forschung.<sup>88</sup> Ausgehend von der *Theorie Relativer Deprivation* entwickelten z.B. Liang und Fairchild (1979, S. 748) ein analytisches Pfadmodell zur Bestimmung der so genannten „wahrgenommenen finanziellen Adäquatheit“ (*perceived financial adequacy*) bei älteren Menschen. Dieses Konstrukt, das durchaus als wahrgenommene Zufriedenheit mit der finanziellen Lebenslage gewertet werden kann, gilt als das Ergebnis zweier Vergleichsprozesse: mit der eigenen Referenzgruppe und der eigenen Vergangen-

---

<sup>87</sup> Aus Platzgründen werden hier nur die Ergebnisse jener Untersuchungen zitiert, in denen *alle* Thesen dieser Theorie getestet wurden. Zu Studien, die sich nur einigen ausgesuchten Thesen des Ansatzes widmeten, vgl. Michalos (2003 c).

<sup>88</sup> Vgl. unter anderem Abschnitt 2.2.4.

heit. Im Rahmen dieser subjektiven Bewertungsprozesse kommt bei älteren Menschen dem Vergleich zu „Früher“ allerdings eine größere Bedeutung zu als dem sozialen Vergleich (vgl. auch Filipp et al. 1997). Während das Modell von Liang und Fairchild jedoch nur 32% der Varianz in den Maßen der Zufriedenheit mit der finanziellen Situation erklären konnte, kam die Theorie Multipler Diskrepanzen in einer Replikationsstudie auf 44% (Michalos 1982).

In der gleichen Untersuchung von Michalos, in der über 60-jährige Bewohner einer ländlichen Gegend von Ontario (Kanada) befragt wurden, konnten auf der Basis der MDT insgesamt 49% der Varianz in *Lebenszufriedenheit* erklärt werden. Zu den einflussreichsten Variablen zählten die Zufriedenheit mit der Wohnsituation, die Zufriedenheit mit der Gesundheit und die Zufriedenheit mit dem eigenen Selbstwertgefühl (Michalos 1982, S. 23). Dabei zeigte sich ein Unterschied zwischen den jüngeren und den älteren Befragten: Während bei den 60- bis 74-Jährigen die Zufriedenheit mit der Wohnsituation, den öffentlichen (kommunalen) Unterstützungsdiensten und der Familie den größten Einfluss auf *globale Zufriedenheit* hatte, waren es bei den 75-Jährigen und Älteren die Zufriedenheit mit der Gesundheit, mit der Religion und ebenfalls der Wohnsituation. Bei den Maßen des *emotionalen Wohlbefindens* veränderte sich das Erklärungsmuster leicht. So konnten für die 60- bis 74-Jährigen 39 % der Varianz im globalen emotionalen Wohlbefinden erklärt werden. Dabei spielte für diese Altersgruppe die Zufriedenheit mit dem eigenen Partner, mit den Freundschaftsbeziehungen und den kommunalen Unterstützungsleistungen die größte Rolle. In der Gruppe der 75-Jährigen und Älteren konnten dagegen nur 30 % der Varianz im emotionalen Wohlbefinden erklärt werden. Bei den Älteren spielte die Zufriedenheit mit Freundschaftsbeziehungen, dem Partner und der finanziellen Sicherheit die größte Rolle (Michalos 1982, S. 27).

#### **2.4.5 Kritische Würdigung**

Vor dem Hintergrund ihres integrativen Charakters bietet die Theorie Multipler Diskrepanzen die einzigartige Möglichkeit, die einzelnen Diskrepanzen auf ihren Beitrag zur Erklärung subjektiver Lebensqualität miteinander zu vergleichen. Um die Güte der hinter den einzelnen Diskrepanzen stehenden Ansätze bewerten zu können, führt Michalos (2003 c, S. 431 ff) zwei empirische Prüfkriterien ein: den sog. „Vorhersage-Quotienten“ und die „Erklärungsleistung“ einer Theorie. Als „*Vorhersage-Quotient*“ („*prediction ratio*“) wird das Verhältnis der erfolgreichen (signifikanten) Vorhersagen in Relation zu allen aus der Theorie abgeleiteten und geprüften Vorhersagen verstanden. In den von Michalos durchgeführten empirischen Untersuchungen waren 771 der insgesamt 2.184 Vorhersagen signifikant, was einem Erfolgsquotienten von 35% entspricht. Darunter machten 528 aller abgeleiteten Vorhersagen Aussagen zu wahrgenommenen Diskrepanzen, von denen wiederum 289 signifikant waren. Der „Vorhersage-Quotient“ *aller* Diskrepanz-Aussagen belief sich damit durchschnittlich auf 55%, d.h. in knapp über 50% der Fälle bewährte sich die *gesamte* Theorie. Widmet man sich dem Beitrag einzelner Ansätze zur Lebenszufriedenheit und emotionalem Wohlbefinden zu, so hatte der Aspirations-Ansatz mit 62% signifikanter Aussagen die höchste „Erfolgsquote“ (indirekter

Effekt). Bei allen Vorhersagen über den Einfluss der ersten sechs Diskrepanzen auf subjektives Wohlbefinden waren 49% aller getroffenen Vorhersagen signifikant (direkter Effekt<sup>89</sup>).

Während der „Vorhersage-Quotient“ von der Gesamtanzahl der getroffenen Aussagen abhängig ist, stellt die „*Erklärungsleistung*“ einer Theorie ein aussagekräftigeres Gütekriterium dar. Unter diesem Konstrukt wird der Gesamtanteil der erklärten Varianz der abhängigen Variablen durch die in der Theorie verankerten unabhängigen Variablen verstanden. Die in der MDT vorhandenen unabhängigen Variablen konnten im Durchschnitt 49% der Varianz in den Maßen des *emotionalen Wohlbefindens*, 53% in den Maßen der *Lebenszufriedenheit* und 57% der *Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen* erklären.<sup>90</sup> Widmet man sich der Erklärungskraft der Diskrepanz-Ansätze für spezifische Zufriedenheitsmaße, so waren diese am erfolgreichsten bei der Erklärung der Zufriedenheit mit der finanziellen Sicherheit (58% erklärter Varianz), dem Beruf (59%), den Freizeitaktivitäten (56%), der Religion (62%) und dem Selbstwert (58%).

Wird die Erklärungskraft der einzelnen, in die Theorie Multipler Diskrepanzen aufgenommenen Ansätze verglichen, wird ersichtlich, dass nicht alle Theorien das gleiche Erklärungspotenzial aufweisen. So waren alle der sieben Diskrepanz-Theorien durchschnittlich in 58 % der Fälle signifikant (Michalos 2003 c, S. 433). Dabei schnitt der Aspirationsansatz bei *der Erklärung globaler Maße des Wohlbefindens* mit einer „Erfolgsquote“ von 100% am besten ab, gefolgt von dem Vergleich mit relevanten Bezugspersonen (99% signifikanter Aussagen). Das niedrigste Erklärungspotenzial hatte dagegen mit 15% der Vergleich mit den Erwartungen an die Zukunft. Die unten dargestellte Tabelle gibt einen hierarchischen Überblick über die relative Erklärungskraft der einzelnen Diskrepanz-Ansätze (Tabelle 3). Zum Vergleich konnten die in das Erklärungsmodell aufgenommenen soziodemographischen Variablen durchschnittlich in 19% der Fälle einen signifikanten Anteil der Varianz in den Maßen globalen Wohlbefindens erklären. Dabei war die Variable Alter mit 20% signifikanter Aussagen die erfolgreichste; das Bildungsniveau konnte dagegen nur in 7% der Fälle einen Beitrag zur Erklärung der subjektiven Wohlbefindens leisten (Michalos 2003 c). Ein systematischer Vergleich zeigt weiterhin, dass einzelne Vergleichskriterien in bestimmten Lebensbereichen häufiger zum Einsatz kommen als andere. So scheint die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation und der (bezahlten) Arbeit besonders stark von der wahrgenommenen Diskrepanz zwischen der eigenen Situation und dem eigenen Anspruchsniveau determiniert zu sein. Die Zufriedenheit mit der Wohnsituation hängt dagegen nicht nur von dem individuellen Aspirationsniveau ab, sondern ebenfalls stark von dem Vergleich mit der relevanten Bezugsgruppe.

---

<sup>89</sup> Unter einem „direkten“ Effekt versteht Michalos den Einfluss der in der 1. Hypothese genannten Diskrepanzen auf globale Maße des Wohlbefindens. Als „indirekter“ Effekt dagegen fungiert der Einfluss der moderierenden Variable – der Diskrepanz zwischen Ist-Situation und dem Aspirationsniveau – auf Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden (Michalos 2003 c, S. 432 f).

<sup>90</sup> Die unabhängigen Variablen umfassen hier jedoch nicht nur die wahrgenommenen Diskrepanzen, sondern auch soziodemographische Größen, wie z.B. Alter, Geschlecht und sozioökonomischer Status.

Die Diskrepanz zwischen der eigenen Aktuellen Situation und...	„Erklärungs-Quotient“ <sup>91</sup>
...dem eigenen Anspruchsniveau (aktuelle Wünsche)	100 %
...der Situation anderer, als relevant erachteter Bezugspersonen,	99 %
...den eigenen Bedürfnissen in der aktuellen Lebenssituation.	62 %
...der subjektiv als am besten empfundenen Situation in der Vergangenheit,	53 %
...den eigenen „Gerechtigkeitsansprüchen“ an die aktuelle Situation,	47 %
...den eigenen, in der „mittleren“ Vergangenheit entstandenen Erwartungen an die aktuelle Situation und den Stand ihrer Verwirklichung,	32 %
...den eigenen Erwartungen an die „nähere“ Zukunft,	15 %

**Tabelle 3: Erklärungspotenzial einzelner Diskrepanz-Thesen (Michalos 2003 c, S. 433 f).**

Resümierend kann festgehalten werden, dass die MDT auf eine besondere Art den Beitrag kognitiver Bewertungsprozesse für subjektive Lebensqualität würdigt. So weist Michalos zwar darauf hin, dass die wahrgenommenen Diskrepanzen zwischen der eigenen Lebenslage und den vielfältigen Vergleichsstandards auch objektiv messbaren Diskrepanzen entsprechen; die Überprüfung der zweiten These blieb bisher jedoch aus. Aufgrund der Betonung gedanklicher Vermittlungsprozesse macht der Ansatz ebenfalls auf die potenzielle Änderung von Zufriedenheitsurteilen durch Anpassung der Vergleichskriterien aufmerksam. So sind Bedenken insbesondere dann angebracht, wenn Zufriedenheit lediglich auf der Basis von gesenkten Ansprüchen und abwärtsgerichteten Vergleichen angestrebt wird. Eine der Herausforderungen an die MTD würde deshalb insbesondere darin bestehen, den objektiv-wissenschaftlichen Ansatz durch einen *normativen* Ansatz zu ergänzen. So muss in der Theorie explizit zwischen *zwei Qualitäten der Zufriedenheit* unterschieden werden: Jener, die auf der Basis der individuellen Zielerreichung entsteht, und jener, die lediglich auf die Senkung der gewählten Ansprüche zurückgeht. Demnach führen nicht nur schlechte Lebensbedingungen, sondern auch zu hohe Ansprüche zu Unzufriedenheit. Andererseits darf aber auch die „resignative“ Anpassung eigener Vergleichskriterien an schlechte Lebensbedingungen nicht mit Zufriedenheit gleichgesetzt werden. Um ein „gutes“ von einem „schlechten“ „*satisfaction-management*“ unterscheiden zu können, bedarf es ergänzender Aussagen, die ethische Wertvorstellungen über diese beiden Arten der Zufriedenheit enthalten.

---

<sup>91</sup> Der „Erklärungs-Quotient“ gibt Auskunft über das Verhältnis *signifikanter* Erklärungshypothesen (Varianzanalyse in den globalen Maßen des Wohlbefindens) zu der Anzahl *aller* im Rahmen des Ansatzes getroffenen Aussagen über den Einfluss der Diskrepanzen auf globale und spezifische Wohlbefindensmaße.

Einer der wichtigsten Vorteile der Theorie Multipler Diskrepanzen besteht darin, die unterschiedlichen Diskrepanzen nicht nur im Vergleich zueinander, sondern auch hinsichtlich ihrer Relevanz in bestimmten Lebensbereichen, in unterschiedlichen Lebensaltern oder Lebensphasen zu untersuchen. So zeigte sich in einer Stichprobe älterer Menschen, dass der Vergleich zwischen der Ist-Situation und dem Aspirationsniveau der stärkste Prädiktor von Lebenszufriedenheit war. Die Anspruchs-Diskrepanz in den Maßen globalen Wohlbefindens war wiederum am stärksten durch den sozialen Vergleich mit einer relevanten Bezugsgruppe beeinflusst. Diese Ergebnisse verdeutlichen nur annäherungsweise die vorhandenen, bisher aber kaum ausgeschöpften Erklärungspotenziale dieser Theorie.

## 2.5 Das Gleichgewichtsmodell subjektiven Wohlbefindens von Bruce Headey und Alex Wearing

### 2.5.1 Einführung

Das „*Dynamic Equilibrium Model*“ (das dynamische Gleichgewichtsmodell) ist ein subjektiver Ansatz der Lebensqualität, der als eines der bisher umfangreichsten und empirisch abgesicherten Ansätze subjektiven Wohlbefindens gilt (Headey & Wearing 1992). Seine Konzipierung und insbesondere empirische Validierung gehen auf die Pionierforschung von Bruce Headey und Andrew Wearing zurück. In den letzten Jahren wurde der Ansatz von Robert Cummins sowohl empirisch als auch theoretisch weiter entwickelt. Als Basis der ursprünglichen Bemühungen, dem Begriff subjektiver Lebensqualität ein theoretisches Gerüst zu verleihen, dienten den Forschern Daten der ersten australischen Langzeiterhebung zur Lebensqualität – des *Victorian Quality of Life (VQOL) Panel*<sup>92</sup>. Der Schwerpunkt der Forschungsarbeit lag insbesondere auf der Frage, welche *Lebensbereiche* und welche *Ereignisse* subjektives Wohlbefinden von Menschen über längere Zeit hinweg beeinflussen. Ein weiteres Anliegen bestand in der Untersuchung der kausalen Zusammenhänge zwischen dimensionsspezifischer Zufriedenheit und übergreifendem subjektivem Wohlbefinden. Die Ergebnisse der Langzeitstudie geben Einblick in die komplexen Zusammenhänge zwischen unterschiedlichen Lebensbereichen, der Zufriedenheit mit diesen Lebensbereichen und globalem Wohlbefinden.

### 2.5.2 Der Begriff der Lebensqualität

Headey und Wearing gehen in Anlehnung an die Arbeiten von Andrews & Withey (1976) von einem *globalen Begriff* des subjektiven Wohlbefindens aus. Dies bedeutet, dass emotionales Wohlbefinden (*happiness*) und Lebenszufriedenheit (*life satisfaction*) einem gemeinsamen latenten Konstrukt zugeordnet werden können. Glück und Zufriedenheit stellen im Rahmen

---

<sup>92</sup> Das *Victorian Quality of Life Panel (VQOL)* ist eine Wiederholungsbefragung mit einer repräsentativen Initialstichprobe von 942 Personen zwischen dem 18. und dem 65. Lebensjahr. Die Erhebungszeitpunkte des VQOL waren 1980/81, 1983, 1985, 1987 und 1989. Bei der letzten Erhebung reduzierte sich die Stichprobe auf lediglich 502 der ehemals 942 Befragten (Headey & Wearing 1992, S. 30 ff).

dieses Ansatzes zwei unterschiedliche Bezeichnungen des gleichen Phänomens dar. Vom globalen Wohlbefinden werden positive und negative Stimmung unterschieden.<sup>93</sup> Ihnen kommt in dem Modell eine unabhängige Bedeutung und Funktion zu (Abbildung 15). Während die Autoren jedoch den positiven Affekt aufgrund starker positiver Korrelationen dem Konstrukt des Wohlbefindens zuordnen, werden negativer Affekt sowie psychischer Stress (Angst und Depression) als eine eigene, vom Wohlbefinden weitgehend unabhängige psychische Dimension konzipiert. Positiver und negativer Affekt stellen nicht zwei Pole eines und des gleichen Kontinuums dar, sondern zwei eigenständige Erlebensqualitäten mit jeweils anderen Ursachen und Funktionen. Demnach schließt ein hohes subjektives Wohlbefinden die Erfahrung negativer Emotionen per se nicht aus.

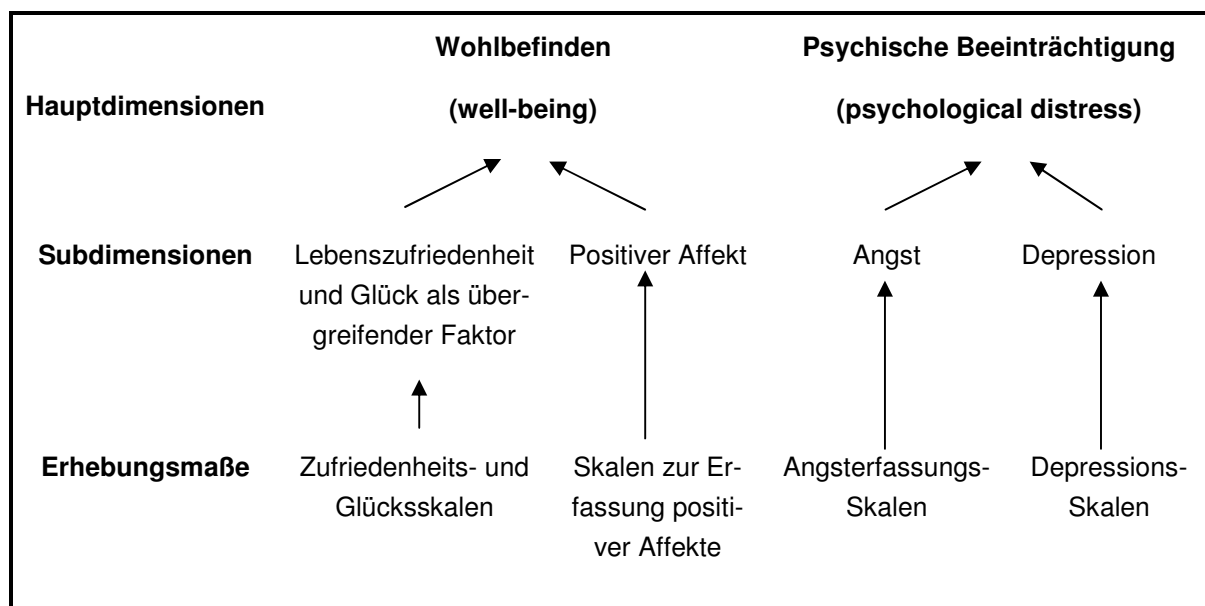


Abbildung 15: Das Modell des subjektiven Wohlbefindens nach Headey und Wearing (1992).

Die Begründer des „australischen Modells“ setzen ihrer Theorie ein universelles menschliches Bedürfnis voraus, das sich in dem Streben nach einem möglichst hohen Wohlbefinden äußert. Subjektives Wohlbefinden gilt dabei als ein Zustand *psychischen Gleichgewichts*, das durch mehrere *selbstregulative Prozesse* aufrechterhalten wird. Bei der Aufrechterhaltung des Wohlbefindens spielen sowohl Merkmale des Lebenskontextes als auch „psychische Ressourcen“ eine wichtige Rolle. Während jedoch der Einfluss der Lebenslage und der Lebensereignisse als *zeitlich* begrenzt betrachtet wird, kommt psychischen Bewältigungsressourcen sowie der Persönlichkeit aufgrund ihres stabilen und langfristig bestehenden Einflusses eine stärkere

<sup>93</sup> Zur Messung positiver und negativer Stimmung diente die Skala von Bradburn (1969). Psychischer Stress und Beeinträchtigung wurden mithilfe des *General Health Questionnaire* (Goldberg 1978), des *Beck Depression Inventory* (Beck 1976) und der *Spielberger Anxiety Scale* (Spielberger 1979) erfasst.

Bedeutung zu. In dem Gleichgewichtsmodell<sup>94</sup> gilt, dass Lebensereignisse, psychischer Stress und Persönlichkeitsmerkmale sich in einem dynamischen Äquilibrium befinden; in ihrem „Zusammenspiel“ konstruieren und stabilisieren sie das subjektive Wohlbefinden, wobei an seiner Aufrechterhaltung sowohl *bewusste* als auch *unbewusste* Prozesse beteiligt sind. Es wird davon ausgegangen, dass Menschen in jeder, zumindest zeitweise stabilen Lebenssituation in der Lage sind, ihren *individuell optimalen Äquilibrium-Zustand* des Wohlbefindens zu erreichen und aufrechtzuerhalten. Veränderungen im Wohlbefinden ergeben sich insbesondere durch kritische Lebensereignisse, die das erreichte Gleichgewicht stören.

### 2.5.3 Theoretische Aspekte des Modells

#### 2.5.3.1 Die Rolle der Persönlichkeit

Eine entscheidende Rolle im Äquilibrium-Modell subjektiver Lebensqualität spielt die Persönlichkeit. Vor allem die Persönlichkeitseigenschaften *Extraversion* und *Neurotizismus* wirken sich auf subjektives Wohlbefinden aus, indem sie durch einen „affektiven Komplex“ das Niveau der individuellen Wohlbefindensbalance entscheidend determinieren. Persönlichkeitsmerkmale spielen nicht nur bei der *Genese* des Wohlbefindens eine bedeutsame Rolle, sondern ebenfalls bei der *Wiederherstellung* der ursprünglichen Balance, indem sie meist durch unbewusste Prozesse das „Einpendeln“ des positiven und negativen Affekts sowie der psychischen Bewältigungsressourcen steuern. Neben den Eigenschaften Extraversion und Neurotizismus, die als Determinanten erster Ordnung gelten, wird eine zweite Gruppe sog. sekundärer Determinanten unterschieden. Hierzu gehören drei Konstrukte, denen ein selbstregulativer Charakter zugeschrieben wird: individuelle *Kontrollüberzeugungen*, *Selbstwert* und *Optimismus*. Diese drei Prozessvariablen stellen eine Art „interne Puffer“ dar, die einen moderierenden Einfluss auf die Beziehung zwischen positiven sowie negativen Ereignissen und subjektivem Wohlbefinden haben. Durch ihre „Schutzfunktion“ tragen sie vor allem zur Aufrechterhaltung bzw. „Wiederherstellung“ der individuellen Wohlbefindensbalance bei. Zudem sind die drei Prozessvariablen durch ihren teilweisen „Zugang“ zum Bewusstsein „flexibler“ als die Persönlichkeit, der eine starke „Rigidität“ zugeschrieben wird. Die (externe) Umwelt kann die „Funktionsfähigkeit“ des Gleichgewichtssystems verändern, indem sie durch positive und negative Erlebnisse die „Adaptationsfähigkeit“ des gesamten Mechanismus „herausfordert“ (Abbildung 16).

---

<sup>94</sup> Die Begriffe „Gleichgewichtsmodell“, „homöostatisches Modell“ und „Äquilibriummodell“ werden hier synonym benutzt.



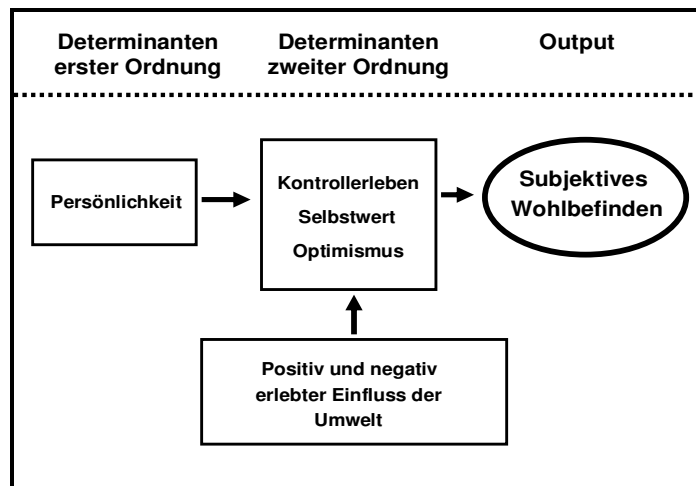


Abbildung 16: Das Modell des subjektiven Wohlbefindens nach Cummins (Cummins 2000 a).

### 2.5.3.2 Individuelle Grenzen der Wohlbefindensänderung

Ähnlich wie bei dem individuell vorhandenen Optimum der Wohlbefindensbalance, geht das Modell von individuellen, insbesondere durch die Kombination von Persönlichkeitseigenschaften determinierten, Grenzen der Wohlbefindensänderung aus. Das für eine Person „typische“ Niveau des subjektiven Wohlbefindens, das auf einer entsprechenden Skala gemessen werden kann, bewegt sich in der Regel oszillierend zwischen einem Maximal- und einem Minimalwert. Neben diesen, als „normal“ geltenden „Bewegungen“ des Wohlbefindens, das durch alltägliche Ereignisse beeinflusst wird, kann die individuell erreichte, optimale Balance durch kritische Lebensereignisse „gestört“ werden. In der Regel streben Menschen jedoch nach einer Wiederherstellung der ursprünglich erreichten und für sie optimalen Wohlbefindensbalance. Dabei „setzen“ sie sowohl bewusste als auch unbewusste Bewältigungsstrategien ein, um den ursprünglichen Zustand wieder zu erlangen. Die bewussten Prozesse, die der Aufrechterhaltung des individuellen Wohlbefindens dienen, sind von Carver & Scheier (2000) beschreiben und empirisch untersucht worden. Mithilfe des Begriffes der sog. „Feedbackschleife“ zeigen die Forscher, wie sowohl emotionale als auch kognitive Selbstregulationsprozesse zur Wiederherstellung eines individuellen Wohlbefindens führen können. Auch das Konzept der *Selbstkontrolle* (Thompson et al. 1998, in Cummins 2000 b) und *positiver kognitiver Bias* (Cummins & Nistico 2002) spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Charakteristisch für den Prozess der Herstellung der ursprünglichen Balance ist die Beteiligung der drei Determinanten zweiter Ordnung. Dies bedeutet, dass eine Verbesserung subjektiven Wohlbefindens insbesondere durch eine Intervention auf der Ebene der drei Prozessvariablen zu bewerkstelligen wäre.

### 2.5.3.3 “The human sense of relative superiority“

Ähnlich wie in den meisten repräsentativen Studien, gaben die Befragten des *Victorian Quality of Life Panel* durchschnittlich hohe Bewertungen subjektiver Lebensqualität an. Zusätzlich lässt sich ein weiteres, ebenfalls aus anderen Studien bekanntes Phänomen beobachten, welches in einer regelmäßigen „Überbewertung“ der eigenen Lebensqualität im Vergleich zu der

selbst eingeschätzten Lebensqualität anderer Personen besteht. Dieses Phänomen führen Headey und Wearing (1992, 1988) auf eine besondere kognitive Bewältigungsstrategie zurück, die sie als *“the human sense of relative superiority“* bezeichnen.<sup>95</sup> Diese ich-bezogene Wahrnehmung führt zu einer systematisch besseren Positionierung des eigenen Lebens einschließlich einzelner Lebensbereiche und individueller Rollen im Vergleich zum „durchschnittlichen Anderen“. Headey und Wearing erklären dieses Gefühl der *relativen Überlegenheit* dadurch, dass Menschen dazu tendieren, ihre individuellen Prioritäten (Wichtigkeit der Lebensbereiche) an ihr bereits erreichtes Zufriedenheitsniveau anzupassen. So zeigen die Daten des australischen Panels, dass Menschen *zuerst* eine Bewertung ihrer Zufriedenheit mit bestimmten Lebensbereichen vornehmen um erst später dem zur Debatte stehenden Lebensbereich eine Priorität in Relation zu anderen Bereichen zuzumessen. Die darin enthaltene kognitive Verzerrung besteht darin, dass jenen Bereichen, mit denen man besonders zufrieden ist, auch ein hoher Stellenwert zugeschrieben wird (Headey & Wearing 1992).

#### **2.5.4 Das Gleichgewichtsmodell subjektiven Wohlbefindens – Empirische Evidenz**

Das ursprünglich von Headey und Wearing entworfene Modell ist innerhalb der letzten Jahrzehnte durch die Forschergruppe um Robert Cummins weiterentwickelt worden. Neben theoretischer Konkretisierung und empirischer Validierung bestand ein wichtiger Fortschritt in der Spezifizierung von Dimensionen der Lebensqualität, die als universell gültig angesehen werden können, sowie der messtheoretischen Bestimmung des durchschnittlichen Wohlbefindens-Äquilibrium anhand internationaler Daten. Bei dem letzten Punkt ging es insbesondere darum, das durchschnittliche Niveau des subjektiven Wohlbefindens im Sinne des Äquilibrium-Modells als einen feststehenden Skalenwert festzulegen. Cummins und Mitarbeiter versuchten anhand mehrerer repräsentativer Stichproben diesen Wert messtheoretisch festzulegen (Cummins 1995, 1998a, Mellor, Cummins & Loquet 1999) und konnten mit ihrer Berechnung die von Headey und Wearing ermittelten Ergebnisse bestätigen (Headey & Wearing 1992). Demnach liegt der sog. *„goldene Standard der Lebenszufriedenheit“*, der das durchschnittliche Wohlbefinden der Bevölkerung bezeichnet, in westlichen Industrienationen auf jenem Punkt, der 75% einer verwendeten Skala zur Messung subjektiver Lebensqualität markiert, die zu einer 100-Punkte-Likert-Skala umgewandelt wird. Die durchschnittliche Standardabweichung beträgt  $s=2,5$  der gleichen Skala. Widmet man sich dagegen den nicht industrialisierten Ländern (z.B. Entwicklungsländern), so bewegt sich das mittlere Niveau der Lebensqualität um den Punkt 70% mit einer Standardabweichung von  $s=5$ . Würde man zwei Standardabweichungen nutzen, um ein allgemeines Wohlbefinden von Populationen vorherzusagen, käme man in westlichen Gesellschaften auf einen Wert zwischen 70% und 80% der jeweiligen Skala und in nicht industrialisierten Gesellschaften auf einen Wert zwischen 60% und 80% einer 100-Punkte-Skala (Cummins 1995, 1998 a).

Im Gegensatz zu Headey und Wearing distanzierte sich Cummins jedoch von dem Modell des Wohlbefindens als übergreifende Entität, die unter anderem auch Einfluss auf die Zufrieden-

---

<sup>95</sup> Zu einer ähnlichen Beobachtung kamen sowohl Campbell et al. (1976) als auch Michalos (1985).

heit mit einzelnen Lebensbereichen nehmen kann (*Top-down-Ansatz*). Stattdessen entwarf Cummins ein eigenständiges Messinstrument, in dem subjektive Lebensqualität als der nach individueller Bedeutsamkeit gewichtete Summenwert der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Bedürfniskategorien operationalisiert wird (*Bottom-up-Konzept*). Die Zusammenstellung der in der Skala vertretenen Bedürfnisse kann mit einer Reihe wichtiger Lebensbereiche gleichgesetzt werden. Die Auswahl der einzelnen Bedürfniskategorien geht dabei auf eine systematische Auswertung einer Vielzahl unterschiedlicher Messinstrumente zurück, die nachträglich zu übergeordneten Kategorien zusammengefasst wurden. Als einmalig gilt dabei der Status des *emotionalen* Wohlbefindens (Glück), das hier nicht als ein Bestandteil bzw. Teilkonzept subjektiven Wohlbefindens, sondern eine eigenständige Bedürfniskategorie (im Sinne eines Lebensbereiches) betrachtet wird (Cummins 1997).<sup>96</sup>

### 2.5.5 Kritische Würdigung

Ein wichtiger Beitrag des von Headey und Wearing entwickelten Ansatzes besteht in der Erforschung der *Top-down*-Prozesse subjektiver Lebensqualität. Im Gegensatz zu den *Bottom-up*-Konzeptionen gehen die beiden Forscher davon aus, dass die Persönlichkeit einen entscheidenden Einfluss auf das Niveau des subjektiven Wohlbefindens hat. Ein hoher Stellenwert kommt ebenfalls den internen „Puffermechanismen“ zu, nicht zuletzt deshalb, weil ein hohes subjektives Wohlbefinden als Voraussetzung für eine „optimale Handlungsfähigkeit“ von Menschen betrachtet wird. Um ihr Wohlbefinden trotz widriger Lebensumstände aufrechterhalten zu können, benötigen Menschen psychische Ressourcen, wie z.B. eine optimistische und positiv gefärbte Sicht auf das eigene Leben, ein starkes Selbstwertgefühl und das Gefühl interner Kontrolle. Durch die starke Akzentuierung der Rolle der Persönlichkeit und der selbstregulativen Prozesse bietet das Modell zugleich eine Erklärung für den nichtlinearen bzw. häufig nur schwachen Zusammenhang zwischen objektiven Lebensbedingungen und subjektivem Wohlbefinden. Weil das Niveau subjektiver Lebensqualität nicht nur von der objektiven Lebenslage, sondern auch von der „Funktionsfähigkeit“ der psychischen Verarbeitungsmechanismen abhängig ist, sind Veränderungen der Lebensbedingungen im Niveau des subjektiven Wohlbefindens erst dann beobachtbar, wenn sie die individuellen Anpassungsfähigkeiten überschreiten.

Durch die starke Akzentuierung der psychischen Verarbeitungsprozesse schränkt die Theorie jedoch potenzielle Interventionsmöglichkeiten ein. Widmet man sich den aus der Theorie ableitbaren Ansätzen für eine Verbesserung subjektiver Lebensqualität, so ist der wichtigste Ansatzpunkt auf der Ebene psychischer Bewältigungsressourcen zu finden. Headey und Wearing gehen davon aus, dass subjektives Wohlbefinden direkt – z.B. durch Supervision, Beratung oder Therapie – positiv beeinflusst werden kann. Aus dieser Perspektive bietet der Ansatz konkrete Hinweise für Therapiegestaltung zwecks Verbesserung subjektiven Wohlbefin-

---

<sup>96</sup> Die „Comprehensive Quality of Life Scale“ (Cumins 1997) ist ein Instrument, dessen Ergebnisse sich mit jenen anderer Messverfahren direkt vergleichen lassen. So entwickelte der Autor ein Modell, das einen direkten Vergleich von Messwerten, die anhand anderer Skalen gewonnen wurden, ermöglicht (Cummins 1996).

dens.<sup>97</sup> Zudem macht der Ansatz darauf aufmerksam, dass sich die Verbesserung objektiver Lebensqualität nicht per se im höheren subjektiven Wohlbefinden widerspiegeln muss. Dies muss bedacht werden, wenn politische Maßnahmen zur Verbesserung der Lebensqualität unternommen werden. Will man den Erfolg solcher Maßnahmen messen, können Maße *subjektiver Lebensqualität* nicht immer als geeignete Richt- bzw. Korrekturwerte für sozialpolitisches Handeln herangezogen werden. Insbesondere globale Indikatoren subjektiver Lebensqualität können nach diesem Modell nicht als direkte Urteile über objektive Lebensbedingungen herangezogen werden. Als Orientierung können hier aber die von Cummins errechneten Maße des durchschnittlichen Wohlbefindens dienen. Will man die Lebensqualität innerhalb einer Gesellschaft verbessern, müssen neben den globalen Indikatoren sowohl objektive Indikatoren als auch spezifische Maße der Zufriedenheit herangezogen werden.

Ein weiteres Ergebnis des australischen Modells, das mit Konsequenzen für politisches Handeln einhergeht, ist die unterstellte Stabilität des subjektiven Wohlbefindens und die Grenzen seiner Veränderbarkeit. Das Modell des Wohlbefindens als ein dynamisches Äquilibrium mit einer auf Selbsterhaltung ausgerichteten Funktion lässt die Vorstellung einer unendlichen Steigerung des Wohlbefindens nicht zu. So lässt sich zwar das individuell erreichte Niveau durch *Bottom-up*-Einflüsse verbessern, aber nur innerhalb der individuell, durch die Kombination der Persönlichkeitseigenschaften determinierten Grenzen. Dabei wird jenen Persönlichkeitsmerkmalen, die für das Wohlbefinden von zentraler Bedeutung sind – Neurotizismus und Extraversion – eine hohe Stabilität zugeschrieben. Hier macht das Gleichgewichtsmodell auf die Grenzen politischer Einflussnahme auf subjektives Wohlbefinden aufmerksam. Sind politische Entscheidungsträger an der Erhöhung des Wohlbefindens einer Gesellschaft interessiert, kann dies am besten erreicht werden, indem die Lebensqualität von Personen verbessert wird, die unter besonders schlechten Lebensbedingungen leiden (Cummins 2000 b, S. 62). Dies erklärt sich durch den kurvlinearen Zusammenhang zwischen objektiven und subjektiven Indikatoren in dem dynamischen Gleichgewichtsmodell. Bezüglich des Wohlbefindens in Populationen stellt sich somit die Frage, wie groß jener Anteil der Bevölkerung ist, der über jener kritischen Linie liegt, welche die Entwicklung bzw. Aufrechterhaltung eines hohen Wohlbefindens erst möglich macht. Würde man diese „kritische“ Schwelle als „Wohlbefindensgrenze“ (angelehnt an die sog. „Armutsgrenze“) bezeichnen, so würde die Verbesserung der Wohlfahrt innerhalb einer Nation das gesamtgesellschaftliche Wohlbefinden insbesondere dann steigern, je kleiner die Anzahl jener Personen wäre, die unter dieser Linie lebt.

---

<sup>97</sup> In diesem Kontext kann auf die Ansätze von Fordyce verwiesen werden, der auf der Grundlage der Lebensqualitätsforschung eine eigene Methode der direkten Einflussnahme auf individuelles (Glücks)Erleben entwickelte (1977, 1983, 1986). Sein Konzept basiert auf 14 Leitsätzen, die für eine positive Veränderung individuellen Wohlbefindens als fundamental gelten. Obwohl Evaluationsstudien hier relativ optimistische Ergebnisse zeigten, gilt sein Konzept bisher als weitgehend einziger Versuch, auf der Basis der Erkenntnisse aus der Lebensqualitätsforschung ein Interventionsinstrument zu kreieren.

### 3 Materielles Wohlbefinden – die Bedeutung von Einkommen, Lebensstandard und Konsum für Lebensqualität

#### 3.1 Materielles Wohlbefinden als Bestandteil subjektiver Lebensqualität

##### 3.1.1 Einführung

Das Streben nach einem hohen Lebensstandard ist für viele Menschen der industrialisierten Nationen heute zu einem relevanten Lebensziel geworden. Dieses Ziel bildet nicht nur eine der wichtigsten motivationalen Grundlagen für individuelles Handeln, sondern bestimmt zudem das Niveau der Zufriedenheit und des subjektiven Wohlbefindens. So bemerken Schmuck und Sheldon (2001), dass „*individuals in western cultures seem to have more freedom to seek happiness than ever before. Basic needs are met, and most can (with effort) obtain as much education as they wish. ... What do people in industrial countries do with this freedom? Obviously, the main effort is directed at becoming even wealthier. The implicit conviction behind this effort seems to be that a high standard of living provides good conditions or even the primary condition for a fulfilled human life.*“ (S. 2). Die Güte des individuellen als auch des gesellschaftlichen Lebens scheint sich demnach immer häufiger daran zu messen, ob Menschen einen erwünschten Lebensstandard erreicht haben. Dabei erwächst der Eindruck, dass die individuelle Bedeutsamkeit der materiellen Lebenslage trotz eines bereits hohen materiellen Lebensniveaus nicht nur in keiner Weise nachgelassen hat, sondern dass es eines immer höheren Lebensstandards bedarf, um zufrieden bzw. glücklich zu sein.

Dass die materielle Lebenslage einen wichtigen Bestimmungsfaktor subjektiver Lebensqualität bildet, ist zunächst daran erkennbar, dass eine Vielzahl von Instrumenten zur Lebensqualitätsmessung immer auch Aspekte des materiellen Wohlstands erfasst. Betrachtet man die Messinstrumente, die sich der Erfassung von Lebensqualität auf der Basis einzelner *Lebensbereiche* widmen, so beinhalten diese fast immer einen Teilbereich, der auf die materielle Seite des Lebens fokussiert. In einer Metaanalyse von insgesamt 32 Studien, die sich der Erfassung von Lebensqualität anhand von Lebensbereichen gewidmet haben, fand Cummins (1996) insgesamt 351 unterschiedliche Bezeichnungen für potentiell wichtige Lebensbereiche. Dabei ließen sich 83% aller gefundenen Dimensionen den fünf übergeordneten Themenbereichen zuordnen: Gesundheit, soziale Beziehungen, materielles Leben, Produktivität und emotionales Wohlbefinden. Die materielle Lebensdimension war in *allen* der untersuchten Instrumente vertreten. Aus der Perspektive eines „guten Lebens“ wäre dennoch zu fragen, welchen *Merkmale* der materiellen Lebenslage bei der Messung individueller Lebensqualität die *wichtigste* Rolle zukommt.

Welche Ergebnisse zur Bedeutung des Einkommens, des Lebensstandards und wachsender Konsummöglichkeiten für individuelles Wohlbefinden liefert dabei die empirische Lebensqualitätsforschung? Empirische Studien weisen darauf hin, dass die materielle Ausstattung einer Person durchaus eine wichtige Bedeutung für die Höhe ihrer subjektiven Lebensqualität haben *kann*. Ob sie jedoch zum „materiellen Wohlbefinden“ führt und wie groß ihr Einfluss

auf subjektive Lebensqualität ist, hängt von einer Anzahl weiterer Faktoren ab, welche die Beziehung zwischen der Höhe des Einkommens und den subjektiven Indikatoren eines guten Lebens moderieren. Die *Wohlfstandsforschung*, die kollektive sowie individuelle Lebensqualität anhand ausgewählter objektiver sowie subjektiver Indikatoren erfasst, versucht Zusammenhänge zwischen den materiellen Ressourcen auf der einen und subjektivem Wohlbefinden auf der anderen Seite aufzuzeigen. Die Ergebnisse dieser Studien weisen darauf hin, dass gute Lebensbedingungen - zumindest tendenziell – zu höherem subjektivem Wohlbefinden führen (Veenhoven 2003 a, b). Diesen Zusammenhang bestätigen ebenfalls *epidemiologische Studien*, die auf den Zusammenhang zwischen *sozioökonomischen Determinanten* und *immateriellen Merkmalen* der Lebenslage, wie z.B. der Gesundheit, hinweisen (u.a. Voges 1996, in Walter & Schwartz 2001, S. 163).

Neben ihrer Rolle als Ressource, die der Verbesserung eigener Lebensbedingungen dient, werden finanzielle Größen, wie z.B. Einkommen, aus der Perspektive der Ökonomie als ein Garant für die Verwirklichung *nicht materieller Lebensziele* und *Bedürfnisse* betrachtet. So erhöht die materielle Ausstattung einer Person deren *Handlungsspielräume* und damit gleichzeitig ihre Autonomie. Finanzielle Mittel erhöhen die *Flexibilität* bei der Wahl der Mittel und Wege, die zur Erreichung individueller Lebensziele führen. Zudem bildet ein hohes Einkommen bzw. Lebensstandard einen *Puffer*, der negative Auswirkungen kritischer Lebensereignisse moderieren kann. Da finanzielle Ressourcen eine äußerst flexible und zu einer Vielfalt von Zwecken einsetzbare Ressource darstellen, bilden sie eine Basis, von der aus nicht nur das Gefühl der *Unabhängigkeit*, sondern auch *Sicherheit* vermittelt werden kann. Insbesondere in Zeiten, in denen mit einer Kumulation unterschiedlicher Risiken zu rechnen ist, stellt eine gute finanzielle Ausstattung die Möglichkeit dar, Verluste in immateriellen Lebensbereichen zu kompensieren.

Auf den hohen Stellenwert materieller Ressourcen für ein gutes Leben weisen neben der Lebensqualitätsforschung auch andere soziologische Ansätze hin. So unterstreicht beispielsweise die *Lebenslageforschung* die bestimmende Rolle der materiellen Lebenslage bei der Bestimmung von Handlungsspielräumen (Dieck 1991, S. 24, in Naegele 1998, S. 107). Der materielle Spielraum stellt hier einen größtenteils am Einkommen orientierten Bestimmungsfaktor dar, der einen starken Einfluss auf *gesellschaftliche Partizipation, Integration und autonome Lebensführung* hat (Naegele 1998). Obwohl eine schlechte ökonomische Lage auch durch immaterielle Ressourcen, z.B. soziale Netzwerke, teilweise kompensiert werden kann, entscheidet das Einkommen, aber auch die Bildung, über den Zugang zu bestimmten Bereichen gesellschaftlichen Zusammenlebens, über Chancen der Teilhabe an gesellschaftlichen Entscheidungsprozessen und schließlich über Grade individueller Selbstbestimmung. Der soziologisch ausgerichtete schwedische „Level of Living“-Ansatz<sup>98</sup> definiert gar Lebensqualität

---

<sup>98</sup> Der „Swedish Level of Living“-Ansatz, der dem Swedish Level of Living Survey zugrunde liegt, basiert auf den Annahmen des „Nordic Living Conditions Survey“ – einem der vielen Ansätze, die zum Zweck sozialer Dauerbeobachtung institutionalisiert wurden. Der „Level of Living-Approach“ unterscheidet sich von anderen soziologischen Ansätzen der Lebensqualität (z.B. dem „having, loving and being“-Ansatz des finnischen Soziologen Erik Allard

explizit als die Verfügbarkeit eines Individuums über Ressourcen im Sinne des Einkommens und Vermögens, die zur Befriedigung eigener Bedürfnisse genutzt werden können.

Diese unterschiedlichen Funktionen finanzieller Ressourcen weisen darauf hin, dass die materielle Lebensdimension zwar eine wichtige, *aber wenig eindeutige Rolle* in der Bestimmung subjektiver Lebensqualität spielt. In welcher Hinsicht z.B. ein hohes Einkommen zu einem „guten“ Leben beiträgt, hängt unter anderem von seiner Verwendung ab, d.h. von den Kompetenzen, das Einkommen zur Bedürfnisbefriedigung und Zielereichung „richtig“ einsetzen zu können sowie den gesellschaftlichen bzw. strukturellen Möglichkeiten, jene Dinge zu erwerben, die individuelle Lebensqualität tatsächlich verbessern.

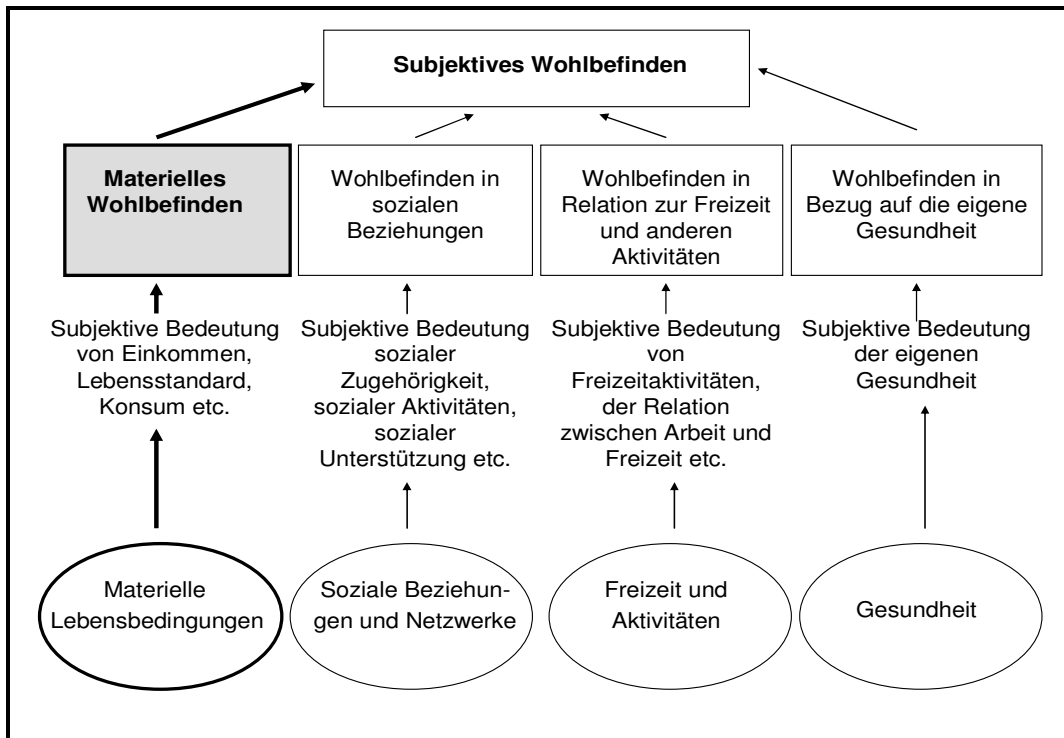
### **3.1.2 Bestimmungsfaktoren des materiellen Wohlbefindens**

Das individuelle *materielle Wohlbefinden* ist ein Konstrukt, das sich auf das *subjektive Wohlbefinden* einer Person in ihrer materiellen Lebensdimension bezieht. Als bedeutsam für die Bestimmung des materiellen Wohlbefindens gilt jener „Anteil“ am globalen subjektiven Wohlbefinden, den Personen *aufgrund* ihrer materiellen Lebensbedingungen erleben. Subjektives Wohlbefinden geht jedoch nicht ausschließlich auf materielle Lebensbedingungen zurück. Entsprechend dem Bottom-up-Modell gelten objektive Lebensbedingungen in einer Vielzahl unterschiedlicher wichtiger Lebensbereiche als Bestimmungsfaktoren subjektiven Wohlbefindens, so dass der materielle Lebensbereich nur einen spezifischen „Ausschnitt“ der gesamten Lebenslage bildet, der in Abhängigkeit von der individuellen Bedeutungszuschreibung einen mehr oder weniger großen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben kann (Abbildung 17).

*Materielles Wohlbefinden* besteht entsprechend der Definition der sozialen Indikatorenforschung sowohl aus kognitiven als auch emotionalen Elementen. Die kognitive Seite des Wohlbefindens wird als „Zufriedenheit“ mit der eigenen materiellen Situation bezeichnet, die emotionale Seite als „Glück“. Zufriedenheit mit der eigenen materiellen Situation ist das Ergebnis unterschiedlicher Vermittlungs- und Bewertungsprozesse. Sie beinhalten z.B. den Vergleich zur Vergangenheit, die Erwartungen an die Zukunft, den relativen Vergleich zu anderen Personen oder zu sog. „kulturellen“ Standards. Emotionales Wohlbefinden bzw. „Glück“ ist ebenfalls ein Konstrukt, das aus zwei wesentlichen Elementen besteht. Seine Grundlage bilden einerseits *positive* (Freude, Stolz, Anregung, etc.), andererseits *negative Emotionen* (Angst, Ärger, etc.), die nach den Ergebnissen neuerer Forschung als zwei voneinander unabhängige Faktoren gelten.

---

und dem Konzept der „inner quality of life“ des norwegischen Soziologen Siri Naess) durch seine Ausrichtung an objektiven Indikatoren.



**Abbildung 17: Materielles Wohlbefinden als Bestandteil subjektiven Wohlbefindens am Beispiel ausgesuchter Lebensbereiche.**

Der Begriff „materiell“ bezieht sich dagegen auf eine Palette unterschiedlicher Variablen, die mit der „materiellen Lebensdimension“ im Zusammenhang stehen. Dazu gehören einerseits objektive, andererseits subjektive Indikatoren. Neben den objektiven Merkmalen der materiellen Lebenslage, die im Wesentlichen durch das Einkommen, den Lebensstandard, das Vermögen sowie den Konsum abgebildet werden, spielen auch moderierende Variablen eine wesentliche Rolle. So können individuelle Einstellungen zum Einkommen und Konsum oder materielle Sorgen die Zufriedenheit mit der Höhe des Einkommens oder des Lebensstandards wesentlich mitbestimmen. Da diese Variablen den „psychischen materiellen Lebensraum“ einer Person definieren, geben sie ggf. Auskunft darüber, wie subjektive Einschätzungen der Lebensqualität zustande kommen. Wie die Darstellung der moderierenden Variablen in der Abbildung 18 suggeriert, existiert parallel zu der objektiven materiellen Lebenslage eine „psychische Dimension“, die in etwa der *psychischen* bzw. *mental*en Repräsentanz der eigenen materiellen Lebenslage entspricht. Sirgy definiert diese Dimension mit der folgenden Beschreibung: „We will refer to this life domain as the psychological space that groups value-laden beliefs related to standard of living. These beliefs are related to possession of material goods, wealth, and income“ (Sirgy 1998, S. 230).



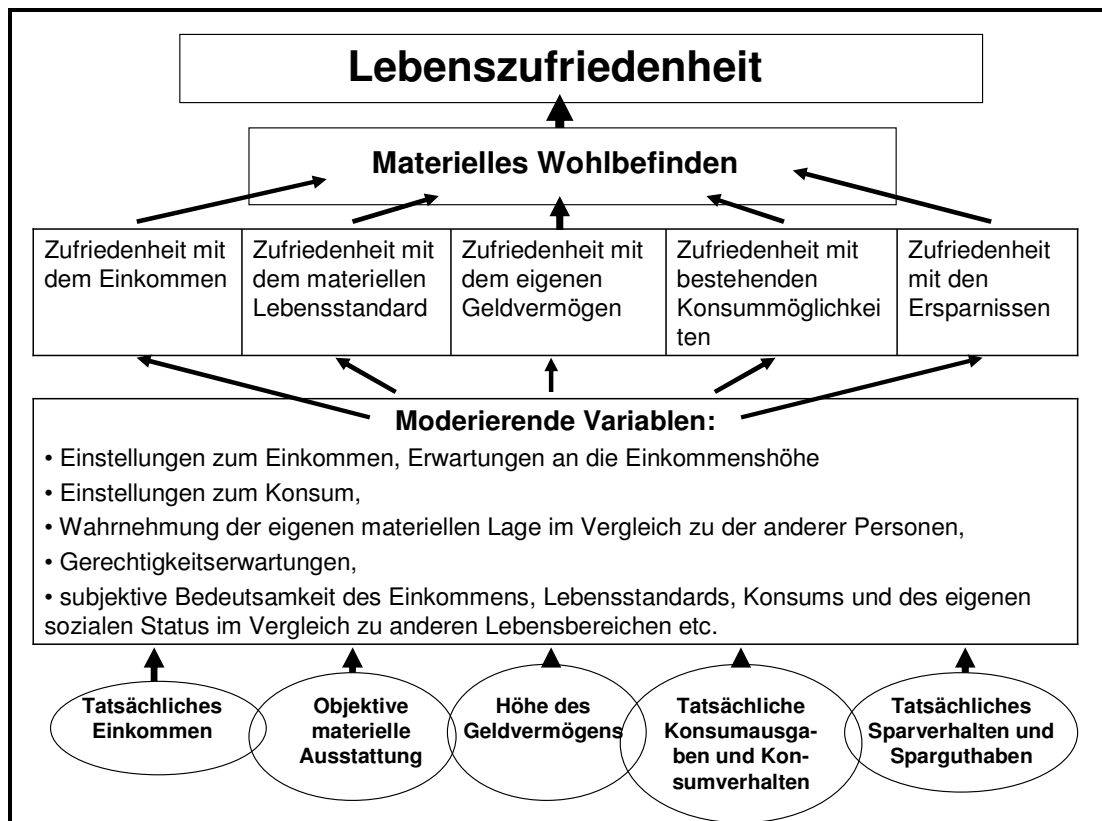


Abbildung 18: Materielles Wohlbefinden und seine Bestimmungsfaktoren.

### 3.1.3 Materielle Lebensqualität, Individuum und Gesellschaft

Das Lebensqualitätskonzept ist ein multidimensionaler Ansatz, der auf unterschiedlichen Ebenen des gesellschaftlichen Zusammenlebens angesiedelt werden kann. Folglich kann auch die *Qualität des materiellen Lebens* für unterschiedliche „soziale Einheiten“ (Einzelpersonen, bestimmte soziale Gruppen oder die Gesellschaft als ganze) definiert werden. Diese Unterscheidung bedarf deshalb der Erwähnung, weil für die Analyse der Lebensqualität (*innerhalb einer Gesellschaft*) andere Indikatoren (Merkmalsbereiche) herangezogen werden als beispielsweise bei der Bewertung von Lebensqualität *einzelner Menschen* (Tabelle 4). Gesellschaftsspezifische Indikatoren eines guten materiellen Lebens unterscheiden sich von den Indikatoren, die auf der Ebene von Einzelpersonen Verwendung finden, durch den Grad ihrer Aggregation: Statt des individuellen Einkommens kommen globale Maße, wie das Volkseinkommen bzw. das Bruttoinlandsprodukt zum Zuge; statt der Änderung des Haushaltseinkommens werden unterschiedliche Indikatoren des wirtschaftlichen Wachstums verwendet, usw. Es muss folglich beachtet werden, dass sich auch die Korrelationen zwischen den objektiven Indikatoren des gesellschaftlichen Wohlstands und subjektiver Lebensqualität von jenen Korrelationen unterscheiden, die auf der Ebene von Individuen ermittelt werden.

Indikatoren bzw. Bewertungskriterien der Lebensqualität von:	
Gesellschaften	Individuen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• BIP (Bruttoinlandsprodukt) pro Kopf</li> <li>• Der durchschnittliche private Verbrauch</li> <li>• Ungleichheit der Einkommensverteilung</li> <li>• Arbeitslosenquote</li> <li>• Armutsquote</li> <li>• Soziale Schichtung einer Gesellschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherheit des Einkommens (permanentes Einkommen)</li> <li>• Möglichkeit der Befriedigung aktueller Konsumwünsche</li> <li>• Vergleich mit dem vergangenen Einkommen</li> <li>• Erwartung von Veränderungen in der materiellen Lebenslage in der Zukunft</li> <li>• Spezifische Bedarfe, wie z.B. bei chronischer Krankheit</li> </ul>

**Tabelle 4: Unterschiedliche Definitionen materieller Lebensqualität von Gesellschaften und Individuen.**

Darüber hinaus werden in Abhängigkeit von der fokussierten sozialen Einheit ebenfalls andere *Kriterien* zur Bewertung der Güte des materiellen Lebens herangezogen. Während auf der Ebene der Gesellschaft in der Regel *kollektive und kulturelle Wertvorstellungen* in den Mittelpunkt der Betrachtung geraten, geht es auf der Ebene des Individuums um *persönliche Kriterien* zur Bewertung des Lebensstandards oder etwa der eigenen Konsummöglichkeiten. So können Menschen zur Bewertung der materiellen Lebenslage nicht nur andere *Bewertungsdimensionen* (die absolute Höhe des eigenen Einkommens statt der Verteilung der Einkommen in der Gesellschaft), sondern auch andere *inhaltliche Bewertungskriterien* (z.B. Einkommenssicherheit statt Einkommenswachstum) wählen. In Folge dessen weichen subjektive Einschätzungen des individuellen materiellen Lebens häufig von der (extern bewerteten) Güte des materiellen Lebens *innerhalb* einer Gesellschaft ab.<sup>99</sup>

Die materielle bzw. ökonomische Lebensdimension stellt somit eine *spezifische Perspektive* dar, aus der die Güte des Lebens auf unterschiedlichen gesellschaftlichen Ebenen (Mikro, Meso, Makro) betrachtet werden kann. In den weiteren Ausführungen wird der Fokus auf die *Perspektive des Individuums* gelegt. Im Vordergrund steht die Bedeutung der materiellen Lage einzelner Menschen für die Qualität ihres Lebens. Dies bedeutet, dass sich die herangezo-

---

<sup>99</sup> Ein gutes Beispiel für die unterschiedliche Kriterienwahl ist die Einkommensungleichheit. Die ungleiche Verteilung der Einkommen innerhalb einer Gesellschaft kann die individuelle Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage von Mitgliedern der betrachteten Gesellschaft durchaus beeinflussen; sie tut es aber nur dann, wenn die befragten Personen ihre eigene Lebensqualität explizit an diesem Merkmal messen, z.B. wenn die Auswirkungen dieser Ungleichheit im Alltag deutlich spürbar sind. Im Gegenzug dazu wird die Ungleichheit in der Einkommensverteilung häufig als ein Merkmal der „materiellen“ Qualität von Gesellschaften herangezogen. Internationale Vergleiche zeigen aber immer wieder, dass die unterschiedliche Verteilung der Einkommen und die daraus folgende Ungleichheit der Lebensverhältnisse kein universelles Bewertungsmaß von Individuen für die Güte ihres eigenen Lebens darstellt. Zudem variiert der Stellenwert, der diesem Kriterium zugemessen wird, von Gesellschaft zu Gesellschaft (Schwarze & Härpfer 2004).

genen Maße und Indikatoren auf die Beschreibung der Lebensbedingungen und der subjektiven Lebensqualität von Person und nicht z.B. von Gesellschaften beziehen. Die Beschränkung auf die Lebensqualität von Personen bedeutet zwar nicht, dass die allgemeine Wohlstandsentwicklung einer Gesellschaft keinen Einfluss auf die Zufriedenheit der einzelnen Gesellschaftsmitglieder mit ihrem Einkommen oder ihrem Lebensstandard hat. Mit dieser Abgrenzung wird lediglich darauf hingewiesen, dass Indikatoren *gesellschaftlicher Wohlfahrt* nicht als Indikatoren *subjektiver Lebensqualität* betrachtet werden dürfen (Scitovsky 1976, Katona 1975, Campbell & Converse 1972).

### **3.1.4 Merkmale der materiellen Lebenslage und ihre Bedeutung für subjektive Lebensqualität**

Die materielle Lebenslage einer Person kann unterschiedlich strukturiert und mithilfe unterschiedlicher Variablen gemessen werden. In der Lebensqualitätsforschung wird immer wieder darauf hingewiesen, dass das Einkommen, der Lebensstandard sowie die Einkommensverwendung – der private Konsum – eine wichtige Bedeutung für subjektive Lebensqualität haben. In der Wohlstands- sowie der Armut- und Reichtumsforschung werden einzelne Indikatoren der objektiven materiellen Lebensqualität zwei voneinander abweichenden *Indikatorenkonzepten* zugeordnet: den *indirekten* und *direkten Indikatoren* (Ringel 1988, in Andreß et al. 2004). Als *indirekte Indikatoren* werden Ressourcen bezeichnet, die Menschen zu Lebensbewältigung und -gestaltung einsetzen können. Eine der wichtigsten materiellen Ressourcen bildet das verfügbare Einkommen. Die Höhe des Einkommens gilt als ein *indirektes Maß materieller Lebensqualität*, weil seine Höhe keine Aussage darüber erlaubt, wie Menschen die Ressource „Einkommen“ nutzen und wie das Resultat der Einkommensverwendung ist. Eine gleiche oder ähnliche Ressourcenausstattung führt nicht zum identischen Lebensstandard und gleichem Niveau des Wohlbefindens, weil beide von individuellen Präferenzen sowie spezifischen Bedarfslagen abhängig sind. Im Gegensatz dazu stellen *direkte Indikatoren* die Ergebnisse der Ressourcenverwendung dar. In der Armut- und Reichtumsforschung wird der Lebensstandard als ein direktes Maß materieller Lebensqualität betrachtet. Er ist nicht nur das Resultat der verfügbaren Ressourcen, sondern auch der Konsumpräferenzen, der individuellen Konsumstile und des tatsächlichen Konsumverhaltens. Gleichzeitig stellt er das „materialisierte“ Ergebnis einer Vielzahl weiterer Einflüsse dar, die zum einen auf der Ebene des Haushaltes und der sozialen Netzwerke (Meso-Ebene), zum anderen in Form gesellschaftlicher Bedingungen (Makro-Ebene) wirksam sind (vgl. Abbildung 19). Schwieriger dagegen gestaltet sich die Zuordnung des *Vermögens* zu einer der beiden Konzeptionen. Vermögen, insbesondere das Geldvermögen, kann – ähnlich dem Einkommen – als materielle Ressource betrachtet werden. Neben seinem Ressourcencharakter muss Vermögen aber zunächst durch Einkommensrücklagen bzw. eventuellen Konsumverzicht aufgebaut werden, so dass es auch als Ergebnis der Ressourcenverwendung betrachtet werden kann. Die *Ressourcenverwendung* – d.h. der individuelle Umgang mit vorhandenen Ressourcen – hängt gemäß der Abbildung 19 von den vorhandenen Ressourcen auf der einen und den individuellen Präferenzen auf der anderen Seite ab. Hinter dem Konzept der *individuellen Präferenzen* verbirgt sich dabei eine breite Palette unterschiedlicher intraindividuellen „Prozessvariablen“. Dazu gehören individu-

elle Bedürfnisse, Einstellungen, Lebensziele und Aspirationen. Diese spielen nicht nur eine wichtige Rolle bei individuellem Konsumverhalten, sondern bestimmen häufig auch die Zufriedenheit mit den Ergebnissen der Ressourcenverwendung.

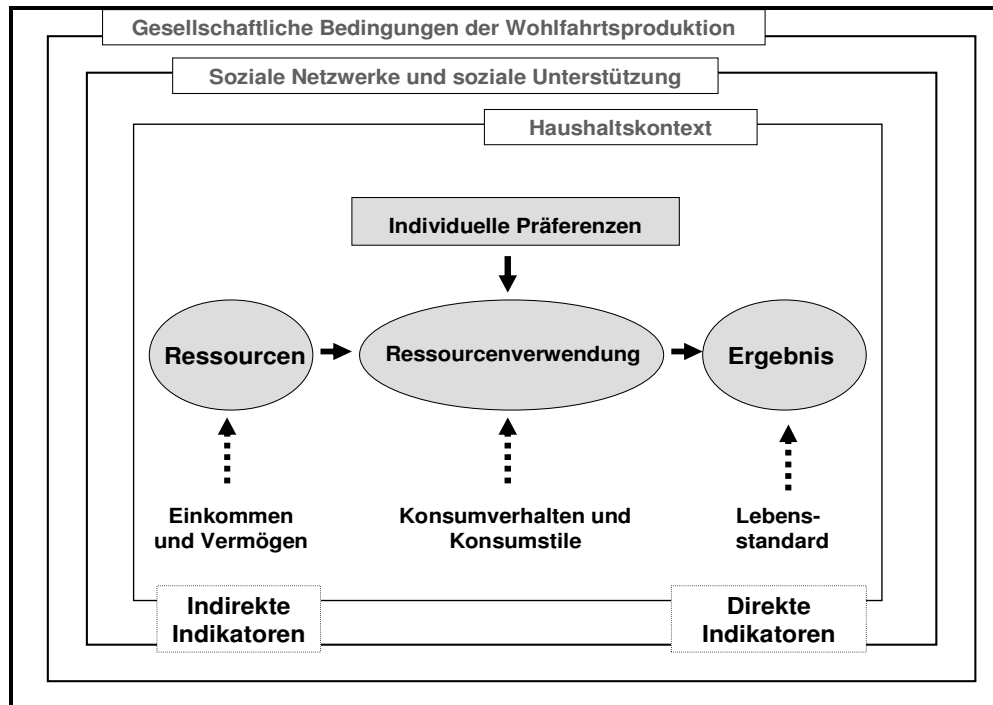


Abbildung 19: Indirekte und direkte Indikatoren materieller Lebenslage (Ringens 1988, in Andreß et al. 2004).

In der Lebensqualitätsforschung wird davon ausgegangen, dass der *Lebensstandard* als Ergebnis vorhandener Ressourcen und ihrer Verwendung den wichtigsten Indikator materieller Lebenslage darstellt (Sirgy 1998). Empirische Untersuchungen weisen aber immer wieder darauf hin, dass auch die Höhe des Einkommens sowie die Möglichkeiten, den eigenen Konsumpräferenzen folgen zu können, einen unabhängigen Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden leisten. In einem weiteren Schritt wird deshalb ein Überblick über die Bedeutung des Einkommens, des Lebensstandards und des Konsums für individuelle Lebensqualität aus der Perspektive der empirischen Lebensqualitätsforschung gegeben. Neben bisherigen Untersuchungsergebnissen wird die Bedeutsamkeit der drei genannten Variablen zur Erfassung individueller Lebensqualität diskutiert.

## 3.2 Einkommen und Lebensqualität

### 3.2.1 Einführung

Der Wohlstand einer Gesellschaft sowie die finanzielle Ausstattung eines Individuums werden oftmals im alltagstheoretischen Verständnis sowie teilweise in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften als Synonyme einer hohen Lebensqualität betrachtet. Die Idee, dass mehr Einkommen zu mehr Wohlbefinden führt, entstammt dabei mikroökonomischem Gedanken-

gut.<sup>100</sup> Dieses basiert auf der Annahme, dass Einkommen vor allem die Auswahl der Mittel und Wege, die der individuellen Nutzenmaximierung dienen, erhöht. Durch die Einkommensressourcen werden Menschen nicht nur bei der Wahl von Handlungen flexibler, sondern erhöhen gleichzeitig ihre Chancen bei der Verwirklichung ihrer Ziele (Schwartz 2004, Ahuvia & Friedman 1998). Finanzielle Ressourcen erhöhen den Spielraum, „den der einzelne für die Befriedigung der Gesamtheit seiner materiellen und immateriellen Interessen nachhaltig besitzt“ (Dieck 1991, S. 24, in Naegele 1998, S. 107). Aus dieser Perspektive stellt das Einkommen eine wichtige Prädisposition für ein gutes Leben dar (Veenhoven 2000).

Widmet man sich der Operationalisierung finanzieller Ressourcen, so lassen sich diese in Einkommen und Vermögen einteilen. Unter den Indikatoren der materiellen Lebenslage kommt dem Einkommen jedoch eine besondere Bedeutung zu. Diese besteht insbesondere darin, dass Menschen nicht nur einen großen Teil ihrer (Lebens)Zeit damit verbringen, Einkommen zu erwerben, sondern ebenfalls damit, die „erworbenen“ Einkommensressourcen wieder zu verwenden. Auf den hohen Stellenwert des Einkommens im Rahmen individueller Vorstellungen eines guten Lebens weist auch eine Reihe unterschiedlicher Studien hin. Cantril (1965) fand im Rahmen einer internationalen Untersuchung, dass ökonomische bzw. materielle Aspirationen als die meist genannten Hoffnungen für die Zukunft genannt wurden, wenn es um die Beschreibung eines wünschenswerten Lebens ging. Auch Campbell (1981) notierte: „When Americans are asked (...) to describe the ways their quality of life falls short of what they would like it to be, their most frequent response is that they do not have enough money“ (ebenda, S. 41). Einkommen und die mit ihm assoziierten materiellen Wünsche und Erwartungen scheinen demnach einen wesentlichen Bestandteil subjektiver Vorstellungen darüber zu bilden, was gute Lebensqualität konstituiert.

Im Hinblick auf seinen Beitrag zur subjektiven Lebensqualität kann Einkommen jedoch unterschiedliche Funktionen haben und der Befriedigung unterschiedlicher Bedürfnisse dienen. Sein Beitrag zum Wohlbefinden scheint jedoch davon abzuhängen, wie sich individuelle „Bedarfs-“, bzw. „Bedürfnislagen“ entwickeln. Da innerhalb der „Wohlstandsgesellschaften“ alle *Grundbedürfnisse* befriedigt sind bzw. befriedigt werden können, scheint der Beitrag des Einkommens zum subjektiven Wohlbefinden zunehmend darin zu bestehen, zur Verwirklichung eines *gewünschten Lebensstils* beizutragen (Stihler 1998). Die Erfassungsmethoden der Lebensqualitätsforschung spiegeln diese Entwicklung wieder, indem sie sich bei der Messung von Lebensqualität zunehmend subjektiver Indikatoren bedienen. Insgesamt bedeutet dies, dass ein „gutes Leben“ in *individualisierten* Gesellschaften immer weniger darin besteht, für die Sicherung grundlegender Bedürfnisse zu sorgen, sondern ein Leben zu führen, an dem sich der Einzelne erfreuen kann, das als individuell gestaltbar, sinnvoll und erfüllend wahrgenommen wird.

Der hohe Stellenwert des Einkommens und des Wohlstands spiegelt sich ebenfalls auf der Ebene der Gesellschaft. So wird bei der Formulierung politischer Ziele der nationalen Wohlstandsentwicklung häufig die höchste Priorität zugemessen. Die explizite oder implizite

---

<sup>100</sup> Vgl. hierzu Abschnitt 1.1.2.3.

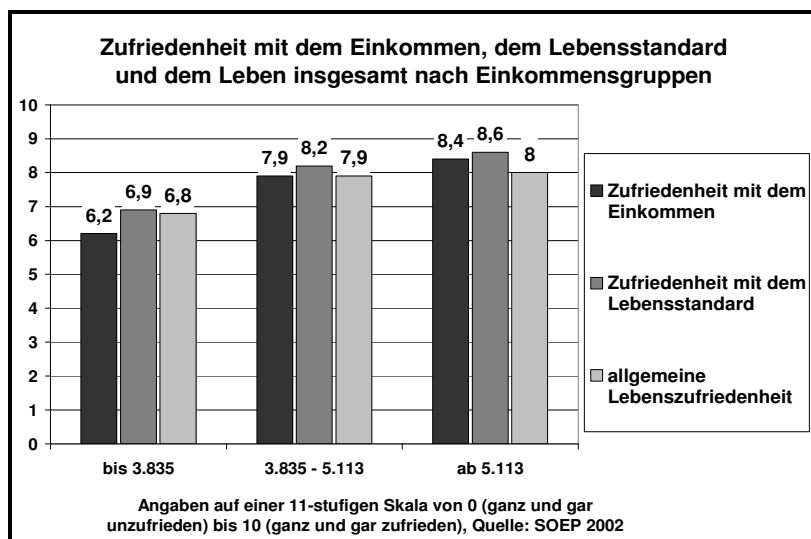
Legitimation für diese Bestrebung bildet oftmals die These der „Lebensverbesserung“, wonach ein steigendes Einkommen des Einzelnen sowie ein steigender Wohlstand der Gesellschaft zu einer höheren Lebensqualität führen. Nach Andrew Oswald („*Economic things matter only in so far as they make people happier*“, 1997, S. 1815) kann ökonomischen Ressourcen aber nur dann ein derart hoher Stellenwert zugemessen werden, wenn sie zur Verbesserung subjektiven Wohlbefindens beitragen. Die Frage, *ob* und *inwiefern* das Einkommen jedoch tatsächlich zur subjektiven Lebensqualität beiträgt, kann deshalb nicht nur aus theoretischen bzw. wissenschaftlichen Erwägungen gestellt werden. Eine Antwort auf diese Frage dürfte auch vom politischen Interesse sein, indem sie Anhaltspunkte bei Entscheidungen liefern kann, bei denen es um die Förderung ökonomischen Wachstums auf gesellschaftlicher Ebene oder die Unterstützung privater Kapitalakkumulation geht.

Obwohl die bereits genannte Annahme, dass mehr Einkommen zu mehr Lebensqualität führt, in den meisten Fällen auf hohe Zustimmung treffen dürfte, zeigen die Ergebnisse empirischer Forschung, dass sich ein hohes Einkommen nicht immer in ein höheres subjektives Wohlbefinden transferieren lässt. Die Vielzahl der Forschungsarbeiten weist vielmehr darauf hin, dass das Verhältnis des Einkommens zu den Teilkonzepten subjektiven Wohlbefindens wesentlich komplexer ist als eine Eins-zu-eins-Relation. Um die Bedeutung des Einkommens für (subjektive) Lebensqualität zu verdeutlichen, werden zunächst ausgesuchte empirische Ergebnisse dargestellt.

### **3.2.2 Die Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität**

#### **3.2.2.1 Der Zusammenhang zwischen Einkommenshöhe und subjektivem Wohlbefinden**

Eine Sonderauswertung der Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) aus dem Jahr 2002 zeigt, dass sich die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard als auch die Zufriedenheit mit dem Leben insgesamt in Abhängigkeit davon verhielt, wie hoch das Haushaltsnettoeinkommen der befragten Personen war (Schupp et al. 2003). Je höher das Einkommen, umso höher waren vor allem jene spezifischen Zufriedenheitsmaße, die sich auf Aspekte der materiellen Lebenslage bezogen (Abbildung 20). Die gleiche Analyse zeigt ebenfalls, dass in der Gruppe der Befragten, deren Haushaltseinkommen unter 3.835 € im Monat lag, jeder Fünfte mit seinem Einkommen unzufrieden war. Bei den Hocheinkommensbezieheren (über 3.835 € im Monat) sank dieser Anteil deutlich: So gaben nur 4,4 % der Befragten mit einem Haushaltseinkommen zwischen 3.835 und 5.113 € an, unzufrieden zu sein; in der Gruppe der Haushalte mit über 5.113 € im Monat sank dieser Anteil sogar auf 2,8 % (Schupp et al. 2003, S. 71). Betrachtet man dagegen die Anteile der hoch Zufriedenen, so zählen sich lediglich 6,2 % der Befragten, deren monatliches Haushaltseinkommen unter 3.835 € lag, zu dieser Gruppe. In der Einkommensgruppe der Personen mit einem Haushaltseinkommen zwischen 3.835 und 5.113 € lag dieser Anteil bereits bei 17,7%. Jene Haushaltsvorsteher, deren Haushaltseinkommen mehr als 5.113 € im Monat betrug, waren zu 31,4 % mit ihrem Einkommen hoch zufrieden (ebenda, S. 68).



**Abbildung 20: Durchschnittliche Zufriedenheit mit ausgesuchten Lebensbereichen (Schupp et al. 2003).**

Deskriptive Daten, wie die oben geschilderten Ergebnisse des Sozioökonomischen Panels, weisen darauf hin, dass die Zufriedenheit mit den einzelnen Lebensbereichen mit steigendem Einkommen wächst. Es ist aber ebenfalls ersichtlich, dass die Unterschiede in der Zufriedenheit zwischen den einzelnen Einkommensgruppen zum einen sehr klein sind; zum anderen verringern sie sich zusätzlich mit steigendem Einkommen. Um den Zusammenhang zwischen der Einkommenshöhe und dem subjektiven Wohlbefinden genauer ermitteln zu können, wurden in einer Reihe von Studien Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und unterschiedlichen Indikatoren subjektiven Wohlbefindens ermittelt. Wie aus der Tabelle 5 ersichtlich wird, sind die ermittelten Korrelationen relativ niedrig bis moderat. Sie bewegen sich in der Regel zwischen 0.13 für Lebenszufriedenheit und positive Emotionen sowie -0.10 für negative Emotionen (Diener & Oishi 2000). In einer älteren, von Haring et al. (1984) durchgeführten metaanalytischen Studie, in der die Forscher sich der Auswertung von 154 unterschiedlichen Effekten aus insgesamt 85 Studien widmeten, zeigte sich eine mittelhohe Korrelation zwischen der Einkommenshöhe und globalem Glück von  $r = .17$ . Wird dieser Zusammenhang zwischen unterschiedlichen, sowohl „reichen“ als auch „armen“ Ländern verglichen, so zeigt sich, dass die Höhe des Einkommens in „armen“ Ländern in einem sehr viel stärkeren Zusammenhang mit Maßen subjektiver Lebensqualität steht. Dies bestätigen u. a. Ergebnisse einer vergleichenden Untersuchung,<sup>101</sup> die auf Datenmaterial aus insgesamt 19 Ländern zurückgreifen. Hier war die Wahrscheinlichkeit für eine negative Affekt-Balance<sup>102</sup> bei Personen mit einem niedrigen Einkommen deutlich höher als bei jenen Personen, die über ein hohes Einkommen verfügten. Der Effekt der Einkommenshöhe auf emotionales Wohlbefinden war dabei höher als auf (globale) Lebenszufriedenheit.

<sup>101</sup> Es handelt sich um den „World Value Survey II“, dessen Ergebnisse 1994 veröffentlicht wurden. Die einzelnen länderspezifischen Befragungen wurden zwischen 1990 und 1991 durchgeführt.

<sup>102</sup> Als Affekt-Balance wird die Differenz zwischen positiven und negativen Emotionen bezeichnet. Der Begriff geht auf Affect Balance Scale von Bradburn (1969) zurück.

Quelle	Beschreibung der Stichprobe	Korrelationskoeffizient	Verwendetes Wohlbefindenskonzept
Diener & Oishi (2000)	Ein Vergleich von 19 Nationen	0.13 (durchschnittlicher Koeffizient; von -0.02 bis 0.38)	Lebenszufriedenheit
Schyns (2000)	Westdeutschland, allgemeine Bevölkerung	0.06 bis 0.15	Lebenszufriedenheit
	Russische Föderation, allgemeine Bevölkerung	0.17 bis 0.27	Lebenszufriedenheit
Lachman & Weaver (1998)	USA, allgemeine Bevölkerung	0.18	Lebenszufriedenheit
Blanchflower & Oswald (2000)	USA, nur Männer	0.15	Glück
Hagerty (2000)	USA, nur Frauen	0.18	Glück
Diener et al. (1993)	USA, allgemeine Bevölkerung	0.12	Affekt Balance
Mullis (1992)	USA, ältere Männer	0.17	Glück (global und in spezifischen Lebensbereichen)
Keith (1985)	USA, geschiedene und getrennt lebende ältere Menschen	0.22	Zufriedenheit mit dem Lebenshaltungsniveau („level of living“)
Biswas-Diener & Diener (2000)	Indien, Armenviertel in Kalkutta	0.45	Lebenszufriedenheit
Headey & Wearing (1992)	Australien, allgemeine Bevölkerung, repräsentativ	0.11	Lebenszufriedenheit
Mookherjee (1997)	USA, ältere Menschen	0.11	Glück
Staudinger et al. (1999)	Deutschland und USA, allgemeine Bevölkerung	0.16	Subjektive Lebensqualität
George (1992)	Metaanalyse von 20 ausgesuchten Studien	0.12 bis 0.43	Unterschiedliche Maße des subjektiven Wohlbefindens

**Tabelle 5: Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und subjektivem Wohlbefinden.**

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Lane (1991). In einer Analyse von Querschnittsdaten, die bereits 1969 von Bradburn (1969) erhoben wurden, zeigt der Autor, dass die Wahrscheinlichkeit, *negative Emotionen* zu erleben, mit steigendem Einkommen sinkt. Nach dem Erreichen eines bestimmten Einkommensniveaus stabilisierte sich allerdings das Erleben negativer Emotionen auf einem gleich bleibenden Niveau. Eine leicht abweichende Entwicklung zeigte sich dagegen bei dem Erleben *positiver Emotionen*. Die Wahrscheinlichkeit für positive Erlebnisse stieg mit zunehmendem Einkommen. Dabei nahm die Zahl positiver Emotionen auch dann zu, wenn ein bereits hohes Einkommensniveau erreicht wurde.

Im Rahmen eines umfangreichen Übersichtsartikels resümieren Diener und Biswas-Diener (2002), dass ein hohes Einkommen eine lediglich schwache bis mittelstarke Beziehung zur positiven Emotionalität aufweist. Dies bedeutet, dass Personen mit einem hohen Einkommen



nicht „dramatisch glücklicher“ sind, als Personen mit niedrigem Einkommen. Ein hohes Einkommen senkt jedoch substantiell das Risiko für negative Erlebnisse, so dass Personen mit einem niedrigen Einkommen viel „unglücklicher“ sind als jene, die über ein relativ hohes Einkommen verfügen. Obwohl ein hohes Einkommen kein „Garant für Glück“ ist, scheint es das Risiko zu minimieren, negativen Erlebnissen „ausgeliefert“ zu sein (Cummins 2000 a). Auch Ahuvia und Friedman (1998) kommen nach der Auswertung einer Reihe unterschiedlicher empirischer Ergebnisse zu dem Schluss, dass bezüglich der Korrelationen zwischen dem Einkommen und subjektivem Wohlbefinden „*strong effects for income come primarily from the unhappiness of the poor not the exceptional happiness of the rich*“ (ebenda S. 155), was darauf hindeutet, dass die Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und subjektiver Lebensqualität zum einen *nicht linear* sind; zum anderen scheinen sie von einer Vielzahl moderierender Variablen abhängig zu sein, die für die Stärke dieses Zusammenhangs (mit)verantwortlich sind.

### 3.2.2.2 Kontroll- und moderierende Variablen

Obwohl die Einkommenshöhe einen Zusammenhang zu *jedem* der globalen Wohlbefindenskonzepte (emotionales Wohlbefinden, Lebenszufriedenheit) aufweist, scheint ihr Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden von einer Vielzahl unterschiedlicher Kontextvariablen abzuhängen, die eine moderierende Wirkung auf die hier besprochene Beziehung haben. Eine Vielzahl an empirischen Ergebnissen weist darauf hin, dass Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden nicht unmittelbar von der absoluten Höhe des Einkommens abhängig sind, sondern von dem Zusammenwirken vieler anderer Faktoren, die sich auf den Lebenskontext der untersuchten Person auswirken. Dabei bestimmen die intervenierenden Variablen, wie stark der Einfluss der absoluten Einkommenshöhe auf subjektive Lebensqualität ist.

Widmet man sich *objektiven Faktoren*, so scheint das *Geschlecht* einen Einfluss darauf zu haben, welche Bedeutung dem Einkommen im Hinblick auf die subjektive Lebensqualitätseinschätzung zugeschrieben wird. So fand z.B. Adelman (1987), dass Einkommen eine viel höhere Wirkung auf das emotionale Wohlbefinden bei Männern als bei Frauen hatte. Diesen Befund bestätigten ebenfalls Ross und Huber (1985). Sie zeigten, dass individuelles Einkommen – insbesondere dann, wenn es niedrig war – das Wohlbefinden von Männern viel stärker beeinträchtigte als das von Frauen. Demnach haben geschlechtsspezifische Aspekte der Identitäts- und Rollenbildung einen Einfluss darauf, wie wichtig die Einkommenshöhe für subjektive Lebensqualität eingeschätzt wird. Auch das *Alter* scheint einen Einfluss darauf zu haben, wie bedeutsam Einkommen eingestuft wird. Hier konnte George (1992) zeigen, dass der Einfluss der Einkommenshöhe auf subjektives Wohlbefinden bei älteren Menschen schwächer war als in einer Vergleichsgruppe. Dieses Ergebnis kann als Hinweis darauf gedeutet werden, dass die spezifische Bedeutsamkeit bestimmter Lebensbereiche in Abhängigkeit davon variieren kann, wie sich einige, im Zusammenhang mit dem Alter stehende, Merkmale der Lebenslage verändern.

Verschiedene Untersuchungen weisen darauf hin, dass auch die *Einkommensquelle* einen Einfluss darauf haben kann, wie hoch der Zusammenhang zwischen der Einkommenshöhe und subjektivem Wohlbefinden ausfällt. Dies scheint insbesondere dann der Fall zu sein, wenn es

sich um Zuwendungen handelt, die aus öffentlichen Unterstützungsquellen stammen, und nicht auf die Ausübung des eigenen Berufes zurückgehen. In diesem Zusammenhang kommt der *Arbeitslosigkeit* eine wichtige Bedeutung zu. Eine Reihe von Studien weist zudem darauf hin, dass Arbeitslosigkeit *unabhängig* von den mit dem Verlust von Arbeit einhergehenden Einkommenseinbußen einen starken und anhaltend negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden hat (Clark & Oswald 1994, Oswald 1997, Van Bruggen 2000, Lucas et al. 2000). Neben der Einkommensquelle spielt auch die Art und Weise, *wie* Einkommen verwendet wird, eine Rolle bei dem Zusammenhang zwischen dem Einkommen und subjektivem Wohlbefinden. Individueller Umgang mit Geld und persönliche *Konsumstile* entscheiden darüber, ob Menschen ihren gewünschten Lebensstandard oder andere, mit Geld assoziierte (Lebens)Ziele erreichen. Im Zusammenhang mit der Einkommensverwendung steht auch die *Verschuldung* privater Haushalte. Konsum- und andere Schulden können zur Minderung des Niveaus subjektiver Lebensqualität beitragen (Walson & Fitzsimmons 1993).

Eine weitere und nicht minder bedeutsame Einflussvariable stellt das *Wohlstandsniveau einer Gesellschaft* dar (Veenhoven 1991, Diener und Oishi 2000, Schyns 2000). Demnach ist der Effekt des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden in „ärmeren“ Gesellschaften viel stärker ausgeprägt als in wohlhabenden Gesellschaften. Dabei scheint Einkommen insbesondere dann einen starken Einfluss auf Wohlbefinden zu haben, wenn es zur Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse beiträgt (Biswas-Diener & Diener 2001). Die Mobilität von der niedrigsten zu einer höheren Einkommensposition geht zunächst mit einem relativ großen Zuwachs an Lebensqualität einher. Steigt das Einkommen jedoch kontinuierlich weiter, so sinkt der Beitrag des zusätzlichen Einkommens auf Wohlbefinden. Dieses wiederholt beobachtete Phänomen wird als *Grenzwertfunktion des (steigenden) Einkommens* bezeichnet.<sup>103</sup> Sie besagt, dass der Effekt des Einkommens auf subjektive Lebensqualität mit steigendem Einkommensniveau zunehmend schwindet. Ab einer bestimmten Einkommensposition haben zusätzliche Einkommenszuwächse keinen positiven Effekt mehr auf die Höhe des subjektiven Wohlbefindens (Helliwell 2003).

Zu diesem Schluss kommt auch Larson (1978) im Rahmen eines zusammenfassenden Artikels, der sich unter anderem der Bedeutung des Einkommens für ältere Menschen widmet. Hier schreibt der Autor: „*there is a level of sufficient income, above which additions in income are less consequential to contentment*“ (Larson 1978, S. 113). Aufgrund dieser Beobachtung gehen Diener et al. (1993) davon aus, dass der Zusammenhang zwischen der Einkommenshöhe und subjektiver Lebensqualität (Glück) nicht linear ist, wie früher angenommen, sondern einen *kurvlinearen Verlauf* aufweist. Bestehen Einkommenszuwächse auf niedrigen Einkommensstufen, so haben diese einen starken positiven Einfluss auf subjektive Lebensqualität. Bei einem weiteren Anstieg des Einkommens allerdings wird dieser Effekt immer kleiner, so dass Einkommen in Relation zu anderen Einflussgrößen an Bedeutung verliert

---

<sup>103</sup> In der internationalen Lebensqualitätsforschung wird in diesem Fall von „diminishing returns for higher income“ und der Ökonomie von „decreasing marginal utility of money“ gesprochen. Beide Bezeichnungen beziehen sich auf den gleichen Sachverhalt, nämlich, dass ab einem bestimmten Einkommensniveau jeder zusätzliche Beitrag zum bestehenden Einkommen einen kontinuierlich abnehmenden Einfluss auf subjektives Wohlbefinden hat.

(Vaughan & Lancaster 1980, 1981, zitiert in George 1992, S. 78). Einige Forscher gehen jedoch davon aus, dass nach einem ersten „Abflachen“ der Kurve ein wiederholter Anstieg der Korrelationen auf den höchsten Einkommensstufen zu beobachten ist. So kommen Ahuvia und Friedman (1998, S. 155) nach der Sichtung der von Diener et al. (1993) erhobenen Daten, dass es bei den Hocheinkommensbezieher\*innen wieder einen stärkeren Anstieg der Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit vom Einkommen gibt. So schreiben die beiden Forscher: “(...) *we may find that the relationship between income and subjective well-being forms an S-shaped curve, where SWB increases as one moves out of poverty, stays fairly flat throughout the broad middle class, but then takes a slight upward jump for the rich*“ (Ahuvia & Friedman 1998, S. 155). Auch Ackerman und Paolucci (1983) berichteten von ähnlichen Ergebnissen. Vor dem Hintergrund der vergleichsweise niedrigen Beteiligung von Hocheinkommensbezieher\*innen an repräsentativen Befragungen bedarf insbesondere der zweite Effekt einer weiteren Überprüfung.

Neben soziodemographischen Merkmalen haben auch subjektive Faktoren einen Einfluss darauf, wie stark die Einkommenshöhe globale Urteile subjektiver Lebensqualität beeinflusst. Als eine der wichtigsten moderierenden Variablen gilt die *Zufriedenheit mit dem Einkommen* bzw. der finanziellen Situation. Auf ihre moderierende Funktion weist bereits das Bottom-up-Modell subjektiver Lebensqualität hin (vgl. Abschnitt 1.3.1.3). Dabei fallen die Korrelationen zwischen der Höhe des Einkommens und der „finanziellen Zufriedenheit“ regelmäßig höher aus als jene zwischen der Einkommenshöhe und globalem Wohlbefinden (Douthitt et al. 1992, Headey & Wearing 1992, Easterlin 2001).<sup>104</sup> Eine längsschnittliche Auswertung des Sozioökonomischen Panels zeigt zudem, dass das Niveau der Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf immer höher liegt als die Zufriedenheit mit dem Einkommen – ein Ergebnis, das ebenfalls auf die Einwirkung moderierender Variablen hinweist (D’Ambrosio & Frick 2004). Für viele Forscher stellte sich deshalb die Frage, ob der Effekt der Einkommenshöhe auf globales Wohlbefinden indirekt, d.h. durch den Einfluss der spezifischen Zufriedenheit mit dem Einkommen zustande kommt, oder ob ein höheres Einkommen einen direkten Effekt auf Wohlbefinden hat, z.B. durch die Verbesserung der Lebensbedingungen. Dieser Fragestellung widmete sich beispielsweise Schyns (2000), die aufgrund einer vergleichenden Untersuchung zeigen konnte, dass die Bedeutung des Einkommens für *Lebenszufriedenheit* sowohl durch den Einfluss der *spezifischen* Zufriedenheit mit der finanziellen Situation bedingt war als auch durch die Höhe des Einkommens selbst. Neben Schyns kommt auch George (1992) im Rahmen eines Übersichtsartikels zu dem Schluss, dass die Bedeutung des Einkommens für globale subjektive Lebensqualität sowohl aus der Zufriedenheit mit dem Einkommen resultiert als auch durch den direkten Einfluss bedingt ist, den Einkommen zur Verbesserung von Lebensbedingungen leistet.

---

<sup>104</sup> Zum Vergleich: Während der Korrelationskoeffizient zwischen der Einkommenshöhe und der Zufriedenheit mit dem Einkommen in einer Untersuchung von Diener und Oishi (2000)  $r = 0.25$  betrug, lag der Koeffizient der Lebenszufriedenheit durchschnittlich bei  $r = 0.13$ .

### 3.2.2.3 Veränderungen in der Einkommenslage und ihr Einfluss auf subjektives Wohlbefinden

Neben Korrelationsstudien wurde ebenfalls versucht, den (kausalen) Einfluss des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden zu bestimmen. Eine häufig aufgestellte These ging davon aus, dass nicht die absolute Einkommenshöhe den ausschlaggebenden Einfluss auf Wohlbefinden hat, sondern *Veränderungen* in der Einkommenslage, die mit direkten Konsequenzen für individuelle Handlungsspielräume einhergehen. Mit der Überprüfung dieser These befassten sich mehrere Längsschnitts- sowie experimentelle Studien. In einer von Diener et al. (1993) durchgeführten Untersuchung wurden Personen über eine Zeitdauer von insgesamt 10 Jahren mehrmals befragt. Die Ergebnisse dieser Studie konnten die genannte Hypothese jedoch nicht eindeutig belegen. Dabei berichten die Forscher, dass ausgerechnet jene Personen, die innerhalb der 10 Jahre eine negative Einkommensbilanz zu verzeichnen hatten, sich den höchsten Stufen einer „Glücksskala“ zugeordnet haben.<sup>105</sup> Neben Diener und Mitarbeitern zeichnen auch zwei weitere Längsschnittstudien ein uneinheitliches Bild vom Einfluss der Einkommensänderungen auf globales Wohlbefinden. Sowohl Schyns (2000) als auch Bradburn (1969) kommen zu dem Ergebnis, dass die Veränderungen in der Einkommenslage das Wohlbefinden zwar beeinflussen; die ermittelten Zusammenhänge waren jedoch in beiden Fällen nicht signifikant.

Zu einem gegensätzlichen Ergebnis kam dagegen Saris (2001): Der Autor fand im Rahmen seiner Arbeit einen vergleichsweise starken Zusammenhang zwischen den Änderungen in der Einkommenslage, insbesondere einer Einkommens*verbesserung*, und den Veränderungen im subjektiven Wohlbefinden. Obwohl sich die Änderungen in der Einkommenshöhe nur kurzfristig auf *globales* Wohlbefinden auswirkten (Hamermesh 2001), hatten sie neben ihrem Einfluss auf subjektives Wohlbefinden weitere „Nebeneffekte“, wie z.B. eine höhere Zufriedenheit mit der eigenen Arbeit und dem eigenen Einkommen (Clark 1999, Schyns 2000). Die beiden Studien machen darauf aufmerksam, dass eine Verbesserung der Einkommensposition *mehrere indirekte Einflüsse* auf globale Urteile subjektiver Lebensqualität haben kann. Zu untersuchen wäre allerdings, ob sich diese lediglich auf Lebensbereiche beziehen, die in einem *direkten* Zusammenhang mit dem Einkommenserwerb stehen, oder ob auch andere Arten spezifischer Zufriedenheit, z.B. mit immateriellen Aspekten der Lebenslage, von den Einkommensverbesserungen „profitieren“.

Im Zusammenhang mit der Frage nach der Wirkung von Einkommensänderungen auf subjektive Lebensqualität rückte eine ganz spezifische Personengruppe in den Fokus der Betrachtung: Menschen, die einen unerwartet hohen Einkommenszuwachs erfahren haben (Lottogewinn, ein unerwartetes Erbe, etc.). Befragungen mit diesen Personen machen allerdings deutlich, dass ein plötzlicher und extremer Einkommenszuwachs nicht nur mit „Wohlbefindensgewinnen“, sondern ebenfalls mit „Kosten“ verbunden ist, die den positiven Effekt eines höheren Einkommens deutlich schmälern können. Negative Effekte auf Wohlbefinden scheinen

---

<sup>105</sup> Hier muss jedoch auf die spezifische Zusammensetzung der Stichprobe hingewiesen werden. So befanden sich in der von Diener und Mitautoren untersuchten Stichprobe zum nicht unerheblichen Teil Personen, die innerhalb der 10 Untersuchungsjahre pensioniert wurden. Es müsste somit geklärt werden, inwiefern sich eine „erwartete“ Einkommensänderung auf das Wohlbefinden anders auswirkt als eine unerwartete Einkommensänderung.

dabei insbesondere auf jene Veränderungen zurückzugehen, die eine Person im Zuge ihres unerwartet gestiegenen Einkommens selbst bewirkt. So zeigt beispielsweise die mit Lottogewinnern durchgeführte Befragung von Brickman et al. (1978), dass einem derartig hohen Zuwachs im Einkommen insbesondere „soziale Kosten“ (Scheidung, die Aufgabe der Berufstätigkeit, Verlust freundschaftlicher Beziehungen) folgen, die wiederum negative Effekte auf Wohlbefinden haben. Auch Goldbart et al. (2004) weisen darauf hin, dass ein unerwartet hohes Einkommen Herausforderungen an die Identität und das Selbstbild einer Person stellt, die erst im Zuge eines längeren Anpassungs- und Identitätsbildungsprozesses bewältigt werden können. Dabei beinhaltet die Suche nach einer neuen Identität nicht nur Chancen, sondern auch Risiken. Zudem scheint die Bildung einer neuen, am hohen Einkommen orientierten Identität, mit Ambivalenzen verbunden zu sein, da ein Teil des ursprünglichen Selbstbildes aufgegeben werden muss. Eine plötzliche und extreme Verbesserung der materiellen Lebenslage geht demnach nicht per se mit einer ähnlich hohen Verbesserung des subjektiven Wohlbefindens einher. Vielmehr bildet eine solche Situation aufgrund ihrer mangelnden Repräsentativität ein kritisches Lebensereignis, dessen Relevanz für die Überprüfung der oben genannten These eher hinterfragt werden sollte. Dennoch machen diese Untersuchungen auf einen wichtigen Aspekt aufmerksam: auf die Bedeutung der *Ursache* der Einkommensverbesserung. Ein höheres Arbeitsentgelt, das durch eigene Leistung hervorgebracht wird, scheint demnach einen anderen Effekt auf subjektives Wohlbefinden zu haben, als ein Lottogewinn.

Neben der Bedeutung von Einkommensverbesserungen standen auch *Verschlechterungen der Einkommenslage* im Mittelpunkt empirischer Arbeit. Auch hier weisen Studien darauf hin, dass so wenig wie ein steigendes Einkommen pauschal als Garant für mehr subjektive Lebensqualität betrachtet werden kann, darf eine negative Einkommensänderung nicht per se mit sinkendem Wohlbefinden gleichgesetzt werden. Im Rahmen ihrer Längsschnittuntersuchung zeigen Diener et al. (1993) sogar, dass ein sinkendes Einkommen auch mit Wohlbefindenssteigerungen verbunden sein kann, z.B. dann, wenn diese Änderungen gewollt bzw. erwartbar waren und mit anderen Effekten einhergehen, die wiederum einen positiven Einfluss auf Wohlbefinden haben (z.B. mehr Freizeit, etc.). Nach Mayring (2000) bildet der Übergang in den Ruhestand ein derartiges Ereignis, das nicht nur mit sinkendem Einkommen, sondern mit vielfältigen Konsequenzen verbunden ist, von denen nicht alle als negativ erlebt werden. Zusammenfassend machen die genannten Studien deshalb deutlich, dass Einkommensänderungen mit einer Vielzahl von Begleiteffekten verbunden sind, die hinsichtlich ihrer Auswirkung auf Wohlbefinden nur in kumulierter Form bewertet werden können. Die Widersprüchlichkeit der Forschungsergebnisse kann vor dem Hintergrund dieser Vielfalt erklärt werden. Änderungen in der materiellen Lebenslage – ob sie nun positiver oder negativer Art sind – dürfen nicht unabhängig von dem Lebenskontext der befragten Personen betrachtet werden. Und erst ihre Interaktion mit anderen Merkmalen ergibt einen „vollständigen“ Effekt auf Lebensqualität und Wohlbefinden.

#### **3.2.2.4 Relative Einkommensposition und ihr Einfluss auf subjektives Wohlbefinden**

Eine Erklärung für die eher schwache Korrelation zwischen der Einkommenshöhe und subjektivem Wohlbefinden besteht darin, dass es nicht die absolute Höhe des Einkommens ist,

sondern vielmehr das *relative Einkommen bzw. die relative Einkommensposition*, die einen größeren Einfluss auf subjektive Lebensqualität hat. Die empirische Evidenz für diese These entstammt bereits frühen Forschungsarbeiten von Michalos (1982, 1983, 1985), die auf der Basis des sog. „Michigan Modells“ erarbeitet wurden. Demnach hängen Lebenszufriedenheit und Glück von der Differenz zwischen materiellen Ansprüchen und dem bereits erreichten Lebensstandard ab. Diese Differenz wiederum speist sich hauptsächlich aus zwei Vergleichen: mit der eigenen Vergangenheit und dem Vergleich zum „sozialen Durchschnitt“. Nachfolgende Studien konnten zeigen, dass vor allem die Differenz zwischen der aktuellen materiellen Situation und den eigenen Ansprüchen ein besserer Prädiktor von Lebenszufriedenheit und Glück war als die bereichsspezifische Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen. Schwarz et al. (1991) bestätigen die von Michalos entwickelte Hypothese, indem sie zeigten, dass der Vergleich mit einer „schlechten“ Vergangenheit zu höherem emotionalen Wohlbefinden führt.

Obwohl inzwischen viele Forscher die relative Einkommensposition als einen wichtigen Prädiktor subjektiven Wohlbefindens betrachten, bleiben viele Fragen um das zu wählende *Vergleichskriterium* offen. So wies Taylor (1982) darauf hin, dass es bei der Betrachtung individueller Aspirationen als Bewertungskriterium der Lebensqualität auf die *Art* der betrachteten Ansprüche ankommt. Lebenszufriedenheit könne demnach nur dann zuverlässig vorhergesagt werden, wenn es sich um „realistische Aspirationen“ handelt, d.h. Ansprüche, die sich „unter der Kontrolle des Individuums“ befinden und die aus der Perspektive der befragten Person als potentiell „realisierbar“ gelten. Ist das Aspirationsniveau „unrealistisch“ hoch, so befindet sich die Person in einem sog. „Unzufriedenheitsdilemma“. Wachsen Ansprüche schneller als das verfügbare Einkommen, führt dies allenfalls zur Unzufriedenheit.

Neben der spezifischen Beschaffenheit individueller Ansprüche kommt es aber ebenfalls darauf an, *welche* Kriterien – neben den individuellen Aspirationen – zur Bewertung der Lebensqualität herangezogen werden und wie konsistent sie im Zeitverlauf sowie über unterschiedliche Situationen und Einkommensarten hinweg sind. So scheint z.B. der Vergleich mit anderen Personen insbesondere dann eine Rolle zu spielen, wenn es um die Höhe des *Erwerbseinkommens* geht. Hier konnten Clark und Oswald (1995) zeigen, dass die Zufriedenheit mit dem Erwerbseinkommen umso höher ist, je kleiner die Differenz zum Einkommen anderer ähnlich qualifizierter Mitarbeiter ausfällt. Kriterien der Fairness scheinen vor allem dann virulent zu sein, wenn es um die Zufriedenheit mit dem Erwerbseinkommen geht. Neben der relativen Position zur eigenen Berufsgruppe spielt auch die relative Einkommensposition innerhalb der Familie eine wichtige Rolle. Clark und Oswald (1995) beobachteten, dass die Zufriedenheit mit dem Einkommen unter Ehepartnern nicht von ihrer absoluten Einkommenshöhe, sondern ihrer relativen Position zueinander abhängig war. Soziale Vergleiche scheinen somit einen wesentlichen Bestimmungsfaktor zu bilden, wenn es um die Zufriedenheit mit dem Einkommen geht.

Relative Einkommenspositionen wurden nicht nur in der sozialen Vergleichsforschung aufgegriffen, sondern gelten ebenfalls als Themen der Armutsforschung. Während in der sozialen Vergleichsforschung das Individuum aber in der Wahl der eigenen *Vergleichskriterien* bzw. *Vergleichspartner* als frei und flexibel betrachtet wird, geht es in der Armutsforschung um

eine extern vorgenommene, *objektive Positionierung* anhand einer Einkommensskala, unabhängig davon, ob die Befragten dieses Kriterium auch tatsächlich zur Bewertung ihrer Lebensqualität heranziehen würden. Die Zusammenhänge zwischen der objektiven Einkommensposition und den unterschiedlichen Indikatoren der Lebensqualität zeigen dennoch, dass Personen, die unter Einkommensarmut leiden, insbesondere mit materiellen Aspekten ihrer Lebenslage unzufrieden sind (z.B. dem Lebensstandard). Deutlich kleiner sind die Differenzen zwischen „Armen“ und „Nicht-Armen“ dagegen im Hinblick auf das Niveau der Lebenszufriedenheit (Böhnke & Delhey 1999).

Auf die Relevanz der relativen Einkommensposition für *Lebenszufriedenheit* weisen ebenfalls D'Ambrosio und Frick (2004) hin. Die Forscher beschäftigten sich mit der Beziehung zwischen der Lebenszufriedenheit, der Zufriedenheit mit dem Einkommen und den relativen Einkommensunterschieden. Auf der Basis der Daten des Sozioökonomischen Panels konnten sie zeigen, dass sowohl das jeweils *aktuelle Niveau* der Lebenszufriedenheit als auch die *Veränderungen* dieses Niveaus stärker durch die Veränderungen *jener* Zufriedenheit mit dem Einkommen bedingt sind, die Menschen aufgrund ihrer *relativen Einkommensposition* innerhalb der Gesellschaft bilden, als aufgrund des absoluten Einkommensniveaus selbst. Die Zufriedenheit mit der eigenen *relativen* Einkommensposition war somit ein vielfach stärkerer Prädiktor der Lebenszufriedenheit als die tatsächliche Höhe des eigenen Einkommens. Dieses Ergebnis war auch dann signifikant, wenn nach einer weiteren Reihe unterschiedlicher Faktoren kontrolliert wurde. Folglich kommen die beiden Forscher zu dem Schluss, dass „*Happiness/satisfaction is a relative notion indicating that people derive their perceived well-being from being richer not from being simply rich*“ (D'Ambrosio und Frick 2004, S. 10). Bevor dieses Ergebnis generalisiert wird, bedarf es jedoch weiterer Forschung, um genauer zu spezifizieren, für welche Personengruppen, Regionen oder auch Kulturen dieser Zusammenhang gilt.

### **3.2.3 Diskussion der Ergebnisse**

#### **3.2.3.1 Einkommen und subjektive Lebensqualität – Zusammenfassung**

Will man die oben dargestellten Forschungsergebnisse zusammenfassen, so zeichnen diese ein widersprüchliches bzw. zumindest uneinheitliches Bild von der Bedeutsamkeit des Einkommens für subjektive Lebensqualität. Eine Vielzahl an Studien weist auf der einen Seite darauf hin, dass individueller und nationaler Wohlstand mit einer Reihe positiver Aspekte einhergehen, wie z.B. einer besseren physischen und psychischen Gesundheit, einer höheren Lebenserwartung, einer besseren Bildung, etc. (Furnham & Argyle 1998, Walter & Schwartz 2001). Dass Einkommen einen großen Einfluss auf Wohlbefinden hat, scheinen auch vergleichende Untersuchungen zu bestätigen, die darauf hinweisen, dass das durchschnittliche subjektive Wohlbefinden von Menschen, die in vergleichsweise wohlhabenden Gesellschaften leben, wesentlich höher ist (Veenhoven 2003 a, Hagerty & Veenhoven 2000). Trotz dieser Beobachtung, die größtenteils auf Querschnittsdaten beruhen, zeigen Längsschnittstudien dagegen, dass die Höhe des Wohlbefindens in den industrialisierten Nationen nur bedingt auf das ökonomische Wachstum der vergangenen Dekaden zurückgeführt werden kann. So zeigt

Beispielsweise Easterlin (2002 a), dass der kontinuierliche Zuwachs der Einkommen in den „reichen“ Ländern der Welt zu keinem nennenswerten Anstieg des durchschnittlichen Wohlbefindens führte.

Im Gegensatz zu der vergleichsweise starken Korrelation zwischen der nationalen Wohlfahrt und dem „nationalen Wohlbefinden“ zeigt sich im Fall *einzelner Menschen*, dass ein hohes Einkommen hier kein Garant für hohes Wohlbefinden ist. Nicht nur sind die Korrelationen zwischen dem Einkommen und dem subjektiven Wohlbefinden vergleichsweise niedrig, sondern hängen darüber hinaus von einer Vielzahl intervenierender Variablen ab. Ein durchgehendes Charakteristikum individueller Lebensqualität besteht dennoch darin, dass je „ärmer“ die befragte Person ist, umso bedeutsamer Einkommen für ihre Lebensqualität wird. Ein *zusätzliches* Einkommen scheint somit individuelle Lebensqualität vor allem auf niedrigen Einkommensstufen zu verbessern. Steigt das Einkommen trotz eines bereits vorhandenen hohen Einkommensniveaus, so tragen seine Zuwächse immer weniger zum Wohlbefinden bei. Chambers (1997) fasst diesen Sachverhalt zusammen, indem er schreibt: „*Extreme poverty and ill-being go together, but the link between wealth and well-being is weak or even negative: reducing poverty usually diminishes ill-being; amassing wealth does not assure well-being and may diminish it*“ (Chambers 1997, S. 1728).

King und Napa (1998) gehen davon aus, dass je höher das Einkommen und je besser grundlegende Bedürfnisse befriedigt werden können, umso mehr Bedeutung kommt sog. „höheren Bedürfnissen“ zu, wie z.B. dem Bedürfnis nach Selbstverwirklichung. Dies zeigen Untersuchungen, die auf Differenzen in den Lebenszielen von Personen unterschiedlicher Einkommenschichten hinweisen (Li et al. 1998). Der Effekt des Einkommens auf Wohlbefinden kann jedoch nicht nur auf die Befriedigung „wachsender“ Bedürfnisse zurückgeführt werden, sondern ebenfalls auf bessere Lebensbedingungen, die einem höheren Einkommen geschuldet sind. So zeigen Pamuk et al. (1998, in Diener & Biswas-Diener 2002), dass der Effekt des Einkommens auf subjektive Lebensqualität nicht alleine darin besteht, „Armut“ zu vermeiden, sondern resultiert ebenfalls daraus, den Lebensbedingungen „neue“ Qualitäten zu verleihen. Widmet man sich beispielsweise ausgesuchten Indikatoren der Lebensqualität jener Personengruppen, die sich auf den *höchsten* Stufen der Einkommenshierarchie befinden, dann scheint die „reichste“ Personengruppe nicht nur signifikant zufriedener als alle anderen zu sein, sondern verfügt über eine signifikant bessere Gesundheit als die Vergleichsgruppen (Diener et al. 1985 a). Ein hohes Einkommen scheint somit nicht nur *direkt* zum subjektiven Wohlbefinden beizutragen; es korreliert ebenfalls mit einer großen Anzahl objektiver Indikatoren (Bildung, Gesundheit, Langlebigkeit, berufliche Position), die ihrerseits positive Effekte auf subjektive Lebensqualität haben (*indirekter* Effekt des Einkommens). Zudem stehen höhere Einkommenspositionen im Zusammenhang mit anderen positiven Merkmalen, z.B. sozialer Anerkennung, einem höheren Selbstwertgefühl und Kontrollieren, Autonomie bei der Wahl der Interaktionspartner und der Freiheit in der Freizeitgestaltung (Argyle 1999). So muss auch der *indirekte* Effekt des Einkommens als ein wichtiger Bestimmungsfaktor subjektiver Lebensqualität betrachtet werden.

Im Hinblick auf relative Einkommenspositionen und ihre Bedeutung für subjektive Lebensqualität gilt wiederum, dass es nicht ausschließlich auf die relative Einkommensposition einer



Person in der Gesellschaft ankommt. Für subjektive Einschätzungen der *individuellen* Lebensqualität scheinen persönliche Vergleichskriterien und –präferenzen eine weitaus wichtigere Rolle zu spielen als die Positionierung in der gesamtgesellschaftlichen Einkommenshierarchie. So kommt den Vergleichen mit relevanten Sozialpartnern, mit der Vergangenheit oder den eigenen Ansprüchen vor allem dann eine entscheidende Bedeutung zu, wenn es um die Einschätzung der bereichsspezifischen Zufriedenheit mit Aspekten der materiellen Lebenslage geht. Im Hinblick auf die Wahl der Vergleichskriterien bleibt es allerdings umstritten, ob Menschen sich immer der gleichen Kriterien bedienen oder ob diese von der Einkommensart oder dem jeweiligen Lebenskontext abhängig sind.

### 3.2.3.2 Methodische Anmerkungen

Die Uneinheitlichkeit der oben dargestellten Ergebnisse kann nicht nur der Komplexität des Untersuchungsgegenstandes zugeschrieben werden, sondern geht ebenfalls auf die verwendeten Erhebungsmethoden zurück. Im diesem Abschnitt sollen deshalb methodische Probleme diskutiert werden, die sich bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen dem Einkommen und der subjektiven Lebensqualität ergeben.

#### 3.2.3.2.1 Einkommen und seine Messung

Die Widersprüchlichkeit der oben geschilderten Ergebnisse scheint zum Teil nicht nur der *uneinheitlichen Messung der subjektiven Lebensqualität*, sondern auch des *Einkommens* geschuldet zu sein. So verwenden die einzelnen Studien unterschiedliche Einkommensdefinitionen. Während einige Forscher grundsätzlich vom *individuellen* Einkommen ausgehen, beziehen sich andere Wissenschaftler auf das Haushaltseinkommen oder ein anhand unterschiedlicher Äquivalenzskalen errechnetes bedarfsgerechtes Einkommen. Als Basis der Einkommensberechnung dient nicht nur das Netto-, sondern häufig auch das Bruttoeinkommen, so dass eine direkte Vergleichbarkeit der Ergebnisse – insbesondere bei internationalen Studien – erschwert wird.

Neben der unterschiedlichen Operationalisierung des Einkommens stellt die teilweise mangelnde *Reliabilität der erhobenen Daten* ein weiteres methodisches Problem dar. So konnte bereits Herriott (1977) zeigen, dass die Höhe des erhobenen Einkommens in Abhängigkeit davon variiert, ob der *Gesamtwert* der Einkünfte erhoben wird oder ob der Gesamtwert anhand der Addition einzeln erhobener *Einkommensarten* errechnet wird.<sup>106</sup> So kommen in Befragungen in der Regel dann höhere Einkommenswerte zustande, wenn unterschiedliche Einkommensarten getrennt erfasst werden. Wird Einkommen als Gesamtwert erfragt, scheint seine absolute Höhe nicht nur niedriger auszufallen, sondern darüber hinaus mit „Rundungsfehlern“ belastet zu sein, die sich insbesondere dann ergeben, wenn nach dem *Haushaltseinkommen* gefragt wird. Diese Probleme können, vor allem dann, wenn sie systematisch auftreten, zu Verzerrungen in der Beziehung zwischen dem Einkommen und der subjektiven Lebensqualität führen.

---

<sup>106</sup> Ein ähnliches Problem ist bei der Erfassung der Vermögen beobachtet worden (Juster et al. 1999).

Neben der Höhe des Einkommens verzichten viele Studien darauf, nach den *Einkommensquellen* zu fragen. Dabei scheinen Menschen den Stellenwert dieser unterschiedlichen Einkommensquellen bzw. Einkommensarten für ihre Lebensqualität unterschiedlich zu bewerten. Will man die Bedeutung des Einkommens für Wohlbefinden untersuchen, so muss ebenfalls berücksichtigt werden, dass im Lebenslauf Situationen eintreten können, die erwartungsgemäß durch eine „vorübergehende Einkommensarmut“ gekennzeichnet sind (z.B. Studium, Umschulung, Erziehungszeiten, etc.). Diese Phasen sind zum Teil durch einen Verzicht auf Einkommenserwerb zugunsten einer anderen Lebensaufgabe gekennzeichnet. Gehen solche Lebensaufgaben auf den Wunsch oder gar die Initiative der befragten Person zurück, kann angenommen werden, dass subjektive Lebensqualität innerhalb eines solchen Lebensabschnittes weniger durch die Höhe des zur Verfügung stehenden Einkommens bestimmt sein wird als vielmehr durch den „Erfolg“ bei der Verwirklichung der gewählten Aufgabe. Dieser Zusammenhang dürfte insbesondere für jene Untersuchungen relevant sein, die sich dem Einfluss von *Einkommensänderungen* auf subjektive Lebensqualität widmen. Einkommenseinbußen, die sich z.B. aufgrund erwartbarer Veränderungen im Lebenskontext ergeben (z.B. Pensionierung) oder sogar mit künftigen Verbesserungen im Einkommen einhergehen können (z.B. Fortbildung), sind deshalb von positiven Effekten auf Wohlbefinden begleitet (George 1992).

Ein weiterer Aspekt betrifft das *disponible Einkommen* bzw. die *Kaufkraft*. So kann aufgrund der absoluten Einkommenshöhe keine Aussage darüber gemacht werden, welcher Anteil dessen tatsächlich ausgegeben werden darf und welchen Lebensstandard es dem Einzelnen erlaubt. Steuerliche und andere finanzielle Belastungen, Ersparnisse oder Schulden tragen dazu bei, dass Konsum- bzw. Verwendungspotenziale von der Höhe des Einkommens zum Teil deutlich abweichen. In vielen repräsentativen Studien wird das Erwerbseinkommen als einziger Indikator der materiellen Lebenslage verwendet. Unberücksichtigt bleibt dabei, dass insbesondere die Berufstätigkeit zu (neuen) Ausgaben führt, die ohne sie möglicherweise nicht angefallen wären (z.B. Nachfrage nach haushaltsbezogenen Dienstern, der Erwerb von Gütern, die ausschließlich dem Berufsleben dienen, etc.). Das Erwerbseinkommen, aber auch die absolute Einkommenshöhe scheinen deshalb keine zuverlässigen Indikatoren für die Abbildung der *finanziellen Lage* einer Person zu sein. Wünschenswert wäre nicht nur die Messung weiterer Variablen, sondern auch die Vereinheitlichung der Messung, damit eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse gewährleistet werden kann.

Nicht zuletzt scheinen die Ergebnisse davon abhängig zu sein, anhand welcher *Skalen* bzw. *Antwortformate* die Einkommenshöhe erfasst wurde. Die am häufigsten verwendeten Einkommensskalen erfassen die Unterschiede im mittleren Einkommensniveau zwar gut; an den Extrempolen der jeweiligen Skala werden jedoch in der Regel sehr breite Einkommenskategorien verwendet. Aufgrund dieser verminderten Differenzierungsfähigkeit sowie der ohnehin schwachen Beteiligung der „ärmsten“ und „reichsten“ Bevölkerungsanteile an repräsentativen Befragungen, lassen sich im Nachhinein keine zuverlässigen Aussagen darüber machen, ob z.B. steigende Einkommen auf ohnehin hohen Niveaus zu einem weiteren Anstieg des Wohlbefindens führen. Darüber hinaus verzerren die ungleichen Kategorien auch die Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und subjektiver Lebensqualität.

#### 3.2.3.2.2 Zusammenhänge zwischen objektiven und subjektiven Indikatoren

Der Zusammenhang zwischen dem Einkommen und dem subjektiven Wohlbefindens muss ebenfalls vor dem Hintergrund der *konzeptspezifischen Unterschiedlichkeit* der beiden Variablen diskutiert werden. So haben viele Forscher darauf hingewiesen (Campbell et al. 1976, Cummins 2000 a), dass Einkommen und Wohlbefinden zwei *unterschiedlichen Arten* von Indikatoren zugerechnet werden, die im Zeitverlauf generell nur schwach miteinander korrelieren. Diese verhältnismäßig schwache Korrelation muss gleichzeitig vor dem Hintergrund der Tendenz betrachtet werden, dass *objektive* Indikatoren, insbesondere die Einkommenshöhe, mit einer Anzahl anderer *objektiver* Indikatoren zusammenhängt, wie z.B. Bildung, Gesundheit, Lebensstandard, Vermögen etc. Dieser Zusammenhang ist dadurch zu erklären, dass die Höhe des Einkommens in der Regel an die soziale Herkunft und den Bildungsgrad einer Person gekoppelt ist. Bessere finanzielle Ressourcen stellen bessere Voraussetzungen für eine gute Gesundheit dar, etc. Während Einkommen aber als *Ressource* und somit als *Prädisposition* eines guten Lebens gilt, stellt das *subjektive Wohlbefinden* das *Ergebnis* eines guten Lebens. Es ist zudem stark davon abhängig, ob diese Ressource tatsächlich zur Verbesserung der Lebensbedingungen verwendet wird. Aus dieser Perspektive können diese beiden Arten der Indikatoren bereits aufgrund ihrer konzeptionellen Unterschiede keinen allzu starken Zusammenhang aufweisen. Zudem bedarf es bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen dem Einkommen und subjektiver Lebensqualität der Berücksichtigung der *Einkommensverwendung* als moderierende Variable.

Ein ähnliches Muster ist bei den *subjektiven* Indikatoren beobachtbar: Auch diese scheinen generell stärker mit den Indikatoren ihrer eigenen Art zu korrelieren (Ackerman & Paolucci 1983, Campbell 1981, Lane 1993, Myers & Diener 1995). Subjektive Einschätzungen der eigenen Einkommenslage korrelieren viel stärker mit subjektivem Wohlbefinden als die tatsächliche Einkommenshöhe (Mookherjee 1992). In diesem Zusammenhang schreibt Myers: „*what matters more than absolute wealth is perceived wealth. Money is two steps removed from happiness: Actual income doesn't much influence happiness; how satisfied we are with our income does*” (Myers 1992, S. 39). Die teilweise Unabhängigkeit zwischen der Einkommenshöhe und dem subjektiven Wohlbefinden kann auch mithilfe von *Top-down-Einflüssen* erklärt werden. So beeinflussen beispielsweise Persönlichkeitsmerkmale nicht nur individuelle Einstellungen zum Einkommen und Konsum und tragen möglicherweise dazu bei, *wie und wozu* Einkommen verwendet wird; sie haben darüber hinaus einen unabhängigen Einfluss auf die Höhe des subjektiven Wohlbefindens, indem sie z.B. das emotionale Erleben beeinflussen (Argyle 1996). Die *Art* des jeweiligen Indikators bestimmt deshalb mit, wie hoch beobachtbare Korrelationen *zwischen unterschiedlichen Indikatoren* ausfallen.

### 3.3 Lebensstandard und Lebensqualität

#### 3.3.1 Einführung

Neben dem Einkommen bildet der Lebensstandard einen weiteren Aspekt der materiellen Lebenslage. Im Gegensatz zum *Ressourcenansatz*, der sich hauptsächlich auf das verfügbare Einkommen beschränkt, bildet der Lebensstandard eine Konzeption, die als *Ergebnis vorhandener (materieller und häufig auch immaterieller) Ressourcen* sowie ihrer *Verwendung* be-

trachtet wird. Aus dieser Perspektive gilt der Lebensstandard als die „materialisierte“ Lebenswelt einer Person, umfasst aber auch Dienstleistungen, die mithilfe von Geld erworben werden (können). In der sozialpolitischen Diskussion wird mit dem Begriff des Lebensstandards häufig die *Art und Weise* bezeichnet, *in der Lebensbedürfnisse befriedigt werden können*. Das Niveau der Bedürfnisbefriedigung ist in den industrialisierten Gesellschaften jedoch entscheidend von der Höhe der verfügbaren finanziellen Mittel (Einkommen und Vermögen) sowie der Kaufkraft (Realeinkommen) abhängig. Die Operationalisierung des Lebensstandards gestaltet sich in Abhängigkeit davon, ob er für einzelne *Personen* und Personengruppen oder für eine ganze *Gesellschaft* (Volkswirtschaft) gemessen wird. Während für Gesellschaften das Pro-Kopf-Einkommen oder das Bruttoinlandsprodukt als geeignete Indikatoren des Lebensstandards gelten, wird der Lebensstandard einzelner Personen anhand anderer Kriterien, wie z.B. am Besitz bestimmter Güter (z.B. Auto) oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen (z.B. der medizinischen Versorgung, der Freizeit oder Bildung) bewertet.

In der deutschsprachigen Armuts- und Reichtumsforschung wird der *Lebensstandard-Ansatz* teilweise als eine mit dem *Ressourcenansatz* konkurrierende Konzeption aufgefasst. Gleichwohl kann seine Verwendung als eine sinnvolle Ergänzung zu einem ausschließlich am Einkommen orientierten Armuts- und Wohlstandsbegriff verstanden werden, da der Lebensstandard nicht nur den „materialisierten“ Stand der Bedürfnisbefriedigung darstellt, sondern gleichzeitig die materiellen Lebensziele eines Individuums bzw. einer Gesellschaft transparent macht. Da in wohlhabenden und individualisierten Gesellschaften sich der Fokus bei der Untersuchung materieller Ungleichheit von einer an Bedürfnissen orientierten zu einer am *relativen* Einkommen (z.B. in der Definition von Armut) ausgerichteten Sichtweise hin verändert hat, kann es im Sinne einer ergänzenden Perspektive durchaus bedeutsam sein, die materielle Lebenslage von Personen als das *Ergebnis* ihrer Ressourcen und der Ressourcenverwendung (Konsum und Konsumpräferenzen) zu betrachten.

Obwohl der Lebensstandard von der Höhe des verfügbaren Einkommens entscheidend abhängig ist und gleichzeitig durch kulturspezifische Normen beeinflusst wird, gilt er für viele Forscher als der Innbegriff der materiellen Lebenslage. Dementsprechend häufig wird er auch in der Lebensqualitätsforschung zur Charakterisierung materieller Lebensbedingungen herangezogen. Nach Sirgy (1998, S. 230 ff) stellt der realisierte Lebensstandard eines Menschen gar die beste Darstellung seiner objektiven materiellen Lebenslage dar. Insbesondere die Ausstattung des Haushaltes mit langlebigen Konsumgütern, die als „materialisiertes“ Abbild bisheriger Lebensbedingungen betrachtet werden kann, stellt einen Indikator dar, der aufgrund seiner „Anschaulichkeit“ häufig Verwendung findet. Und Obwohl der Lebensstandard zugleich Ausdruck individueller Präferenzen ist, bietet er die Möglichkeit, das Lebensniveau unterschiedlicher Personen *direkt* miteinander zu vergleichen. Seine „Anschaulichkeit“ unterscheidet ihn von der vergleichsweise hohen „Abstraktheit“ des Einkommens, das mit unterschiedlichen subjektiven Bedeutungsgehalten belegt werden kann und keine eindeutige Aussage über das Niveau der Bedürfnisbefriedigung zulässt.

Obwohl der Begriff des Lebensstandards auf den ersten Blick einen klaren und in der Alltagssprache unmissverständlichen Inhalt zu haben scheint – nach Sirgy stellt er beispielsweise die Anzahl und die Qualität der Güter dar, die sich im Haushalt einer Person befinden (1998, S.

230 ff) - weisen viele Autoren darauf hin, dass seine Definition insbesondere dann variieren kann, wenn Lebensstandard im Zusammenhang mit Fragen der Lebensqualität betrachtet wird. So schreibt Amartya Sen in den sog. „Tanner-Lectures“ zur Definition des Lebensstandards: „*Wohl kaum ein Begriff teilt sich so unmittelbar mit wie der des Lebensstandards. (...) Und dennoch steckt dieser Begriff voller Gegensätze, Konflikte und Widersprüche. Unter dem Dach des allgemeinen Begriffs „Lebensstandard“ stehen divergierende und konkurrierende Ansichten über Lebensqualität ungeordnet nebeneinander.*“ (Sen 2000 a, S. 17). Aufgrund der unterschiedlichen Bedeutungen des Lebensstandards und der häufigen impliziten Gleichsetzung des Begriffes mit Lebensqualität selbst wird sich der nächste Abschnitt den unterschiedlichen Definitionen des Lebensstandards widmen.

### 3.3.2 Unterschiedliche Begriffe des Lebensstandards – kompetitive und konstitutive

#### Pluralität

Nach Sen (2000 a) gehört zum traditionellen Verständnis von Lebensstandard seine inhaltliche Diversität. Dabei lassen sich im Begriff des Lebensstandards *zwei unterschiedliche Formen der Diversität* unterscheiden. Die eine Form, die als „*kompetitive Pluralität*“ bezeichnet wird, bedeutet, dass sich im Hinblick auf die Definition des Lebensstandards viele miteinander konkurrierende Auffassungen im Sinne von *Alternativen* gegenüberstehen. In diesem Fall kann sich der Forscher für *eine* der konkurrierenden Auffassungen, aber nicht für alle entscheiden. Die andere Form stellt dagegen eine Diversität *innerhalb* einer Auffassung dar, die verschiedene, sich gegenseitig ergänzende Aspekte *einer* bestimmten Sichtweise zum Ausdruck bringt. Diese Form wird als „*konstitutive Pluralität*“ bezeichnet.

Im Hinblick auf die „kompetitive Pluralität“ des Lebensstandards weist die Literatur auf eine Vielzahl unterschiedlicher inhaltlicher Vorstellungen des Begriffes hin. Am häufigsten wird der Lebensstandard jedoch mit *Wohlstand* assoziiert. Dafür sind nach Williams (2000, S. 98 f) vor allem historische Gründe verantwortlich: In der Zeit, in der dieser Begriff populär wurde, war die Vorstellung vorherrschend, dass Wohlergehen vor allem an Wohlstand gekoppelt sei. Gemeint war damit insbesondere der materielle Wohlstand, der aus der ökonomischen Perspektive auch heute noch als Synonym für den Lebensstandard betrachtet wird. Der Wohlstand einer *Gesellschaft* stellt allerdings etwas anderes dar als der Wohlstand eines *Individuums*, das ihn unterschiedlich wahrnehmen und bewerten kann. Darüber hinaus sagt diese Definition nichts über die materielle Ungleichheit innerhalb einer Gesellschaft aus. Zudem „übersieht“ die gesellschaftliche, häufig am Bruttosozialprodukt orientierte Definition des Wohlstands, dass sich die Güte des Lebens ebenfalls durch Tätigkeiten und „Dienstleistungen“ konstituiert, die *kein* Bestandteil des Bruttosozialprodukts sind. Mag das Bruttosozialprodukt für die Einschätzung der Güte des Lebensstandards innerhalb einer gesamten Gesellschaft vom Vorteil sein; es eignet sich jedoch kaum zur Betrachtung *individueller Lebensstandards* und seiner Bedeutung für subjektives Wohlbefinden (Kallscheuer 2000). Die Operationalisierung des Lebensstandards hängt somit nicht nur von der *sozialen Einheit* ab, auf die er bezogen wird, sondern auch davon, welche *Güter* ihm zugerechnet werden.

Eine weitere Möglichkeit, den Lebensstandard zu operationalisieren, besteht darin, das *Ausmaß des privaten Konsums* zu erfassen. Insbesondere in westlichen Industriegesellschaften

wäre eine solche Definition „*durch die ökonomischen Verhältnisse gerechtfertigt, die heute unser kollektives Dasein beherrschen.*“ (Hart 2000, S. 73). Vor dem Hintergrund eines Trends, den Hart als „Ausbreitung der Warenwirtschaft“ (ebenda) bezeichnet, wird der Lebensstandard zunehmend durch die Menge der konsumierten Waren und Dienstleistungen bestimmt, die am Markt erworben werden können. Aus dieser Perspektive wäre der Begriff zum einen durch die *Verwendung privater Einkommensressourcen* definiert; zum anderen aber auch durch jene Güter, die am Markt prinzipiell verfügbar sind.

Betrachtet man den Lebensstandard dagegen aus der Perspektive einer einzelnen Person oder eines Haushaltes, so wird er in der Regel auf das ausreichende Vorhandensein materieller Güter oder Dienstleistungen bezogen. Wichtig dabei ist nicht nur die Menge der Güter, sondern vor allem ein Verfügungsrecht über *jene* Güter und Dienstleistungen, die der *Bedürfnisbefriedigung* dienen. Die *Operationalisierung* des individuellen Lebensstandards kann dabei an unterschiedlichen Aspekten ausgerichtet sein. Einerseits ist hier nach der *Art* der zum Lebensstandard zählenden Güter zu fragen; andererseits nach ihrer Menge bzw. *Quantität*, ihrer *Qualität* sowie ihrer individuell *wahrgenommenen Bedeutsamkeit*.

Was die Art der zum Lebensstandard zugehörigen Güter anbetrifft, so werden entgegengesetzt zur ökonomischen Definitionen häufig nicht nur jene Güter und Dienstleistungen dem Lebensstandard zugerechnet, die durch Markttransaktionen erworben werden, sondern auch Dienstleistungen, die außerhalb des Marktes „hergestellt“ werden, z.B. durch soziale Unterstützung. So heißt es bei Böhnke und Delhey: „*Der Lebensstandard einer Person umfasst zunächst einmal alle Güter und Dienstleistungen, die sie erwerben bzw. nutzen kann. Dies können prinzipiell Marktgüter oder öffentliche Güter sein. Der resultierende Lebensstandard einer Person ist nicht nur von den individuellen Ressourcen abhängig, sondern auch vom Haushaltskontext und sozialen Netzwerken*“ (Böhnke & Delhey 1999, S. 13). Zum Lebensstandard gehören somit auch jene Leistungen, die nicht über den Markt erworben, sondern selbst erbracht (Hausarbeit, Pflege, Erziehung, Ehrenamt) oder auf nicht-monetärer Basis getauscht wurden (Nachbarschaftshilfe). Auch Friedrich (1987) geht von einer erweiterten Definition des Lebensstandards aus. Er versteht unter dem Lebensstandard „*die Gesamtheit aller Güter, Dienstleistungen, Rechte, Versorgungsansprüche und Nutzungen von Gebrauchsgütern sowie privaten und öffentlichen Einrichtungen, die einzelnen Personen, Haushalten, Bevölkerungsgruppen oder der gesamten Gesellschaft zur Verfügung stehen*“ (Friedrich 1987, S. 868). Zum Lebensstandard gehört somit nicht nur die private Lebenshaltung (Konsum), sondern auch der Umfang an Freizeit, die Verfügbarkeit über Nutzungsrechte, der Zugang zu kollektiven Gütern oder etwa die soziale Infrastruktur einer Kommune.

Einen der heute am häufigsten verwendeten Ansätze des Lebensstandards von Personen bzw. Haushalten entwickelte Townsend (1979, 1987). In seiner Konzeption geht er sowohl im Hinblick auf die Definition des Lebensstandards als auch hinsichtlich der Bewertung seiner Güte von dem *bestehenden* Lebensstandard einer Bevölkerung aus sowie dem, was aus der Perspektive einer bestimmten Kultur als „*notwendig*“ erachtet wird. Das Ziel des Ansatzes besteht darin, auf der Basis subjektiver Einschätzungen jenen Lebensstandard zu ermitteln, der nach Meinung eines - repräsentativ erhobenen - Teils der Bevölkerung für notwendig gehalten wird (Andreß et al. 2004). Gleichzeitig wird erfasst, in welchem Umfang die erwähnten

Güter in Haushalten vorhanden sind. Aus der Differenz zwischen dem „notwendigen“ und dem realisierten Lebensstandard lässt sich auf potentiell fehlende Güter oder nicht ausgeübte Tätigkeiten schließen. Eine negative Differenz wird dabei als Hinweis auf Unterversorgung bzw. auf einen defizitären Lebensstandard gedeutet. Können sich Personen bzw. Personengruppen den Erwerb bestimmter, innerhalb einer Gesellschaft als notwendig erachteter Güter und Dienste aus *finanziellen Gründen* nicht leisten, dann spricht Townsend von (relativer) *Deprivation*.<sup>107</sup> Zu beachten bleibt dennoch, dass die Güte eines individuellen Lebensstandards nicht an den *individuellen* Präferenzen einer befragten Person gemessen wird, sondern an einem repräsentativen, *kulturspezifischen* Maß. Die Voraussetzung einer solchen Konzeption besteht deshalb darin, dass es innerhalb einer Gesellschaft bzw. einer sozialen Gruppe ähnliche oder einheitliche Vorstellungen vom „notwendigen“ Lebensstandard gibt. Je kleiner aber die untersuchte „soziale Einheit“, umso unbedeutender werden in der Regel repräsentative Kriterien zur Bewertung ihres individuellen Lebensstandards. Der von Townsend entwickelte Ansatz macht dennoch darauf aufmerksam, dass der Lebensstandard einer Bevölkerung eine *dynamische* Größe darstellt, die sich in einem ständigen Wandel und in fortdauernder Reproduktion befindet.

Aufgrund der Dynamik des „notwendigen“ Lebensstandards plädieren einige Forscher dafür, den Begriff des Lebensstandards vom Begriff des Wohlstands zu entkoppeln. So sei Wohlstand ein mit stabilem Besitz assoziierter Begriff, der sich durch seine Statik vom Begriff des Lebensstandards unterscheidet (Spangenberg & Lorek 2002). Für eine Entkoppelung des Lebensstandardbegriffes vom Wohlstand plädiert auch Amartya Sen. Nach Sen lässt sich der Lebensstandard nicht auf Wohlstand reduzieren, obwohl er unter anderem durch ihn beeinflusst wird. Der Wert des Lebensstandards liegt dagegen *„in einer bestimmten Art zu leben und nicht im Besitz von Gütern, die eine begleitete und variierende Relevanz haben“* (Sen 2000 b, S. 49). Nach Sen sind *„Güter nicht mehr als Mittel für andere Zwecke. Was letztlich im Vordergrund stehen muss, ist das Leben, das wir führen: das, was wir tun oder nicht tun können, das, was wir sein oder nicht sein können (...) unsere „tatsächlichen Möglichkeiten“ und unser Vermögen, sie zu erreichen, unsere „Fähigkeiten“ genannt. (...) Das Entscheidende ist, dass der Lebensstandard tatsächlich eine Frage der tatsächlichen Möglichkeiten und Fähigkeiten ist und sich nicht direkt an Wohlstand, Gütern oder Nutzen festmachen lässt“* (Sen 2000 a, S. 37). Bei der Erfassung des Lebensstandards reicht es nicht aus, bei der Quantität der Güter zu verbleiben, denn Güter können je nach physiologischen, sozialen und kulturellen Umständen sehr unterschiedlich sein. Es gilt vielmehr, diese Aufzählung um Elemente zu erweitern, die unter anderem Aussagen darüber machen, ob Menschen Ziele erreichen können, die in einer Gesellschaft als erstrebenswert gelten.

---

<sup>107</sup> Der von Townsend entwickelte Ansatz kam verstärkt in der Armutforschung zur Anwendung. Dabei sei jedoch darauf hingewiesen, dass Deprivation nicht mit dem Begriff der Armut gleichgesetzt werden darf, denn nicht alle Deprivationerscheinungen unmittelbar mit Armut verbunden sind. Während Deprivation das Nichtvorhandensein bestimmter, im allgemeinen als notwendig erachteter Gegenstände und Leistungen meint, liegt Armut demnach dann vor, wenn Deprivation durch einen Mangel an finanziellen Ressourcen bedingt ist. Armut beginnt somit da, wo mit fallendem Einkommen Personen disproportional von der gesellschaftlichen Teilhabe durch ihren Lebensstandard ausgeschlossen sind (Townsend 1979).

Für die Trennung zwischen dem Begriff des Lebensstandards und jenem des Wohlstands plädieren auch jene Forscher, die eine eher „subjektivistische“ Sichtweise bevorzugen. Aus dieser Perspektive wird der Lebensstandard häufig mit subjektiver Lebensqualität gleichgesetzt. Seine Definition stellt den subjektiv wahrgenommenen *Nutzen* und den individuellen „*Glücksgewinn*“ in Vordergrund, der durch materielle Güter erzielt wird. Dabei unterstellen diese Definitionen, dass Glück das Ergebnis von *Bedürfnisbefriedigung* ist, so dass die Güte des Lebensstandards an diesem Kriterium gemessen werden sollte. Aufgrund dieser häufig implizit vorgenommenen Gleichsetzung des Lebensstandardbegriffes mit dem Begriff der Lebensqualität wird im nächsten Abschnitt auf die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Konstrukte eingegangen.

### 3.3.3 Die Bedeutung des Lebensstandards für subjektive Lebensqualität

#### 3.3.3.1 Theoretischer Hintergrund

Lebensstandard und Lebensqualität stellen zwei Begriffe dar, die in der Literatur einerseits als Synonyme, häufig aber auch als Gegensätze betrachtet wurden. Dabei unterscheiden sich sowohl Gleichsetzungen als auch Abgrenzungen darin, wie explizit bzw. implizit diese beiden Begriffe zueinander in Beziehung gesetzt wurden.

In der orthodoxen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur gilt ein hoher Lebensstandard alias Wohlstand teilweise als Ausdruck einer hohen Lebensqualität. Fasst man den Lebensstandard als das Niveau der Bedürfnisbefriedigung auf, so könnte argumentiert werden, dass - obwohl sich der Lebensstandard in erster Linie auf die Befriedigung *materieller* Bedürfnisse bezieht – in entwickelten Marktwirtschaften dennoch zunehmend soziale und sog. Bedürfnisse höherer Ordnung, wie z.B. das nach Maslow (1978) postulierte Bedürfnis nach Selbstverwirklichung, durch den „Erwerb“ bestimmter Dienstleistungen am Markt befriedigt werden (können). Dies betrifft zunehmend auch Bedürfnisse, die originär als immateriell gelten, wie z.B. das Bedürfnis nach Bildung, Ästhetik und Anregung (Kultur, Literatur, Musik, Theater, Freizeit).

In der politischen Diskussion der 60er und insbesondere 70er Jahre dagegen avancierten die Begriffe des Lebensstandards und der Lebensqualität zu expliziten Gegensätzen. So wurde der Begriff der Lebensqualität in der von Eppler entworfenen Version der politischen Rezeption des Konzeptes per definitionem gar als Gegenentwurf zum Begriff des Lebensstandards konzipiert (Eppler 1974). Lebensstandard und Lebensqualität galten fortan als zwei sich gegenseitig ausschließende *gesellschaftliche Zielvorstellungen* – eine Betrachtungsweise, die Glatzer eindeutig zum Ausdruck bringt: „*Lebensqualität ist eine gesellschaftliche Zielvorstellung, die sich in der modernen Wohlstandsgesellschaft entwickelte. Sie steht insbesondere in Kontrast zum Konzept des Lebensstandards, das ein traditionelles Leitbild bei der Überwindung der vor- und frühindustriellen Mangelgesellschaft darstellte.*“ (Glatzer 1992, S. 47). Einer besonderen Aufmerksamkeit bedarf dabei die Tatsache, dass mit der Diskussion um den modernen Begriff der Lebensqualität auf politischer und wissenschaftlicher Ebene eine Debatte begann, die sich verstärkt mit der Frage der endgültigen *Ziele* des wirtschaftlichen Wachstums und des materiellen Wohlstands beschäftigte. Die Polarisierung zwischen Lebens-



standard und Lebensqualität geriet zu einer ideologischen Auseinandersetzung, deren Ergebnis allerdings die zunehmende Zuwendung zum Konzept der Lebensqualität war.<sup>108</sup>

Der propagierte Antagonismus zwischen Lebensstandard und Lebensqualität hatte seine Ursachen unter anderem darin, dass es anfangs sowohl in der Politik als auch in der Wissenschaft an einer klaren Definition von Lebensqualität fehlte. Aufgrund dieses Mangels wurden die Bestandteile des Lebensqualitätsbegriffes als *Gegenentwürfe* zum damals bekannten Konzept des Lebensstandards formuliert. Vielen frühen Definitionsversuchen der Lebensqualität ist deshalb gemeinsam, dass Lebensqualität als etwas von Lebensstandard verschiedenes und auf Wohlstand im Sinne der Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen nicht reduzierbares betrachtet wird. So sehen einige Forscher Lebensqualität im Widerspruch zum materiellen Lebensstandard und betonen die „postmateriellen“, wohlstandskritischen Elemente (Grenzen des Wachstums, Bedrohung der ökologischen Existenzgrundlagen, Überflussgesellschaft).

Auf der anderen Seite entstanden aber auch Konzeptionen, die Lebensqualität lediglich als eine *Erweiterung* des herkömmlichen Wohlstandskonzeptes – z.B. um Chancengleichheit, Einkommensgerechtigkeit, Selbstverwirklichung und Solidarität – betrachteten. Demnach beinhaltet Lebensqualität die Annehmlichkeiten des Lebensstandards, reicht aber gleichzeitig darüber hinaus. Andeutungen zu dieser Rezeption von Lebensqualität finden sich bereits beim Eppler, indem er schreibt: *„Lebensqualität ist mehr als ein höherer Lebensstandard. Lebensqualität setzt Freiheit voraus, auch Freiheit von Angst. Sie ist Sicherheit durch menschliche Solidarität, die Chance zur Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung, zu Mitbestimmung und Mitverantwortung, zum sinnvollen Gebrauch der eigenen Kräfte in Arbeit, im Spiel und Zusammenleben, zur Teilhabe an der Natur und den Werten der Kultur, die Chance, gesund zu bleiben oder zu werden. Lebensqualität meint Bereicherung unseres Lebens über den materiellen Konsum hinaus.“* (Eppler 1974).

Aus der Perspektive der aktuellen Lebensqualitätsforschung bildet der Lebensstandard keinen Antagonismus, sondern eine wichtige Voraussetzung subjektiver Lebensqualität. Diese Erkenntnis entstand nicht nur aufgrund der Beobachtung, dass materielle Lebensziele durchaus wichtige Bestandteile subjektiver Lebensqualitätsvorstellungen bilden, sondern ebenfalls durch die Einsicht, dass die Wohlstandsentwicklung – zumindest in den industrialisierten Nationen - mit weiteren Indikatoren eines guten Lebens, wie z.B. Gleichheit, Freiheit usw. einhergeht (Veenhoven & Ouweneel 1995). Ein „angemessener“ Lebensstandard gilt deshalb heute als eine wichtige Prädisposition hoher Lebensqualität. Glatzer bringt diesen Gedanken zum Ausdruck, indem er schreibt: *„Obwohl das Lebensqualitätskonzept sich betont vom ökonomischen Einkommens- und Wohlstandsdenken absetzt, ist es fraglich, ob das Verhältnis von Lebensqualität und Lebensstandard als Gegensatz gesehen werden kann. Ein angemessener*

---

<sup>108</sup> Bezeichnend dafür ist, dass die Idee der Lebensqualität auch von internationalen Organisationen, wie sich am Beispiel der OECD zeigen lässt, aufgenommen wurde. Und obwohl die OECD explizit zur Förderung des Wirtschaftswachstums gegründet wurde, stellt ihr Ministerrat 1970 fest, dass „Wirtschaftswachstum kein Ziel an sich ist, sondern vielmehr ein Instrument zur Erreichung besserer Lebensverhältnisse“ (OECD 1973, in Glatzer 1992, S. 52).

*Lebensstandard wird von den Bürgern in der modernen „Wohlstandsgesellschaft“ als grundlegender Bestandteil von Lebensqualität betrachtet. Dazu mag die Gewöhnung an eine jahrzehntelange kontinuierliche Wohlstandsentwicklung beigetragen haben. Auch setzt bedürfnistheoretischen Hypothesen zufolge eine Ausdifferenzierung höherer Bedürfnisse die Befriedigung von (nicht zuletzt materiellen) Grundbedürfnissen voraus. Lebensqualität ohne Wohlstand mag ein interessanter Denkanstoß sein, sie ist zumindest für hochindustrialisierte Gesellschaften kaum vorstellbar.“* (Glatzer 1992, S. 48). Obwohl Wohlstand alleine kein ausreichendes Kriterium für hohe Lebensqualität ist, gehört ein „angemessener“ Lebensstandard heute sowohl im alltäglichen Verständnis als auch in der Wissenschaft zur Vorbedingung eines guten Lebens. Eine Gleichsetzung der beiden Begriffe muss aber als unzulässig betrachtet werden. So wird das subjektive Wohlbefinden durch *verschiedene* Variablen beeinflusst, von denen der objektive Lebensstandard und seine subjektive Bewertung nur zwei potentielle Faktoren bilden. Subjektive Lebensqualität in Form von Glück und Lebenszufriedenheit ist nicht gänzlich unabhängig vom Wohlstand; in ihrer reinen Form stellen die beiden Begriffe dennoch *alternative Auffassungen* dar, wenngleich es zwischen ihnen Assoziationen, Korrelationen und kausale Zusammenhänge gibt.

Um eine Konfundierung der unterschiedlichen Inhalte des Lebensstandards zu vermeiden, wird in dieser Arbeit davon ausgegangen, dass der Lebensstandard eine Palette von Gütern, Dienstleistungen und Tätigkeiten darstellt, die Menschen zwecks Befriedigung ihrer *Bedürfnisse, Wünsche* oder *Lebensziele* benötigen bzw. individuell als bedeutsam erachten. Im Gegensatz zu jenen Definitionen, die den Lebensstandard einer Person anhand der Quantität und Qualität der Güter bewerten, wird vor dem Hintergrund der interindividuell unterschiedlichen Bedeutung und Wertung von Qualitätsmerkmalen auf eine andere Art der Differenzierung zurückgegriffen: die Unterscheidung zwischen *individueller und sozialer Wertung*. Während die soziale Wertung einen innerhalb einer Kultur oder Gesellschaft existierenden Bewertungsmaßstab meint, steht im Vordergrund der individuellen Wertung die unabhängig von den Normen einer Gesellschaft existierende Vorstellung von einem notwendigen, guten oder auch exzellenten Lebensstandard. In der hier angewandten Definition des Lebensstandards soll in der individuellen Einschätzung der Bedeutsamkeit und der Güte eines Gegenstandes auch die Wertung seiner Qualität zum Ausdruck kommen.<sup>109</sup> Ein hoher Lebensstandard gilt dennoch keinesfalls als Garant für ein hohes subjektives Wohlbefinden. In Anlehnung an den schwedischen „level-of-living“-Ansatz wird hier postuliert, dass es menschliche Bedürfnisse gibt, die *nicht* bzw. nur *unzureichend* mithilfe materieller Ressourcen befriedigt werden können. Hierzu zählen unter anderem soziale Bedürfnisse (z.B. nach Liebe und Zugehörigkeit, Anerkennung, Aktivität), deren Befriedigung lediglich innerhalb sozialer Beziehungen möglich ist. Der Begriff des Lebensstandards wird folglich nur auf jene Bedürfnisse, Ziele und Ansprüche

---

<sup>109</sup> Diese Entscheidung soll an einem Beispiel kurz erläutert werden. Würde die Güte bzw. die Qualität des Lebensstandards einer einzelnen Person an einer externen Norm bestimmt werden bzw. an der Anzahl der Güter und deren materiellem Wert, bestünde die Gefahr, dass Güter, die der befragten Person intrinsisch unbedeutend sind, explizit als Kriterien ihrer Lebensqualität betrachtet werden.

beschränkt, die durch den Konsum von Gütern und Dienstleistungen realisierbar sind (Abbildung 21).<sup>110</sup>

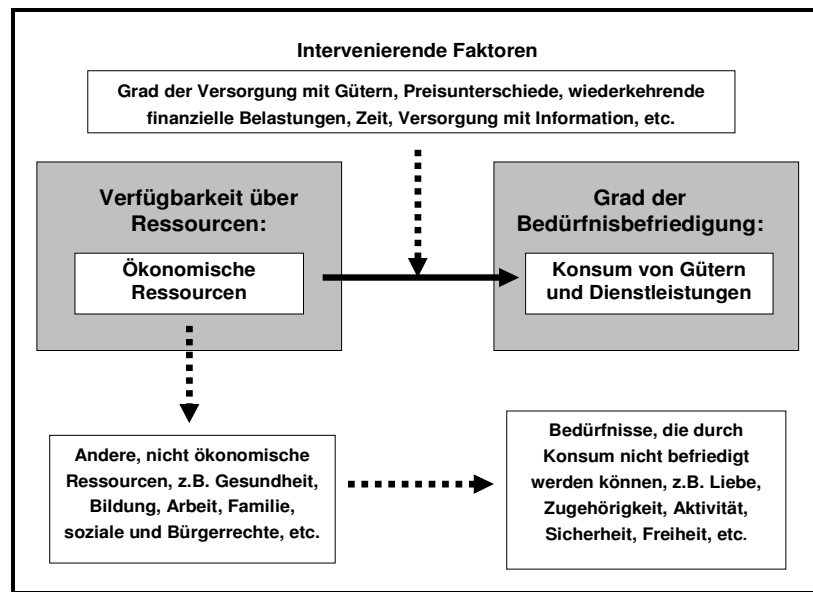


Abbildung 21: Der „Level of Living“-Ansatz als Verfügbarkeit über Ressourcen und als Grad der Bedürfnisbefriedigung (Johansson 2002, S. 24).

Wie Abbildung 21 darstellt, kann eine Vielzahl intervenierender Faktoren den Grad der Bedürfnisbefriedigung, der auf den Konsum von Gütern zurückgeht, indirekt mitbestimmen. Diese Variablen zählen zwar nicht zum Lebensstandard; sie machen jedoch darauf aufmerksam, dass die gleiche Einkommenshöhe nicht das gleiche Ausmaß an Konsum und nicht den gleichen Grad der Bedürfnisbefriedigung garantiert. Zudem existieren neben ökonomischen noch weitere Ressourcen, wie Gesundheit, Bildung etc., die ökonomische Ressourcen ergänzen oder kompensieren können. Obwohl der schwedische „level-of-living“-Ansatz nicht die subjektive Bedürfnisbefriedigung in den Mittelpunkt des Lebensqualitätskonzeptes stellt, macht er darauf aufmerksam, dass es eine Trennung zwischen ökonomischen und nicht-ökonomischen Ressourcen gibt und dass ökonomische Ressourcen nur einen Teil menschlicher Bedürfnisse befriedigen können (Johansson 2002).

### 3.3.3.2 Ergebnisse empirischer Forschung

Obwohl die Realisierung eines hohen Lebensstandards häufig eines der wichtigsten Motive individuellen Handelns bildet, ist die Bedeutung des Lebensstandards für subjektive Lebensqualität nicht mit der gleichen Intensität untersucht worden, wie die des Einkommens. Dies kann einerseits auf das *Fehlen eines inhaltlichen Konsensus* zurückgeführt werden, der eine Operationalisierung des Begriffes in der empirischen Forschung erschwert. Als ein weiteres Hindernis kann die *Vielfalt der Einzelaspekte* gelten, die dem Lebensstandard häufig zuge-

<sup>110</sup> Im Hinblick auf das Konzept der Lebensqualität sein hier angemerkt, dass Lebensqualität aus der Perspektive des „level-of-living“-Ansatzes nicht nach dem subjektiven Grad der Bedürfnisbefriedigung definiert wird, sondern daran, ob Menschen einen angemessenen Lebensstandard erreicht haben.

schrieben werden, so dass es problematisch erscheint, den Lebensstandard *vollständig* zu erfassen. Sucht man dagegen nach entsprechenden Indikatoren, die den Lebensstandard *selektiv* repräsentieren können, entsteht insbesondere bei der Untersuchung individueller Lebensqualität die Ungewissheit, ob die „richtigen“ und „wichtigen“ Merkmale erfasst worden sind. Aufgrund der genannten Schwierigkeiten existiert nur wenig empirisch gesichertes Wissen darüber, welche Rolle unterschiedlichen Merkmalen des Lebensstandards für subjektives Wohlbefinden zukommt und wovon diese Einzelrelevanzen abhängen. So wird in der Literatur zwar häufig unterstellt, dass die Verbesserung des Lebensstandards, womit in der Regel eine allgemeine *Verbesserung der Lebensbedingungen* gemeint ist, die subjektive Lebensqualität erhöht; dieser allgemein anerkannten These fehlt jedoch bisher die empirische Basis.

Die genannten Lücken im Kontext der Lebensqualitätsforschung sollen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Entwicklung des Lebensstandards selbst nicht genügend Beachtung gefunden hätte. So beschäftigten sich zahlreiche Untersuchungen mit der Dauerbeobachtung (z.B. die Einkommens- und Verbrauchsstichproben) oder der Analyse ausgesuchter Einzelaspekte des Lebensstandards (z.B. Vergleiche zwischen Ost- und Westdeutschland, Delhey & Böhnke 1999). Selten jedoch standen diese Studien im Zeichen der Lebensqualität.<sup>111</sup> Im Fokus des Interesses lagen vielmehr die Ausstattung privater Haushalte mit Gütern und Dienstleistungen, die Untersuchung der Konsumpotenziale und –ausgaben sowie die Analyse der Armut und Deprivation. Trotz umfangreichen Datenmaterials beinhalten viele der Studien nur selten Maße des subjektiven Wohlbefindens, so dass sich kaum begründete Aussagen darüber machen lassen, ob beispielsweise ein geringer Lebensstandard mit einem verminderten subjektiven Wohlbefinden der Betroffenen einhergeht bzw. von welchen Faktoren ein potenzieller Einfluss materieller Deprivation auf Lebensqualität abhängig ist. Im Rahmen dieses Kapitels sollen deshalb jene Forschungsergebnisse dargestellt und diskutiert werden, aus denen sich Zusammenhänge zwischen der Lebensstandard- und der Lebensqualitätsentwicklung ableiten lassen.

#### 3.3.3.2.1 Die Beziehung zwischen objektivem Lebensstandard und der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard

Betrachtet man empirische Ergebnisse zum Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Lebensstandards und der Lebensqualität in Deutschland, so erfordert sowohl die unterschiedliche Wirtschaftsentwicklung als auch die in den neuen Ländern zunächst fehlende Messung von Lebensqualität eine getrennte Betrachtung von Ost- und West-Deutschland. Während in den alten Bundesländern ein seit den 50er Jahren des vergangenen Jahrhunderts anhaltendes Wirtschaftswachstum nicht nur zu einer Steigerung der Realeinkommen, sondern auch zu einer stetigen Verbesserung des Lebensstandards führte, lässt sich die Bedeutung des Lebensstandards für subjektive Lebensqualität in den neuen Ländern erst seit der Deutschen Einheit verfolgen (Zapf 1994).

---

<sup>111</sup> Als Ausnahme kann hier der Wohlfahrtssurvey sowie das Sozioökonomische Panel gelten.

Im Hinblick auf den *Westen Deutschlands* zeigen die Erhebungen des Wohlfahrtssurvey, dass sich die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard seit den 70er nicht wesentlich verändert hatte. Wie die Abbildung 22 verdeutlicht, lag die durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Lebensstandard auf einer 11-stufigen Skala (von 0 = „ganz und gar unzufrieden“ bis 10 = „ganz und gar zufrieden“) seit dem Jahr 1978 um den Wert 7,4.<sup>112</sup> Jene Verbesserungen des Lebensstandards, die seit der Mitte der 70er Jahre stattgefunden haben, scheinen – zumindest in den alten Bundesländern – keinen nennenswerten (Zusatz)Beitrag mehr zum durchschnittlichen subjektiven Wohlbefinden geleistet zu haben; sie dokumentieren vielmehr eine *Stabilität auf hohem Niveau*, für deren Erklärung der sinkende Grenznutzen eines steigenden Lebensstandards herangezogen werden kann. Merkliche Zuwächse der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard hätten demnach *vor* dem Beginn der Zufriedenheitsmessung, d.h. in den 50er und 60er Jahren, stattgefunden, während der seit den 70er Jahren weiterhin steigende materielle Lebensstandard der Bevölkerung keinen zusätzlichen Nutzen mehr hervorbrachte.

Hinsichtlich der Situation in *Ost-Deutschland* kann angemerkt werden, dass die deutsche Vereinigung wiederum eine einzigartige Möglichkeit schuf, den Einfluss eines steigenden Lebensstandards auf subjektive Lebensqualität innerhalb einer bereits prosperierenden Wirtschaft beobachten zu können. Betrachtet man die Ergebnisse des Wohlfahrtssurvey für Ost-Deutschland, so weisen diese zwar auf zögerliche, aber konstante Verbesserungen der Zufriedenheit mit einem steigenden Lebensstandard seit der Deutschen Einheit hin (vgl. Abbildung 22). Bei der Interpretation der geschilderten Daten muss jedoch berücksichtigt werden, dass es sich hierbei um Durchschnittswerte handelt, bei denen die soziale Mobilität und die ungleiche Verteilung der Lebensstandardmerkmale unberücksichtigt bleiben.

Die bisherige Argumentation unterstellt jedoch, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard eine *absolute* Größe darstellt, d.h. einen Wert, der an der *Quantität* und *Qualität* der verfügbaren Güter festgemacht werden kann. Eine Erklärung für die relative Konstanz der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard trotz seines ständigen Wachstums besteht jedoch darin, die bereichsspezifische Zufriedenheit mit dem Lebensstandard als *relative* Größe zu betrachten. Eine Verbesserung der Zufriedenheit würde demnach nicht daraus resultieren, dass einer Person mehr bzw. immer bessere Güter zur Verfügung stünden, sondern vielmehr aus der *relativen Position* im Vergleich zum durchschnittlichen Lebensstandard einer Gesellschaft. Diese Sichtweise vertritt auch Amartya Sen (2000 a) indem er darauf hinweist, dass es bei der Bewertung individuellen Lebensstandards in entwickelten Gesellschaften nicht auf den absoluten Grad der Ausstattung mit bestimmten Gütern ankommt, sondern auf die relative Position eines Haushaltes innerhalb der Gesellschaft, Kultur oder einer anderen Vergleichsgruppe. Sen geht zudem davon aus, dass die Befriedigung einiger Bedürfnisse unabhängig von dem durchschnittlichen Wohlstand einer Gesellschaft der gleichen Güter bedarf (z.B. Nahrungsmittel oder medizinische Versorgung). Andere Bedürfnisse dagegen, wie z.B. das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung oder gesellschaftlicher Teilhabe etwa, bedürfen in einer Gesell-

---

<sup>112</sup> Die dazugehörige Frage des Wohlfahrtssurvey lautete: „Bestimmte Dinge, die man sich kaufen oder leisten kann, machen ja den Lebensstandard der Menschen aus. Also z.B. Wohnung, Kleidung, Essen, Auto, Erholung und Reisen. Wie zufrieden sind Sie – alles in allem – mit ihrem Lebensstandard?“ (Schüb 2001).

schaft, die insgesamt „reicher“ ist, immer kostspieligerer Güter, um befriedigt werden zu können. Diese „Expansion der höheren Bedürfnisse“ erklärt nicht nur, warum es für deren Befriedigung immer mehr Realeinkommen und Wohlstand bedarf, sondern auch die Notwendigkeit eines höheren Einkommens, um das zu vermeiden, was nach den in einer Gesellschaft geltenden Maßstäben als Armut betrachtet wird.

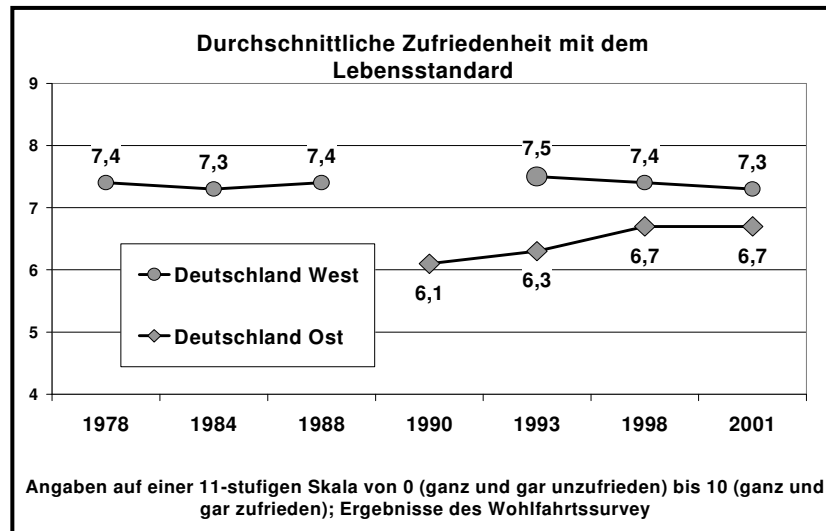


Abbildung 22: Die Entwicklung der durchschnittlichen Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in West- und Ost-Deutschland (Schöb 2001).

### 3.3.3.2.2 Der „notwendige“ Lebensstandard einer Gesellschaft

Die Problematik bei der Bestimmung der Rolle des Lebensstandards für subjektives Wohlbefinden besteht insbesondere darin, dass es keine objektiven „Grenzen“ einer Unter- bzw. Überversorgung mit Gütern und Dienstleistungen gibt. Wird der Lebensstandard als der Grad bzw. das Niveau der Bedürfnisbefriedigung definiert, so lassen sich allenfalls Kriterien definieren, die eine *Mindestversorgung im Bereich der Grundbedürfnisse*, z.B. nach Nahrung, Wohnung, Bekleidung, usw. gewährleisten. Die Bewertung des Lebensstandards anhand von Kriterien der Bedürfnisbefriedigung erscheint aber nicht nur vor dem Hintergrund der damit einhergehenden Messung problematisch, sondern auch der Dynamik der Lebensstandardentwicklung selbst. So führt ein steigender Lebensstandard zu neuen Bedürfnissen, an denen die Güte des bisher realisierten Lebensstandards immer wieder neu bewertet werden muss.

Aus diesen Gründen wurden Ansätze entwickelt, die den Lebensstandard als ein *relatives Maß* konzipieren. Die Relativität des Lebensstandards hat dabei den Vorteil, dass er im Verhältnis zu den sich wandelnden *sozialen Normen* und *kulturellen Vorstellungen* einer Gesellschaft steht. Ein nach diesen Prinzipien entwickeltes Konzept stammt von Townsend (1979, 1987). Ausgangspunkt des stark empirisch ausgerichteten Ansatzes bildet in der Regel eine Liste von Dingen und Aktivitäten, die nach einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage die

wesentlichsten Bestandteile eines *notwendigen Lebensstandards* innerhalb der untersuchten Gesellschaft bilden. Aus der Differenz zwischen dem im Allgemeinen als notwendig erachteten und dem realisierten Lebensstandard der befragten Personen kann dann eine normative Aussage darüber getroffen werden, ob ihr individueller Lebensstandard in Relation zum „notwendigen“ Maß steht bzw. in welchem Umfang er davon abweicht. Die Unterversorgung einer Person oder eines Haushalts mit materiellen und immateriellen Gütern, die in einer Gesellschaft als notwendig gelten, wird als (relative) *Deprivation* bezeichnet (Böhnke & Delhey 1999, S. 8). Für die empirische Untersuchung des notwendigen Lebensstandards bedarf es im Wesentlichen drei Komponenten:

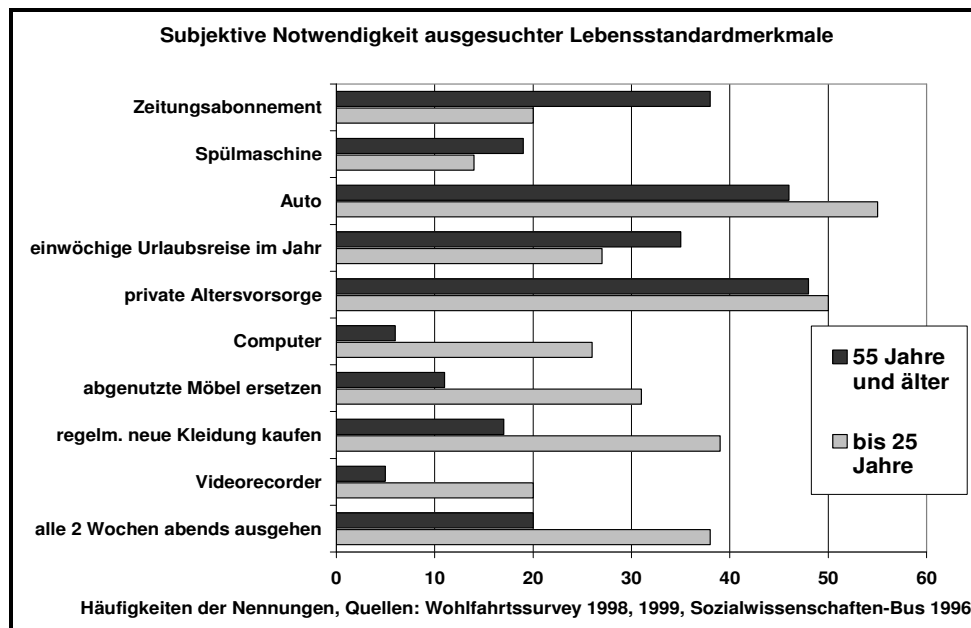
- einer bevölkerungsrepräsentativen Einschätzung der Notwendigkeit bestimmter Dinge und Aktivitäten, die den Lebensstandard einer Gesellschaft repräsentieren,
- einer repräsentativen Erhebung der Verbreitung dieser Dinge und Aktivitäten in der Bevölkerung sowie
- der Identifikation der Bevölkerungsgruppen, die sich diese nach allgemeiner Meinung notwendigen Items aus finanziellen Gründen nicht leisten können.

In einer von Andreß und Lipsmeier (1999) durchgeführten Befragung wurde der als notwendig erachtete Lebensstandard in Deutschland erhoben. Die Befragten gaben anhand einer 4-stufigen Ratingskala an, welche der auf einer Liste genannten Güter oder Aktivitäten zum Lebensstandard gehören. Neben materiellen Dingen enthielten die Listen auch andere Items, wie z.B. die Versorgung mit Wohnraum, Zahlungsfähigkeit, Freizeitverhalten, Sozialkontakte, Qualifikation, Gesundheit und bei Erwerbspersonen auch Merkmale der Arbeitsplatzsicherheit (Andreß & Lipsmeier 1995, S. 39).<sup>113</sup> Dabei zeigte sich, dass sich die Einschätzungen vor allem in Abhängigkeit vom *Alter*, dem *Bildungsgrad* und dem *Einkommen* unterscheiden. So betrachteten Personen im Alter von 55 Jahren und darüber andere Dinge als notwendig (z.B. ein Zeitungsabonnement) als Personen unter 25 Jahren (Abbildung 23). Das Alter bzw. die spezifische Lebensphase erwies sich auch bei den Analysen des Wohlfahrtssurvey 1998 als bedeutsamer Faktor bei der Bestimmung des notwendigen Lebensstandards (Böhnke & Delhey 1999, S. 18). Dabei wiesen Personen nach der Lebensmitte im Durchschnitt ein etwas niedrigeres Anspruchsniveau als jüngere Befragte auf.<sup>114</sup>

---

<sup>113</sup> Im Gegensatz dazu enthalten die „Listen“ des Wohlfahrtssurvey (z.B. 1998) fast nur langlebige Konsumgüter und kontinuierliche finanzielle Vorsorgemöglichkeiten (Ersparnisse) im Bereich der sozialen Sicherung.

<sup>114</sup> Es sei kurz darauf hingewiesen, dass sich die hier getroffenen Aussagen nur auf die von Andreß und Mitarbeitern verwendeten Item-Listen beziehen können. Ob es weitere Dinge gibt, die ältere Menschen ebenfalls als „notwendig“ erachten, kann hier nicht festgestellt werden.

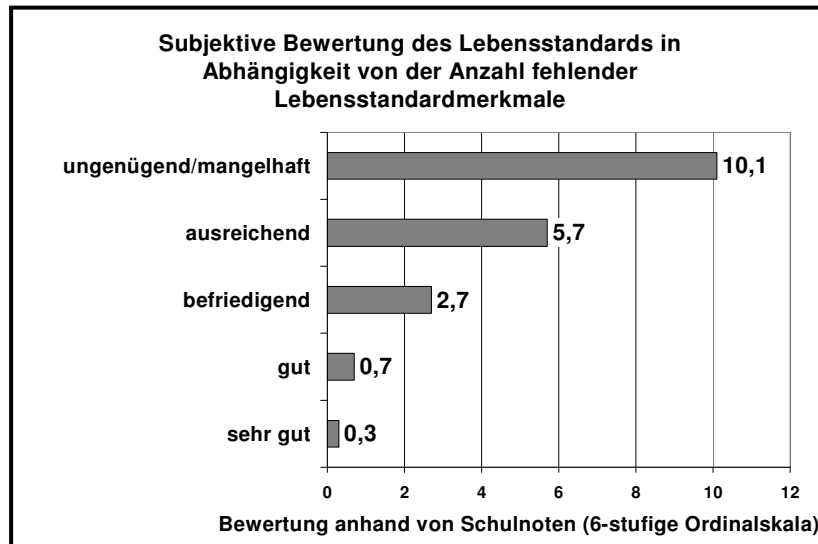


**Abbildung 23: Subjektive Notwendigkeit ausgesuchter Lebensstandardmerkmale in Abhängigkeit vom Alter (Andreß et al. 2004, S. 39).**

Neben dem Alter hat auch das *Einkommen* einen Einfluss darauf, welche Güter als notwendig erachtet werden. Je höher das Einkommen der befragten Personen, umso notwendiger werden jene Güter bewertet, die entweder dem Einkommenserwerb dienen oder selbst Folge eines hohen Einkommens sind. Zudem variieren die Vorstellungen über den notwendigen Lebensstandard in Abhängigkeit vom sozialen Milieu sowie der Position im Familienzyklus (Andreß et al. 2004). Bei der Bewertung der Güte des Lebensstands geht es somit nicht nur um die Frage, *was* zum notwendigen Lebensstandard gehört, sondern auch darum, welche Güter *für wen* den notwendigen Lebensstandard definieren.

Von wesentlicher Bedeutung für die Lebensqualitätsforschung ist jedoch nicht nur die Frage nach den konkreten Merkmalen eines notwendigen Lebensstandards, sondern vor allem nach dem *Zusammenhang* zwischen dem Ausmaß der relativen Deprivation und Aspekten des subjektiven Wohlbefindens. In der von Andreß und Lipsmeier (1999) durchgeführten Befragung wurde neben den notwendigen Gütern auch die subjektive Einschätzung des individuellen Lebensstandards erhoben. Obwohl die anhand von Schulnoten vorgenommenen Bewertungen mit Urteilen der Zufriedenheit nicht direkt verglichen werden können, deuten diese darauf hin, dass je mehr „notwendige“ Lebensstandardmerkmale fehlen, umso schlechter fällt die individuelle Bewertung des Lebensstandards aus (Abbildung 24).





**Abbildung 24: Subjektive Bewertung des Lebensstandards in Abhängigkeit von der Anzahl fehlender Lebensstandardmerkmale (Andreß & Lipsmeier 1999).**

Während in der von Townsend entwickelten Konzeption die Güte des Lebensstandards anhand der Quantität der sich im Besitz einer Person befindenden Güter und dem Zugang zu bestimmten Dienstleistungen gemessen wird, wäre aus der Perspektive der Lebensqualitätsforschung jedoch nicht nur nach der *Art* und der *Anzahl* der Güter, sondern ebenfalls nach ihrer *Qualität* bzw. der *individuellen* Einschätzung der Bedeutsamkeit dieser Güter zu fragen. So zeigen die von Andreß et al. (2004) durchgeführten Analysen, dass Menschen zwar die Güte ihres Lebensstandards (auch) anhand der fehlenden Merkmale bewerten; dass jedoch nicht alle aus finanziellen Gründen fehlenden Gegenstände und Aktivitäten als gleich notwendig betrachtet werden. Generell gilt – so die Forscher –, dass vornehmlich jene Dinge und Aktivitäten als notwendig erachtet werden, welche die befragte Person oder der Haushalt auch tatsächlich *besitzt* bzw. *ausübt*. Diesen Zusammenhang bestätigt auch der Wohlfahrtssurvey 1998. Bringt man hier die Notwendigkeitseinschätzung und die tatsächliche Ausstattung der Haushalte zusammen, so ergibt sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem, was Menschen *haben*, und dessen *Einschätzung als notwendiges Gut*. Steigt der Verbreitungsgrad eines bestimmten Gutes in der Gesellschaft, so nimmt auch die Wahrscheinlichkeit zu, dass dieses Gut als notwendig erachtet wird (Böhnke & Delhey 1999, S. 18).

Aus der Perspektive des subjektiven Wohlbefindens muss jedoch angemerkt werden, dass ein „*notwendiger*“ Lebensstandard nicht mit einem subjektiv als „*gut*“ eingeschätzten bzw. „*zufrieden stellendem*“ Lebensstandard gleichgesetzt werden darf. Wie die bisherigen Ergebnisse verdeutlichen, bedarf es vielmehr der Untersuchung individueller Kriterien, die Menschen bei der Bewertung der *Zufriedenheit mit ihrem Lebensstandard* heranziehen. Die gesellschaftliche „*Notwendigkeit*“ eines Gutes dürfte zudem in individualisierten Gesellschaften zunehmend an Relevanz verlieren. Darüber hinaus kann aus der *Verfügbarkeit* über die im Allgemeinen als notwendig erachtete Güter noch nicht auf *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* geschlossen werden. Um die nach dem Townsend'schen Ansatz ermittelten Ergebnisse für die Lebensqua-

litätsforschung nutzbar machen zu können, bedürfte es weiterer Forschung, die sich den Kriterien der Lebensstandardbewertung zuwendet.

### 3.3.3.2.3 Lebensstandard, Einkommen und subjektive Lebensqualität

Aufgrund des bisher fehlenden Konsensus im Hinblick auf die Messung des Lebensstandards wird in empirischer Forschung häufig stellvertretend auf das Einkommen als einen Indikator des Lebensstandards zurückgegriffen. Wie die oben genannten Erhebungen zeigen, besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des Haushaltseinkommens und dem lebensstandardbezogenen Anspruchsniveau. Ergebnisse deutschsprachiger Armuts- und Reichtumsforschung weisen zudem darauf hin, dass ein *niedriger Lebensstandard* häufig auch mit einem *niedrigen Haushaltseinkommen* einhergeht (Andreß et al. 2004). Haushalte „reicher“ Befragter dagegen zeichnen sich durch einen hohen Ausstattungsgrad mit langlebigen Konsumgütern sowie durch die Verfügbarkeit über Vermögen (Geld- und Sachvermögen, häufig auch Betriebsvermögen) aus (Schupp et al. 2003).<sup>115</sup> In einer von Andreß et al. (2004) durchgeführten Analyse unterschiedlicher Datenbestände (Daten des Sozioökonomischen Panels, des Wohlfahrtssurvey und des Sozialwissenschaften-Bus) zeigte sich, dass mit zunehmender Anzahl fehlender Lebensstandardmerkmale sowohl der Median als auch der Mittelwert der Einkommen der befragten Haushalte sank. Fragt man Personen nach den *Gründen für das Fehlen* unterschiedlicher Lebensstandardmerkmale, so nimmt die Nennung *finanzieller* Gründe für das Fehlen bestimmter Items mit sinkendem Einkommen zu.

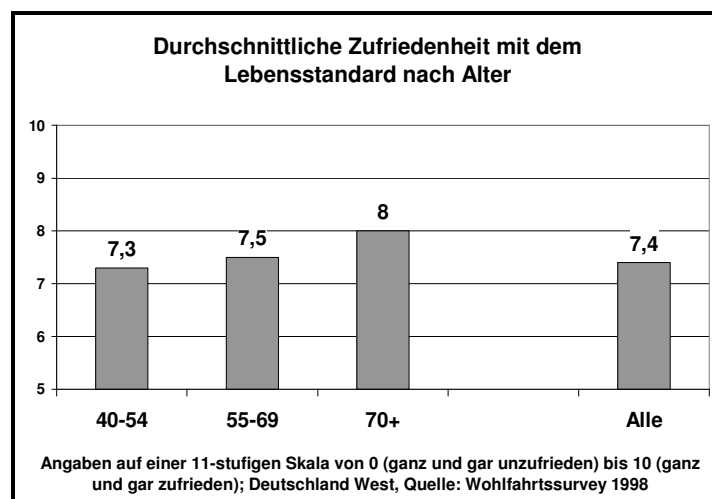
Einkommen gilt insbesondere in entwickelten Marktwirtschaften als notwendige Prädisposition für den Erwerb langlebiger Konsumgüter, die zu den wesentlichsten Merkmalen des Lebensstandards gehören. Dennoch bildet Einkommen nicht die *einzig*e Ressource, auf die Personen im Hinblick auf die Verbesserung oder Aufrechterhaltung ihres Lebensstandards zurückgreifen können. Güter und „Nutzungsrechte“ können nicht nur gegen Geld am Markt, sondern auch durch die Unterstützung sozialer Netzwerke „erworben“ werden. Dies wird an dem eher schwachen statistischen Zusammenhang zwischen dem bedarfsgerechten Einkommen (Äquivalenzeinkommen gewichtet an der alten OECD-Skala) und dem Grad der Deprivation (Anteil aus finanziellen Gründen fehlender Items an allen jeweils erhobenen Items) deutlich: Die Korrelationskoeffizienten variieren hier zwischen  $r = .30$  und  $.38$  (Andreß et al. 2004). Auch ein unzureichender Lebensstandard geht nicht zwingend mit einem niedrigen Einkommen einher. In der von Andreß und Mitarbeitern durchgeführten Analyse zeigte sich beispielsweise, dass es einer nicht unerheblichen Teilgruppe von Personen, die hinsichtlich ihres Einkommens *50% über* dem bedarfsgewichteten Pro-Kopf-Einkommen lagen, drei und mehr Lebensstandardmerkmale aus finanziellen Gründen fehlten. So scheint der Lebensstandard zwar im Allgemeinen an das Einkommen gebunden zu sein; bei seiner Bestimmung spielt aber auch die Verfügbarkeit über weitere Ressourcen eine wichtige Rolle.

---

<sup>115</sup> Als Beispiel kann hier die weit überdurchschnittlich gute Ausstattung der Haushalte von Hocheinkommensbezieher\*innen mit Informations- und Kommunikationstechnik angeführt werden. Während nur knapp 50% der Haushalte mit einem Haushaltsnettoeinkommen unter 3.835 € über einen Computer verfügen, besitzen mehr als neun von 10 Haushalten mit einem monatlichen Haushaltseinkommen über 5.113 € ein solches Gerät.

Der Lebensstandard wurde in der Lebensqualitätsforschung nicht nur selten als Indikator der objektiven materiellen Lebenslage herangezogen; ebenso selten wurde auch nach der Bedeutung der *Zufriedenheit* mit dem Lebensstandard für allgemeines subjektives Wohlbefinden gefragt. Die Ergebnisse einiger weniger Studien, die *multiple Maße* spezifischer Zufriedenheit mit der finanziellen Situation verwenden, suggerieren jedoch, dass unterschiedliche Zufriedenheitsmaße nicht nur unterschiedlich hoch ausfallen, sondern auch unterschiedliche Beiträge zum subjektiven Wohlbefinden leisten (Herzog & Rodgers 1981). Was den Beitrag der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zum subjektiven Wohlbefinden anbetrifft, so lässt sich dieser jedoch vor dem Hintergrund seiner seltenen Verwendung nur grob schätzen. In einer Analyse von insgesamt sechs Studien, die unterschiedliche *Maße der Zufriedenheit mit der materiellen Situation* in ein multivariates Vorhersagemodell des *allgemeinen subjektiven Wohlbefindens* integrierten, war ihr Effekt in allen Fällen nicht nur statistisch signifikant (positiv), sondern auch von substanzieller Bedeutung (George 1992, S. 81 f). In der von Campbell et al. (1976) durchgeführten Studie war die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard sogar der stärkste Prädiktor der Lebenszufriedenheit, obwohl insgesamt 15 weitere Variablen in das Vorhersagemodell aufgenommen wurden.

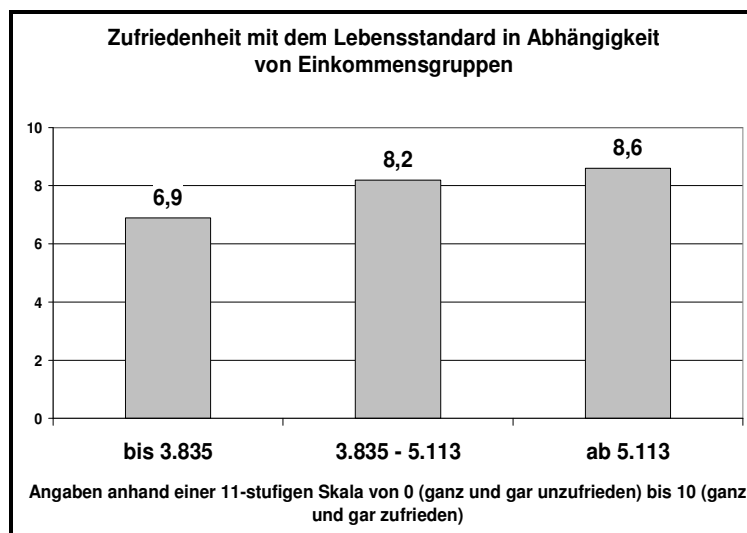
Dabei scheint die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nicht nur von dem realisierten Lebensstandard abzuhängen, sondern variiert in Abhängigkeit von weiteren Faktoren. Einen dieser Faktoren bildet das *Alter* der befragten Personen. So zeigten sich ältere Befragte beispielsweise wesentlich mehr zufrieden mit ihrer allgemeinen materiellen Situation als junge Erwachsene und Personen im mittleren Erwachsenenalter. Die hohe Zufriedenheit betraf dabei insbesondere den *Lebensstandard* (Campbell et al. 1976, Andrews & Withey 1976, Herzog & Rodgers 1981). Auch die Ergebnisse des letzten Wohlfahrtssurvey bestätigen diesen Zusammenhang (Abbildung 25). Hier stieg die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard mit zunehmendem Alter, wobei die Gruppe der 70-Jährigen und Älteren besonders zufrieden mit ihrem Lebensstandard war.



**Abbildung 25: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nach dem Alter der Befragten (Schöb 2001).**

Die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard hängt aber nicht nur vom Alter, sondern ebenfalls von dem *Einkommen* der befragten Personen ab. Eine von Schupp et al. (2003) durchgeführte Analyse der Daten des Sozioökonomischen Panels aus dem Jahr 2002 zeigt, dass insbesonde-

re Personen in den höchsten Einkommensgruppen überdurchschnittlich zufrieden mit ihrem Lebensstandard sind (Abbildung 26). Während beispielsweise in der Gruppe der Haushalte mit einem monatlichen Einkommen unter 3.835 € nur 5,9% mit ihrem Lebensstandard hochzufrieden sind, waren es in der Gruppe der Haushalte mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen zwischen 3.835 und 5.113 bereits € 17,2%. Bei Befragten mit einem monatlichen Haushaltseinkommen von über 5.113 € bezeichnete sich sogar mehr als ein Viertel (26,2%) als hochzufrieden. Eine umgekehrte Verteilung existierte dagegen bei jenen Befragten, die mit ihrem Lebensstandard unzufrieden waren. So waren 10,4% der Befragten mit einem Haushaltseinkommen unter 3.835 € mit ihrem Lebensstandard unzufrieden, während in der Gruppe jener Haushalte, die über ein Haushaltseinkommen zwischen 3.835 und 5.113 € im Monat verfügten, der Anteil der Unzufriedenen auf 1,3% sank. In der höchsten Einkommensgruppe (über 5.113 € im Monat) gaben lediglich 0,7 % der Befragten an, mit ihrem Lebensstandard unzufrieden zu sein (Schupp et al. 2003, S. 68).



**Abbildung 26: Durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nach Einkommensklassen.**

#### 3.3.3.2.4 Armut, Reichtum und subjektives Wohlbefinden

Die Beschäftigung mit der materiellen Situation von Personen und Haushalten in Deutschland ist häufig in die Armuts- und Reichtumsforschung eingebettet. Aus der Perspektive der Lebensqualitätsforschung sind hierbei zwei Fragen von besonderem Interesse: Inwiefern unterschiedliche Armutslagen (absolute oder relative Armut, Einkommens- oder Versorgungsarmut (Deprivation)) einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit den Einzelaspekten der materiellen Lebenslage haben und wie sich diese auf das Niveau des allgemeinen subjektiven Wohlbefindens auswirken. Im folgenden Abschnitt werden Forschungsergebnisse zu diesen Zusammenhängen dargestellt.

- Die Begriffe Armut und Reichtum

Die Begriffe *Armut* und *Reichtum* bringen eine normative Beschreibung spezifischer materieller Lebenslagen von Personen oder Personengruppen zum Ausdruck. In der heutigen Bericht-

erstattung beziehen sie sich in der Regel auf *relative Wohlstandspositionen*, d.h. auf materielle Lebenslagen von Personen oder Personengruppen im Verhältnis zu der durchschnittlichen materiellen Lebenslage innerhalb einer Gesellschaft. Dabei stellt der Begriff der Wohlstandsposition eine mehrdimensionale Konstruktion dar, die anhand des Einkommens, des Vermögens, des sozialen Status und des Lebensstandards gemessen werden kann. Um die Bedeutung von Armut und Reichtum für subjektive Lebensqualität zu untersuchen, bedarf es zunächst der Klärung dieser beiden Begriffe. Im allgemeinen Verständnis bezeichnet der Armutsbegriff einen Zustand der *Unterversorgung* mit spezifischen Gütern bzw. Ressourcen, während Reichtum eine *Übersorgung* bzw. Konzentration von Ressourcen zum Ausdruck bringt. Um die Begriffe jedoch genauer definieren zu können, bedarf es der Klärung von zwei weiteren Aspekten: der genauen Spezifizierung der in Frage kommenden *Ressourcen*, die als Quelle des Reichtums bzw. der Armut dienen, sowie der Wahl eines *normativen Maßes*, an dem die „Ausprägung“ des Reichtums bzw. der Armut festgelegt werden kann. In Abhängigkeit von den genannten definitorischen Vorgaben kann die Verteilung von Armut und Reichtum innerhalb einer Gesellschaft vorgenommen werden.

Gilt das Einkommen als jene Ressource, an der Armut und Reichtum gemessen werden sollen, so ist die Rede von *Einkommensarmut* bzw. *Einkommensreichtum*. Neben dem Einkommen bildet auch das Vermögen, das in Geld- und Sachvermögen eingeteilt werden kann, eine potentielle Dimension materieller Lebenslage, so dass auch von *Vermögensarmut* bzw. *Vermögensreichtum* gesprochen werden kann. Was die Wahl des normativen Maßes anbetrifft, so können beide Begriffe einerseits als *absolute*, andererseits als *relative* Zustände der Unter- bzw. Übersorgung betrachtet werden. Der Begriff der *absoluten Armut* suggeriert, dass es eine Zahl universeller menschlicher Bedürfnisse gibt, deren Befriedigung der Existenzsicherung dient. Als „arm“ gelten demnach Personen, deren Einkommen und Vermögen zur Befriedigung dieser grundlegenden Bedürfnisse nicht reicht. Um zu einer endgültigen Definition absoluter Armut zu gelangen, wäre zusätzlich die Bestimmung einer an der Bedürfnisbefriedigung orientierten *Einkommensgrenze* notwendig. Um dies zu erreichen, bedürfte es wiederum des Wissens über die Art und Menge von Gütern, die notwendig sind, sowie der Preise dieser Güter. Noch problematischer dagegen erscheint die absolute Definition des Reichtums. Ursächlich dafür ist das Fehlen objektiver bzw. kultureller Standards, die als Indikatoren eines „Zu Viel“ betrachtet werden können; andererseits hat das wirtschaftliche Wachstum sowie die ständige Verbesserung des durchschnittlichen Lebensstandards dazu geführt, dass die Grenze eines „Mehr als Notwendig“ längst überschritten wurde, so dass heute allenfalls die Suche nach *relativen* Grenzen des Reichtums als sinnvoll erscheinen kann.

Die rasche wirtschaftliche Entwicklung in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts führte – zumindest in den industrialisierten Ländern – dazu, dass Armut im Sinne einer existenziellen Notlage zunehmend an Relevanz verlor. Sowohl in der Politik als auch der Wissenschaft entstand der Konsens, dass Armut mit zunehmendem Wohlstand einer Gesellschaft immer weniger an der Sicherung physischer Existenz, sondern am relativen Grad der Integration, der Partizipation und der Vermeidung unterschiedlicher Formen von Benachteiligung definiert werden sollte. Operationalisiert wurde der „neue“ Armutsbegriff an der *relativen Position von Personen* im Vergleich zum Durchschnitt einer Gesellschaft. Als „arm“ im Sinne einer ungleichen Verteilung von Ressourcen gelten Personen, deren Einkommen und Vermögen unter

einem „mittleren“ Standard der Gesellschaft liegen. Die Hinwendung zum *relativen* und somit am Wohlstand *aller* Mitglieder einer Gesellschaft orientierten Armutsbegriff bedeutet gleichzeitig, dass ein gesamtwirtschaftliches Wachstum und eine damit verbundene makroökonomische Wohlstandsmehrung nicht unbedingt mit einem Rückgang des Anteils von Personen im unteren Einkommensbereich verbunden sein müssen. Ausschlaggebend dafür ist immer die allgemeine *Verteilung der Wohlstandzuwächse*. Der Anteil jener Personen, die unter die relative Armutsgrenze fallen, kann somit nur dann sinken, wenn diese prozentual überdurchschnittlich vom Wohlstandswachstum profitieren. Ähnlich dem Begriff der Armut muss auch der relative Begriff des Reichtums an einem *konsensuell* festgelegten Maß im Vergleich zum durchschnittlichen Einkommen oder Vermögen innerhalb der betrachteten Gesellschaft erfasst werden. Nach der neuen Definition der OECD wird von Einkommensreichtum dann gesprochen, wenn das betrachtete Äquivalenzeinkommen einen Wert von mindestens 200% des arithmetischen Mittels des Äquivalenzeinkommens in der Gesamtbevölkerung erreicht.

Neben dem Einkommen und Vermögen kann auch der *Lebensstandard* als eine Dimension der Armut herangezogen werden. So lassen sich einerseits konkrete Güter und Dienstleistungen definieren, die zur Sicherung der Existenz von Personen notwendig sind (absoluter Ansatz). Ebenfalls möglich wäre die Definition jener Güter und Dienstleistungen, die innerhalb einer bestimmten Gesellschaft eine minimale Voraussetzung für gesellschaftliche Partizipation bilden. Böhnke und Delhey sprechen in diesem Zusammenhang von *Versorgungsarmut* (Böhnke & Delhey 1999). In Deutschland wurde der am Lebensstandard orientierte Armutsbegriff als eine Alternative zum einseitig am Einkommen orientierten Konzept der Armut entwickelt (Andreß & Lipsmeier 1995). Dennoch gilt das Einkommen bis heute als die primäre Ressource, an der Armut und Reichtum definiert und gemessen werden.

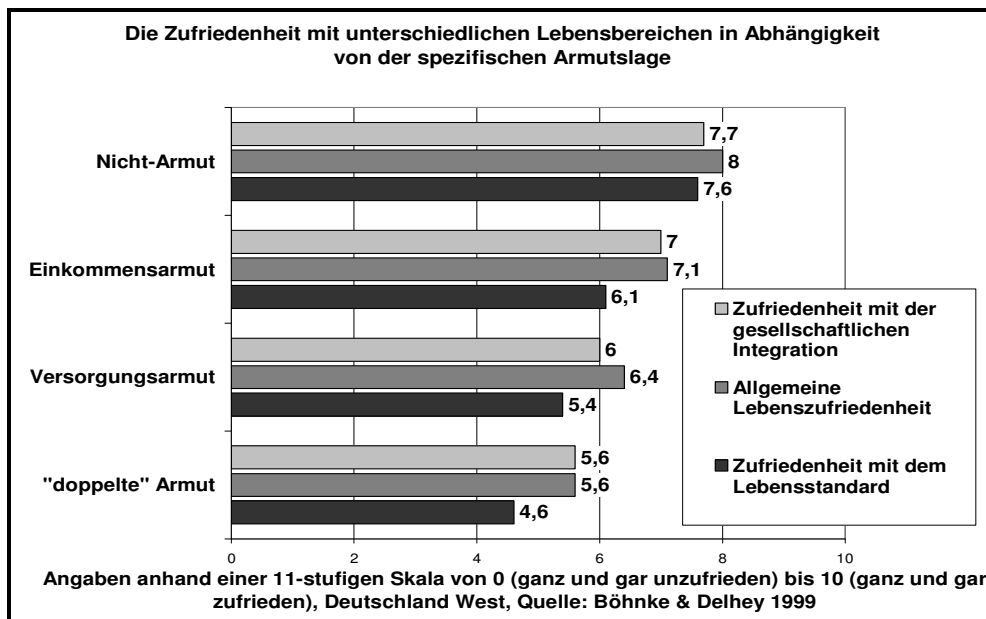
Die bisher dargestellten Begriffe betrachten Armut bzw. Reichtum als objektiv ermittelbare Sachstände. Neben objektiven Armuts- und Reichtumsdefinitionen kann auch die *subjektive Wahrnehmung von Unter- bzw. Überversorgung* als Basis für eine Operationalisierung von Armut oder Reichtum dienen. Konzeptionen der sog. *subjektiven Armut* bzw. des *subjektiven Reichtums* unterscheiden sich darin, welche Kriterien sie den intrasubjektiven Bewertungsprozessen der Armutseinschätzung unterstellen. Vergleichbar dem Konzept der subjektiven Lebensqualität, sind auch hier unterschiedliche Bewertungskriterien denkbar, z.B. soziale Vergleiche, der Vergleich mit der Vergangenheit oder der Grad der Erfüllung materieller Ziele. Entscheidend für die Messung der subjektiven Armut bzw. des subjektiven Reichtums wäre nicht der objektive Vergleich zum Durchschnitt einer Gesellschaft, sondern die subjektive Evaluation der eigenen materiellen Lebenslage auf einer der oben genannten Dimensionen.

- Armut, Reichtum und subjektive Lebensqualität

Wie oben bereits erwähnt, stellt sich für die Lebensqualitätsforschung die Frage nach den Zusammenhängen zwischen der objektiven bzw. subjektiven Armut und ihrer Bedeutung für subjektives Wohlbefinden. In einer Auswertung der Ergebnisse des Wohlfahrtssurvey aus dem Jahr 1998 gingen Böhnke und Delhey (1999) der Frage nach, in welchem Ausmaß sich unterschiedliche Armutslagen auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und die allgemeine Lebenszufriedenheit auswirken. Neben diesen beiden Arten der Zufriedenheit wurde auch die Zufriedenheit mit der Teilnahme am gesellschaftlichen Leben erfragt. Dabei unter-

scheiden die Forscher zwischen drei verschiedenen Armutslagen: der Einkommensarmut, die sich auf die Unterversorgung mit finanziellen Ressourcen bezieht, der Versorgungsarmut bzw. Deprivation, die einen niedrigen Lebensstandard bezeichnet, sowie der sog. „doppelten Armut“, mit der die gleichzeitige Betroffenheit von beiden der oben genannten Arten der Armut bezeichnet wird.

Die Ergebnisse dieser Analyse zeigen, dass sich Einkommens- und Versorgungsarmut generell negativ auf die Höhe der Lebenszufriedenheit auswirken. So sind „Nicht-Arme“ mit ihrem Leben deutlich zufriedener als Personen, die von mindestens einer Art der Armut betroffen sind. Sowohl Einkommens- als auch Versorgungsarmut gehen nicht nur mit einer niedrigen Lebenszufriedenheit einher, sondern wirken sich auch negativ auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard aus. Dabei sind jene Befragten, die unter Versorgungsarmut leiden, mit ihrem Lebensstandard deutlich unzufriedener als jene, die nur von Einkommensarmut betroffen sind. Versorgungsarmut wirkt sich somit auf unterschiedliche Arten der Zufriedenheit viel negativer aus als Einkommensarmut. In einer besonders prekären Lage befinden sich zudem jene Personen, die von „doppelter“ Armut betroffen ist. Ein niedriger Lebensstandard *und* ein geringes Einkommen stellen Benachteiligungsfaktoren dar, die sich auch in der subjektiven Bewertung der Zufriedenheit nachweisen lassen. Die Angaben zu allen drei Arten der Zufriedenheit lagen in der von doppelter Armut betroffenen Gruppe um bis zu drei Skalenpunkte unter den Werten, die von jenen Personen angegeben wurden, die von *keiner* Armutslage betroffen waren (Abbildung 27).



**Abbildung 27: Die Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen in Abhängigkeit von der Armutslage (Böhnke & Delhey 1999).**

Die Ergebnisse des Wohlfahrtssurvey zeigen auch, dass es einen Zusammenhang zwischen *objektiver Armut und der Zufriedenheit mit gesellschaftlicher Teilhabe (wahrgenommener Exklusion)* gibt. So zeichnet sich insbesondere jene Personengruppe, die durch „doppelte Armut“ betroffen ist, sowohl in Ost- als auch Westdeutschland durch niedrigere Zufriedenheitswerte mit der gesellschaftlichen Integration aus. Was die Exklusionsdebatte bei Armut anbe-

trifft, so scheint insbesondere die doppelte Armut die subjektive Bewertung der gesellschaftlichen Integration stark zu beeinflussen. Bei „doppelter Armut“ sind die Möglichkeiten der Teilnahme am gesellschaftlichen Leben offenbar zu stark begrenzt, um hohe Zufriedenheit erleben zu können.

Die bisher genannten Ergebnisse beziehen sich auf die Bedeutung der Armut für subjektive Lebensqualität. Wenig bekannt ist dagegen über die Bedeutung des Versorgungsreichtums für subjektive Lebensqualität. Künftige Forschung müsste vor allem der Frage nachgehen, ob eine überdurchschnittlich gute Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen sich in den Urteilen subjektiver Lebensqualität widerspiegelt.

### 3.3.4 Diskussion der Ergebnisse

Im Rahmen einer zusammenfassenden Rückschau hinsichtlich der Bedeutung des Lebensstandards für subjektive Lebensqualität muss vorab konstatiert werden, dass die bisherige Datenlage unzureichend ist. Es fehlt nicht nur an empirischen Forschungsergebnissen, die eine detaillierte Analyse des Zusammenhangs zwischen dem tatsächlichen Lebensstandard und der *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* ermöglichen; es mangelt ebenfalls an multivariaten Analysen, auf deren Basis der Einfluss des *Lebensstandards* sowie der *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* auf *subjektives Wohlbefinden* untersucht werden kann. Die bisher vorhandenen Daten weisen jedoch darauf hin, dass dem Lebensstandard eine grundlegende Bedeutung bei der *Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage* zukommt und dass die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* einen wichtigen Prädiktor allgemeiner *subjektiver Lebensqualität* bildet. Ein niedriger Lebensstandard (Versorgungsarmut) wirkt sich dagegen auf Lebenszufriedenheit gravierender aus als ein niedriges Einkommen (Einkommensarmut). Der Lebensstandard und seine subjektive Wahrnehmung bilden somit nicht nur wichtige Bestandteile des materiellen Wohlbefindens, sondern stellen ebenfalls grundlegende Bestimmungsfaktoren der Lebenszufriedenheit dar.

Als eine mögliche Erklärung für die lückenhafte Datenlage kann das weitgehende Fehlen theoretischer Vorstellungen darüber, welche *konkrete* Bedeutung dem Lebensstandard bzw. einzelnen Lebensstandardmerkmalen für subjektive Lebensqualität zukommt. Der in diesem Kontext vielfach verwendete Bedürfnisansatz konnte keine abschließende Antwort hinsichtlich der Anzahl der Bedürfnisse, ihrer Stabilität im Zeitverlauf und ihrer Relation zum Wohlbefinden geben. Die wiederum in der Empirie am häufigsten verwendete Konzeption – der Ansatz des notwendigen Lebensstandards nach Townsend (1987) – ist nicht mit dem Ziel entwickelt worden, die Bedeutung des Lebensstandards für subjektive Lebensqualität zu messen. Ein Nachteil des Townsend'schen Ansatzes besteht darin, dass sich ein „notwendiger“ Lebensstandard mit einem „zufrieden stellenden“ oder gar „sehr zufrieden stellendem“ Lebensstandard nicht gleichsetzen lässt. Um die nach dem Townsend'schen Ansatz ermittelten Ergebnisse für die Lebensqualitätsforschung nutzbar zu machen, bedarf es Erkenntnisse über jene Kriterien, die Menschen bei der Einschätzung ihrer Zufriedenheit mit dem Lebensstandard anwenden. Aus der Perspektive subjektiver Lebensqualität kommt deshalb den subjektiven Definitionen eines notwendigen Lebensstandards eine wesentliche Bedeutung zu, da auf



ihrer Grundlage individuelle Anspruchsniveaus und deren Wandel in Abhängigkeit von einer Vielzahl anderer Merkmale, wie z.B. Alter, Geschlecht, Einkommenslage usw. entstehen.

Ebenfalls gibt der Ansatz keine Antwort auf die Frage, *warum* manche Personen oder Personengruppen einzelne Lebensstandardmerkmale als notwendiger betrachten als andere. Für diese Differenzen können unterschiedliche Ursachen verantwortlich sein, wie z.B. objektive, lebensphasenspezifische oder aufgabenbedingte Bedarfe (z.B. mehr Wohnraum bei einer mehrköpfigen Familie, die Verfügbarkeit über einen PKW bei Familien usw.), das Alter bzw. die Kohortenzugehörigkeit. Die Einschätzung der Notwendigkeit neuer Technologien, die von älteren Befragten als weniger wichtig betrachtet wird als von jüngeren Personen, kann hier als Beispiel für kohortenspezifische Einschätzungsmuster dienen. Zudem scheint der Bildungsgrad und das Einkommen der Befragten eine Rolle bei der Einschätzung des notwendigen Lebensstandards zu spielen. Bisher mangelt es jedoch an Untersuchungen, die sich den Ursachen dieser differentiellen Notwendigkeitseinschätzungen zuwenden. So bedarf es vor allem der Erforschung milieutypischer bzw. individueller Muster in den Ansprüchen an ein *notwendiges* und zudem an ein *gutes* Leben. Bei der Bestimmung des notwendigen Lebensstandards lag in den bisherigen Studien eine erhebliche Definitionsmacht auf Seiten der Forschung, sofern die Lebensstandardmerkmale (Auswahl, Anzahl, etc.) nicht vorab anhand von Umfragen erfasst worden sind. Bei einer vorab getroffenen Auswahl notwendiger Lebensstandardmerkmale bleibt zudem unklar, ob ein Haushalt, der die als notwendig erachteten Güter nicht besitzt, nicht doch über andere Güter verfügt, die in repräsentativen Befragungen nicht zu den Mindestanforderungen an den Lebensstandard gezählt werden.

Zusammenfassend muss deshalb angemerkt werden, dass die aus der Armutsforschung stammenden Konzeptionen des Lebensstandards auf Ansätze des materiellen und subjektiven Wohlbefindens nicht direkt übertragbar sind. Sollte Versorgungsarmut dennoch als Indikator eines niedrigen materiellen Wohlbefindens herangezogen werden, bedürfte es einer schlüssigeren Definition von Armut bzw. Deprivation. Für Andreß und Lipsmeier beginnt Armut dann, „... wenn das Ausmaß der Deprivation so groß ist, dass der Lebensstil bzw. die Lebenschancen der betreffenden Person erheblich beeinträchtigt sind“ (Andreß & Lipsmeier 1995, S. 36). Um dies zu „diagnostizieren“, müsste ein Konsensus über jene Kriterien bestehen, die über die Beeinträchtigung von Lebensstilen bzw. Lebenschancen entscheiden. Neuere Analysen machen zudem darauf aufmerksam, dass (Versorgungs)Armut häufig ein vorübergehendes Phänomen darstellt. Forschung zu der *Dynamik von Armutsverläufen* zeigt, dass nicht jede Phase der Unterversorgung per se zur Unzufriedenheit führen muss, gerade dann nicht, wenn die mit vorübergehender Armut verbundenen Statuspassagen individuell gewollt sind.

Während sich die Armutsforschung insbesondere mit der Bedeutung fehlender finanzieller Ressourcen als Ursache der Unterversorgung mit bestimmten Lebensstandardmerkmalen beschäftigt, muss aus der Perspektive der Lebensqualitätsforschung ebenfalls darauf hingewiesen werden, dass eine Beeinträchtigung *der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* möglicherweise nicht nur dann gegeben ist, wenn *finanzielle Ursachen* den Grund für einen Versorgungsmangel bilden. Unzufriedenheit mit dem eigenen Lebensstandard kann auch aufgrund anderer Faktoren entstehen, z.B. aufgrund *struktureller Gegebenheiten*, d.h. Gründe, die sich der individuellen Einflussnahme entziehen (z.B. Wohninfrastruktur, öffentliches

Transportangebot, Versorgung mit Institutionen etc.). Aber auch individuelle Präferenzen und Konsumstile können Ursache eines mangelnden Lebensstandards und folglich Ursache der Unzufriedenheit mit dem Lebensstandard sein. Aus diesem Grund müsste das individuelle Konsumverhalten in seiner Funktion als Prädisposition der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard stärker beachtet werden. Diese Anmerkungen verdeutlichen, dass trotz seines hohen Nutzens in der Armutsforschung bedürfte der Ansatz des notwendigen Lebensstandards einiger Korrekturen, wenn er für die Lebensqualitätsforschung nutzbar gemacht werden soll.

## 3.4 Konsum und Lebensqualität

### 3.4.1 Einführung

Bisherige Forschung, die sich der materiellen Seite der Lebensqualität widmet, weist darauf hin, dass neben dem Einkommen und dem Lebensstandard auch die Rolle des Konsums für individuelle Lebensqualität genauer untersucht werden sollte. Dass Konsum eine an Bedeutung gewinnende Determinante subjektiver Lebensqualität darstellt, zeigt die Beobachtung, dass Menschen ihre *Lebensziele* immer häufiger anhand ihrer Konsumwünsche definieren, wohingegen immaterielle Ziele zunehmend an Bedeutung verlieren (Ahuvia & Friedman 1998). In entwickelten Marktgesellschaften wird aber selbst die Erreichung *immaterieller* Lebensziele immer stärker an den Erwerb von Waren und Dienstleistungen gekoppelt. Nicht nur die Ausübung vieler Aktivitäten (z.B. in der Freizeit) erfordert den Erwerb bestimmter Konsumgüter; auch die Teilnahme an *sozialen* Aktivitäten oder die *Zugehörigkeit* zu bestimmten sozialen Gruppen setzen bestimmte Konsummuster voraus (Furnham & Argyle 1998). Eine Reihe sowohl theoretischer als auch empirischer Arbeiten weist zudem darauf hin, dass zum Merkmal „reicher“ Gesellschaften ein Trend gehört, in dem Selbstverwirklichung, personale Identitäten und individuelle Lebensstile zunehmend durch den *Besitz von Konsumgütern* und ihre *symbolische Bedeutung* definiert werden (Stihler 1998). Neue Arbeiten der Konsumforschung zeigen weiterhin, dass es beim Konsum nicht ausschließlich um den Erwerb oder den Besitz bestimmter Güter geht; immer häufiger geht es auch um den *Prozess des Konsums* selbst als Freizeitbeschäftigung oder soziale Aktivität. Einkaufen gerät in die Rolle einer Tätigkeit, die der Stimmungsverbesserung, der Ablenkung oder der Kompensation dient. Aus diesen Gründen erscheint es geboten, auch den Konsum mit seinen vielen Bedeutungsfacetten als Bestandteil bzw. Determinante der materiellen Lebensqualität zu untersuchen. Zu fragen bleibt deshalb, *ob* Konsum überhaupt zum individuellen Glück und Lebenszufriedenheit beitragen kann, und falls ja, in *welcher Form* dieser Beitrag besteht.

Die Beschäftigung mit Konsumfragen in der empirischen Lebensqualitätsforschung lässt zudem auf neue Erkenntnisse über die Bedeutung des *Einkommens* für subjektive Lebensqualität hoffen. Die geringe Erklärungskraft der Einkommenshöhe im Hinblick auf Lebenszufriedenheit und Glück liegt daran, dass Einkommen lediglich eine *Ressource* darstellt, deren Stellenwert erst nach ihrem Beitrag zur Realisierung individueller Vorhaben und Ziele bewertet werden kann. Nicht die absolute Höhe des Einkommens und auch nicht die relative Einkommensposition der Menschen scheinen subjektive Lebensqualität gänzlich zu erklären, sondern vielmehr das, was Menschen mit ihrem Einkommen *tun* oder *tun können*. Merkmale der Ein-

kommensverwendung, wie z.B. der Umgang des Einzelnen mit Geld, seine Konsumpräferenzen und deren potentielle Verwirklichung sind bessere Indikatoren der Güte der materiellen Lebenslage von Personen als die Höhe der Einkommensressourcen.

In der Lebensqualitätsforschung ist die Beschäftigung mit Konsumfragen noch relativ „jung“. Während die Mehrung des materiellen Wohlstands bis in die 60er Jahre das unumstrittene Ziel gesellschaftlicher Entwicklung war, wurde sie vor dem Hintergrund hoher sozialer und ökologischer Kosten des Wirtschaftswachstums zunehmend in Frage gestellt (Noll 1999). In den 70er Jahren galt der Konsum als eine zur Lebensqualität konträr entgegengesetzte politische Zielsetzung. So wurde beispielsweise im Wahlprogramm der SPD, das 1972 maßgeblich durch die Konzepte von Eppler beeinflusst war, Lebensqualität als *Alternative* zum privaten Konsum konzipiert. So schrieb Eppler „...ein Mehr an Produktion, Gewinn und Konsum bedeutet noch nicht automatisch ein Mehr an Zufriedenheit, Glück und Entfaltungsmöglichkeiten für den einzelnen. (...) Lebensqualität meint Bereicherung unseres Lebens über den materiellen Konsum hinaus.“ (Eppler 1974). Nicht die Mehrung des Wohlstands, sondern die Förderung gesellschaftlicher Qualitäten wie Freiheit, Gleichheit, Solidarität, Sicherheit und Mitbestimmung, galten als Quellen eines besseren Lebens.

Trotz der Abgrenzung von Lebensqualität und Konsumwohlstand weisen neuere Studien darauf hin, dass Lebenszufriedenheit auf gesellschaftlicher Ebene nicht nur auf der Grundlage einer politischen, sondern ebenfalls einer „konsumbezogenen Demokratisierung“ realisiert werden muss, deren Merkmale die Verwirklichung von Werten wie Freiheit und Gleichheit auf dem Konsummarkt sind (Veenhoven 1997). Individueller Wohlstand durch Konsum scheint als politische Zielsetzung auch in der „postmaterialistischen“ Gesellschaft nicht an Bedeutung verloren zu haben, so dass auch in der Lebensqualitätsforschung nach neuen Erkenntnissen über den Zusammenhang zwischen Konsumverhalten und subjektiver Lebensqualität gesucht werden muss. Mit dieser Zielsetzung wurden in der Lebensqualitätsforschung neue Modelle entwickelt, welche die Qualität und „Beschaffenheit“ nationaler Ökonomien, aber auch unterschiedlicher Dimensionen des Marketings (auf der Makro- als auch Mikroebene) in Relation zur individuellen und gesellschaftlichen Lebensqualität setzen (Samli 1987, Sirgy 2001). Im Rahmen dieses Abschnitts werden Konzeptionen der Lebensqualität dargestellt, die aus der Konsum- und Marketingforschung stammen. Weiterhin wird es um die empirische Evidenz dieser Konzeptionen gehen. Bevor die einzelnen Ansätze und die Ergebnisse empirischer Forschung genauer diskutiert werden, werden unterschiedliche Definitionen des Konsums vorgestellt.

### **3.4.2 Unterschiedliche Begriffe des Konsums**

Der Begriff des Konsums wird in Abhängigkeit von der jeweiligen wissenschaftlichen Perspektive und der theoretischen Fragestellung, in die er eingebettet ist, unterschiedlich definiert. In der *Wirtschaftssoziologie* stellt er einen Begriff dar, der sich primär auf den *Verbrauch* und die *Nutzung* von Gütern und Diensten bezieht, wobei er vorwiegend auf private Haushalte als Wirtschaftseinheiten fokussiert (Klein 1995). Dabei wird häufig unterstellt, dass der Ver- und Gebrauch von Gütern der Befriedigung individueller Bedürfnisse dient. So schreibt beispielsweise Baudrillard, der Konsum sei *“an important activity reflecting satisfac-*

*tion of individual needs through the use of goods and services“* (Baudrillard 1998, in Stihler 1998). Dennoch geht es in der empirischen Wirtschaftssoziologie nicht primär um die Frage, *ob* oder *welche* Bedürfnisse durch Konsum befriedigt werden, sondern um die *Abbildung der tatsächlichen Verbrauchsstrukturen*. Forschung zielt hier insbesondere darauf ab, die Lebenshaltungskosten privater Haushalte, ganzer Gesellschaften oder einzelner Bevölkerungsgruppen im Zeitvergleich anhand von fiktiven „Warenkörben“ und Preis-Index-Ziffern zu erfassen und zu vergleichen. Die Messung der Einkommensverwendung erfolgt dabei durch die amtliche Statistik anhand sog. laufender Wirtschaftsrechnungen sowie der Einkommens- und Verbrauchsstichproben. Im Vordergrund des Interesses steht die Frage, *wie* Haushalte oder ausgewählte Bevölkerungsgruppen ihr Einkommen verwenden und ob sich die Ausgabestrukturen im Zeitverlauf verändern.

Neben der obigen Definition besteht ein weiterer Konsumbegriff, der stärker auf den Prozesscharakter des Begriffes hinweist. Im Fokus der Betrachtung steht hier das *Konsumverhalten*, das aus mehreren Schritten besteht und unter anderem einen *Akt der Entscheidung* (Kauf) beinhaltet. Eine wichtige Aufgabe empirischer Forschung besteht hier unter anderem darin, den Kauf als Ergebnis eines aus mehreren Phasen bestehenden Entscheidungsprozesses zu erklären. Die damit befasste Wissenschaftsdisziplin – die *Konsumsoziologie* – geht aber auch anderen Aufgaben nach, z.B. den verschiedenen Formen des Verbraucherverhaltens, der Entstehung und dem Wandel von Konsumstandards und –normen oder etwa dem Wandel der Kaufmotive. Auch die Bedeutung verschiedener Nachfrageobjekte (z.B. als Statussymbole) in unterschiedlichen Alters- und Sozialgruppen, die Entstehung von Lebensstilen und Lebensstilgruppen durch Konsum, der Wandel der Konsumfunktionen (z.B. Kompensation, Prestigestreben) oder etwa kollektive Phänomene, wie etwa Mode, werden zu den Untersuchungsgegenständen der Konsumsoziologie gezählt.<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> Neben den oben genannten Definitionen wird Konsum gelegentlich auch als die Periode der Nutzung, d.h. die Dauer des physischen Verbrauchs oder Gebrauchs der Konsumobjekte bezeichnet. Da dieser Begriff jedoch selten zur Anwendung kommt, wird er hier nicht näher erläutert.

### 3.4.3 Die Bedeutung des Konsums für Lebensqualität

#### 3.4.3.1 Theoretischer Hintergrund

##### 3.4.3.1.1 Unterschiedliche Forschungstraditionen

Die heutige Zuwendung zu Fragen des Konsums aus der Perspektive der Lebensqualität geht auf Entwicklungen innerhalb unterschiedlicher Forschungstraditionen zurück. So kann hier zum einen auf Fortschritte der *Konsumenten- bzw. Kundenzufriedenheitsforschung* hingewiesen werden. Das Konzept der Kundenzufriedenheit nimmt dabei eine zentrale Stellung in der heutigen Marketingtheorie und –praxis ein. Häufig als zentrales Ergebnis marktorientierter Aktivitäten bezeichnet, verbindet die Kundenzufriedenheit unternehmerisches Handeln mit Phänomenen wie Beschwerdeverhalten, Einstellungsänderung, Wiederkaufverhalten oder Markenloyalität. Die Zufriedenheit der Person in ihrer Rolle als Konsument wird in diesem Kontext als eine wichtige *Einflussgröße des Kaufverhaltens* betrachtet. Das primäre Forschungsziel des Marketing besteht dabei nicht darin, die Kundenzufriedenheit als einen Bestandteil der Lebensqualität aufzufassen, sondern vielmehr in der Untersuchung, ob Kunden mit angebotenen Leistungen zufrieden oder unzufrieden sind, was gegebenenfalls ihre Unzufriedenheit ausgelöst hat und welche Auswirkungen dies auf ihr Verhalten hat. Eine zentrale Stelle nimmt dabei die Untersuchung der Rolle der Kundenzufriedenheit für den Wiederkauf bzw. die Markenloyalität ein. Obwohl die Bedeutung der Kundenzufriedenheit mittlerweile weitgehend unbestritten ist, besteht kein Konsens hinsichtlich der theoretischen Behandlung bzw. der Definition der Konsumentenzufriedenheit. Vielmehr existiert hier eine große Zahl divergierender Ansätze zur Konzeptualisierung, Operationalisierung und Erklärung der Kundenzufriedenheit. Zu den bekanntesten Ansätzen zählen dabei das *Confirmation/Disconfirmation Paradigm*, die *Equity Theory* (auch als das Gerechtigkeitsparadigma bekannt) sowie die *Attributionstheorie* (Simon & Homburg 1998). Aus der Perspektive der Lebensqualität stellen diese Ansätze insofern einen interessanten Beitrag dar, weil sie erklären, *wie* die Zufriedenheit mit einem Konsumgut oder einer Dienstleistung zustande kommt, welche kognitiven Mechanismen in die Bewertungsprozesse involviert sind und wie Kunden ihrer Zufriedenheit oder Unzufriedenheit Ausdruck verleihen. Keinen Beitrag leistet diese Forschungsrichtung dagegen zur Bedeutung einzelner Konsumgüter für subjektives Wohlbefinden oder zum Einfluss der Kundenzufriedenheit auf subjektive Lebensqualität.

Neben der Forschung zur Kundenzufriedenheit entstanden auch in der *Sozialpsychologie* viele Ansätze, die unterschiedliche Aspekte des modernen Konsumverhaltens erfassen. Viele dieser Ansätze enthalten auch mehr oder weniger direkte Aussagen zur Lebensqualität. In deren Mittelpunkt stehen die Untersuchung der Bedürfnisse, der Konsummotive, der Einstellungen und deren Auswirkungen auf das Konsumverhalten. Einen dieser Ansätze bildet das Konzept des sog. „*Zusatznutzens*“, anhand dessen versucht wird, die Bedeutung der unterschiedlichen, über den physischen Ge- und Verbrauch hinausgehenden „*Nutzenarten*“ von Konsumgütern für Lebensqualität zu erfassen (Scherhorn 1992). Eng verwandt ist dieser Ansatz mit der Untersuchung der *Motive und Ziele*, die dem Konsum zugrunde liegen und das Handeln von Konsumenten (mit)bestimmen. Neuere Ergebnisse machen darauf aufmerksam, dass materielle

Güter immer seltener aufgrund eines „objektiven“ Bedarfs oder ihrer Gebrauchsfunktionen, sondern aus Gründen der Prestigesteigerung, der Distinktion, des Strebens nach Neuem oder sogar nach Glück erworben werden (Stihler 1998). Aus der Lebensqualitätsperspektive stellt sich deshalb die Frage, welches Gewicht der symbolischen Bedeutung von Gütern für individuelle Lebenszufriedenheit zukommt und ob „symbolische Funktionen“, wie Prestige oder Distinktion, überhaupt zur „Lebensverbesserung“ beitragen.

Neben Motiven bilden auch *Einstellungen zum Konsum* einen wichtigen Bestandteil der sozial-psychologischen Erklärungsansätze der Lebensqualität. Eine zentrale Position nimmt dabei die Untersuchung *materialistischer Einstellungen* ein. „Materialismus“ gilt als eine wichtige moderierende Variable zwischen der objektiven materiellen Lebenslage und subjektivem Wohlbefinden, wobei auffällig der negative Einfluss materialistischer Überzeugungen auf die Höhe subjektiven Wohlbefindens ist. Obwohl sich die bestehenden Ansätze nicht per se als Beitrag zur Lebensqualitätsforschung verstehen, machen diese darauf aufmerksam, dass Lebenszufriedenheit nicht nur von objektiven Merkmalen der Lebenslage, sondern von intrasubjektiven Prozessen abhängig ist. Gleichzeitig deuten sie darauf hin, dass der Konsummarkt einen immer stärkeren Einfluss auf individuelle Wert- und Normenvorstellungen hat, die Lebensführung immer eindringlicher bestimmt und deshalb in seiner ursächlichen Wirkung auf Lebenszufriedenheit oder –unzufriedenheit nicht ignoriert werden darf.

Die empirische Erforschung des Konsums für subjektives Wohlbefinden bildet seit ca. 15 Jahren auch einen an Bedeutung gewinnenden Bestandteil der *Lebensqualitätsforschung selbst*. So wird insbesondere aus interdisziplinärer Sicht immer häufiger nach der Bedeutung des Konsums – sowohl auf der Makroebene von Volkswirtschaften als auch der Mikroebene von Personen – für subjektive Lebensqualität gefragt. Während in der Vergangenheit der Akzent sehr stark auf der Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität lag, verschiebt er sich heute zunehmend in Richtung einer *multidimensionalen Betrachtung der materiellen Lebenslage* von Personen hin. Konsum bildet dabei häufig einen der Faktoren, die in die Erfassung des sog. „materiellen Wohlbefindens“ (mit)integriert werden. Dennoch fehlt es bisher an einer einheitlichen Konzeptualisierung der am Konsum orientierten Lebensdimension. Im weiteren Verlauf des Kapitels werden deshalb unterschiedliche Operationalisierungen des am Konsum orientierten Wohlbefindens und die empirischen Ergebnisse dieser Forschung präsentiert.

#### 3.4.3.1.2 Dimensionen der Konsumentenzufriedenheit

Aus der Perspektive der Lebensqualität können im Hinblick auf Konsum zwei wichtige Fragen gestellt werden: Erstens, wie kommt Zufriedenheit mit dem Konsum zustande, und zweitens, welchen Einfluss hat die Zufriedenheit mit dem Konsum bzw. einzelnen Aspekten des Konsums auf subjektive Lebensqualität. Widmet man sich der ersten Frage, so bedarf es vorab der Klärung, was im Einzelnen mit Konsum- bzw. Konsumentenzufriedenheit gemeint ist. Giese und Cote (2000) definieren Konsumentenzufriedenheit im Allgemeinen als „*A summary affective response of varying intensity (...) with a time-specific point of determination and limited duration. (...) Directed toward focal aspects of product acquisition and/or consumption*“ (Giese & Cote 2000, S. 2). Eine genaue Analyse der im *Marketing* verwendeten Definitionen macht jedoch deutlich, dass es bisher an einer einheitlichen Definition des Begriffes

fehlt.<sup>117</sup> So weisen Giese und Cote (2000) darauf hin, dass der Begriff der Konsumentenzufriedenheit einer genauen Spezifizierung hinsichtlich der folgenden Aspekte bedarf:

- Ob er sich auf das *Ergebnis der Nutzung bzw. des Gebrauchs* eines Konsumgutes bezieht oder ob er einen *Prozess* der Konsumhandlung darstellt.

So definiert Day (1984) Konsumzufriedenheit als „*the evaluative response to the current consumption event (...) the consumer’s response in a particular consumption experience to the evaluation of the perceived discrepancy between prior expectations (or some norm of performance) and the actual performance of the product perceived after its acquisition*“ (Day 1984, S. 496). Hunt (1977) dagegen beschreibt Konsumentenzufriedenheit als einen Prozess: „*a kind of stepping away from an experience and evaluating it*“ (Hunt 1977, S. 459). Im Hinblick auf den Prozesscharakter der Konsumzufriedenheit deuten empirische Ergebnisse darauf hin, dass deren Höhe in Abhängigkeit vom Messzeitpunkt variieren kann.

- Auf welchem *Vergleichsstandard* das Zufriedenheitsurteil basiert.

Die bisher verwendeten Standards variieren zum einen im Grad ihrer Spezifizierung; zum anderen wurden sie auf unterschiedliche Dimensionen des Konsums bezogen, z.B. die Kaufsituation, das Produkt bzw. seine unterschiedlichen Funktionen, die Kaufentscheidung oder die Merkmale der Einzelhandelseinrichtung. Neben der gewählten Dimension, auf der das Zufriedenheitsurteil gründet, können Konsumenten die Güte des erworbenen Produktes oder Dienstleistung aber auch anhand einer Vielzahl weiterer Vergleichsstandards beurteilen. Dies können die vor dem Kauf entstandenen *Erwartungen* an den Gebrauchswert eines Gutes sein (vorausgesetzt, diese sind nach dem Kauf unverändert geblieben) (*Confirmation/Disconfirmation Paradigm*), ein subjektives, *gerechtes Empfinden von Preis und Leistung* (*Equity Theory*) oder etwa die Verbindung mit bestimmten Attributen (*Attributionstheorie*). Das Fehlen eines Konsensus im Hinblick auf die Vergleichsstandards erschwert nicht nur eine klare Interpretation empirischer Ergebnisse, sondern auch ihre Vergleichbarkeit.

- Ob es sich um eine *kognitive* oder *emotionale* Reaktion handelt.

Die meisten bisher durchgeführten Studien konzipierten Konsumentenzufriedenheit eher im Sinne eines *wertenden Urteils*. In der „jüngsten“ Vergangenheit gingen einige Forscher dazu über, das Konstrukt ausschließlich als eine *emotionale Reaktion* zu definieren (Giese & Cote 2000). Eine weitere Frage bezieht sich darauf, ob Konsumzufriedenheit eine bipolare oder unipolare Konzeption darstellt. Bisherige Forschung weist darauf hin, dass *Konsumzufriedenheit* und *Konsumunzufriedenheit* zwei unterschiedliche Dimensionen bilden. So können Konsumenten mit einigen Aspekten ihres Konsums *zufrieden*, mit anderen aber *unzufrieden* sein,

---

<sup>117</sup> Auf der Basis der definitorischen Vielfalt schlussfolgert z.B. Wilson (1992, zitiert in Giese & Cote 2000), „*Studies of customer satisfaction are perhaps best characterized by their lack of definitional and methodological standardization*“ (S. 62). Die weitgehend fehlende Standardisierung des Begriffes ist bereits daran erkennbar, dass es im Marketing gar an einer einheitlichen Bezeichnung für die aus dem Konsum resultierende Zufriedenheit fehlt. Während einige Forscher von „*consumer satisfaction*“ (u.a. Spreng et al. 1996) sprechen, bezeichnen andere das Konstrukt als „*customer satisfaction*“ (Smith et al. 1999); andere wiederum sprechen lediglich von „*satisfaction*“ (Mittal et al. 1999) oder gar „*consumer well-being*“ (Lee et al. 2002).

so dass es geboten erscheint, in Abhängigkeit vom Kontext auch die Unzufriedenheit getrennt zu erfassen.

- Welcher *Zeitpunkt* für die Erfassung des Zufriedenheitsurteils am besten geeignet ist.

Bisherige Studien haben Kunden zu unterschiedlichen Zeitpunkten des Konsumprozesses befragt: während des Gebrauchs der Güter, nach dem Verbrauch, nach längerer Zeit und auf der Basis akkumulierter Erfahrungen (Giese & Cote 2000). Dabei zeigt sich allerdings, dass sich die Zufriedenheitsurteile in Abhängigkeit vom gewählten Zeitpunkt der Erfassung voneinander unterscheiden können.

#### 3.4.3.1.3 Definitionen der Konsumentenzufriedenheit

Trotz vieler Ansätze zur Genese der Konsumentenzufriedenheit beschäftigte sich die Marketingforschung jedoch wenig mit Fragen der Lebensqualität. So galt es zwar, die Zufriedenheit des Konsumenten zu verbessern; diese Zielsetzung diente jedoch wenig der Verbesserung der Lebensqualität des Betreffenden, sondern der Absatzsteigerung oder dem Wiederholungskauf von Konsumgütern. Erst seit dem Ende der 80er Jahre entstanden im Bereich des Marketings Bestrebungen, Fragen der Konsumzufriedenheit stärker an Aspekte der Lebensqualität anzuknüpfen (Samli 1987). In der aktuellen *Lebensqualitätsforschung* gehen einige Wissenschaftler davon aus, dass Lebensereignisse und Erfahrungen, die im Zusammenhang mit dem Konsum von Waren und anderen Diensten gemacht werden - ähnlich anderen wichtigen Lebensereignissen - einen direkten Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben (Lee et al. 2002, Day 1978, 1987). Eine wesentliche Bedeutung kommt dabei der *Operationalisierung* der am Konsum ausgerichteten Lebensdimension zu. Lee et al. (2002) konzeptualisierten die konsumbezogene Lebensdimension beispielsweise als einen „psychischen Erlebnis-Raum“, der sich aus Erfahrungen sowie Erinnerungen zusammensetzt, die beim Erwerb, Besitz oder etwa Gebrauch von materiellen Gütern gemacht wurden. Dieser „psychische Lebensbereich“, dem auch ein objektiver Bereich von Handlungen, Konsumbedingungen usw. zugeordnet werden kann, generiert eine spezifische Art der Zufriedenheit (z.B. mit den Einkaufsmöglichkeiten, mit dem Besitz oder etwa der Nutzung von Produkten). In Abhängigkeit davon, wie bedeutsam dieser Lebensbereich für eine Person ist, kann er einen mehr oder weniger starken Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben (Sirgy 1998).

Die spezifische Art der Zufriedenheit, die durch den Konsum entsteht – es wird hier häufig von „*consumer well-being*“ (Lee et al. 2002) gesprochen – wurde in der Vergangenheit jedoch unterschiedlich operationalisiert. Einige Forscher versuchten sie anhand einer einzigen Dimension zu messen (eindimensionale Modelle); andere wiederum entwickelten mehrdimensionale Maße der konsumbezogenen Zufriedenheit. Unterschiedlich sind auch die einzelnen Dimensionen, auf die sich die mit dem Konsum assoziierte Zufriedenheit stützt. In einem weiteren Schritt werden die einzelnen Modelle des Konsumentenwohlbefindens vorgestellt.

- Das am *Erwerb* orientierte Modell des Konsumentenwohlbefindens (*acquisition model*)



Dieses Modell geht davon aus, dass das Konsumentenwohlbefinden durch die *Zufriedenheit mit dem Erwerb* und den *Bedingungen des Erwerbs* von Waren oder Dienstleistungen bestimmt ist. So entwickelte z.B. Meadow (1983) ein Instrument – das sog. „*Overall Consumer Satisfaction-Composite*“ (OCSC) – das auf Erfahrungen des Konsumenten zurückgeht, die er mit Einrichtungen des Einzelhandels, mit dem Erwerb unterschiedlicher Produkte und Dienstleistungen gemacht hat. Im Mittelpunkt der Messung steht jedoch die Zufriedenheit mit den Bedingungen des Konsums. Die einzelnen Items beziehen sich auf den Akt des Einkaufs, die vorhandenen Einkaufsmöglichkeiten (z.B. Auswahl) und die Umstände des Einkaufs (die sog. „shopping satisfaction“, z.B. die Zufriedenheit mit dem Personal, der Sauberkeit usw.). Mithilfe des entwickelten Instrumentes konnte Meadow (1983) anhand einer Stichprobe von 249 älteren Konsumenten zeigen, dass das auf diese Weise ermittelte „konsumbezogene Wohlbefinden“ einen signifikanten Beitrag zur Vorhersagen der Lebenszufriedenheit leistet.

- Das am *Besitz* von Gütern orientierte Modell des Konsumentenwohlbefindens (*possession model*)

Einige Forscher machten den *Besitz materieller Güter* zum Bestandteil der kundenbezogenen Zufriedenheit. So haben beispielsweise Nakano et al. (1995) die Zufriedenheit mit einer Reihe von Gütern, die Menschen besitzen (satisfaction with possessions), und die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard als Ausdruck des Konsumentenwohlbefindens untersucht (die Zufriedenheit mit dem Besitz materieller Güter und dem Lebensstandard bildete einen gemeinsamen Item). Zusätzlich wurde die Frage nach der Zufriedenheit mit dem Ausmaß der Bedürfnisbefriedigung in das Instrument integriert. Was den Besitz bestimmter materieller Güter und dessen Bedeutung für subjektives Wohlbefinden anbetrifft, so liefert hier die Forschung widersprüchliche Ergebnisse. Während Leelakulthanit et al. (1991) beispielsweise für bestimmte Bevölkerungsgruppen einen Zusammenhang zwischen dem Güterbesitz und subjektiver Lebensqualität aufzeigen konnten, stand in einer von Oropesa (1995) durchgeführten Studie der Besitz bestimmte Güter in keinem signifikanten Zusammenhang mit der Höhe subjektiven Wohlbefindens.

- Das *Zwei-Faktoren-Modell* des Konsumentenwohlbefindens

Während die oben dargestellten Modelle das Konsumentenwohlbefinden anhand einer einzigen Dimension definieren (Erwerb, Besitz), entwickelten Day (1978, 1987) sowie Leelakulthanit et al. (1991) zweidimensionale Modelle der Konsumentenzufriedenheit. Zu den Bestandteilen des Konzeptes zählen einerseits die Zufriedenheit mit dem *Erwerb*, andererseits die Zufriedenheit mit dem *Besitz* materieller Güter. Während der erste Faktor auf Erfahrungen fokussiert, die im Zusammenhang mit dem Kaufprozess entstehen (Sortiment, Qualität, Preise der in den lokalen Geschäften erhältlichen Güter, die Attraktivität der Geschäfte, die Unterstützung durch Personal, Serviceleistungen), zielt der zweite Faktor auf Zufriedenheit mit unterschiedlichen Güterarten (z.B. Zufriedenheit mit der Wohnung, den Möbeln und der Ausstattung, dem Auto, der Kleidung etc.). Leelakulthanit et al. (1991) fanden dabei eine signifikante Korrelation zwischen der Zufriedenheit mit dem *Besitz* bestimmter Produkte und der Lebenszufriedenheit. Am stärksten war dieser Zusammenhang für ältere Befragte und Personen in unteren Einkommensschichten.

- Das am *Konsumprozess* orientierte mehrdimensionale Modell des Konsumentenwohlbefindens

Im Gegensatz zu den bisher genannten Ansätzen gehen Lee et al. (2002) davon aus, dass konsumbezogene Erfahrungen wesentlich mehr beinhalten als nur den Erwerb und den Besitz von Gütern. Auch die „jüngste“ Literatur weist darauf hin, dass mit der Konsumentenzufriedenheit weitere Merkmale, wie z.B. der Gebrauch der erworbenen Güter, ihr Unterhalt oder etwa die Entsorgungsmöglichkeiten, verbunden sind (Sirgy, Meadow & Samli 1995, Arnould et al. 2002, Solomon 2002). Von diesen Trends ausgehend, entwickelten Lee et al. (2002) ein mehrdimensionales, subjektives Maß des konsumbezogenen Wohlbefindens, das sich an den unterschiedlichen *Bereichen des Marketing-Systems* orientiert. Das Ziel der Messung besteht dabei darin, *alle* relevanten Zufriedenheitsmaße zu erfassen, die Personen im Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Besitz, dem Gebrauch, dem Unterhalt und der Entsorgung von Gütern erfahren. Die Multidimensionalität des Instrumentes sollte dabei der Gesamtheit des Konsumprozesses gerecht werden. Lee et al. (2002) gehen davon aus, dass dieses Instrument allgemeines *subjektives Wohlbefinden* besser vorhersagen kann als eindimensionale Maße.

Dieses bisher einzige mehrdimensionale Maß des konsumentenbezogenen Wohlbefindens basiert auf den Annahmen des Bottom-up-Modells subjektiver Lebensqualität. Weil Menschen ihr Leben in unterschiedlichen Lebensbereichen führen, geht dieses Modell von der Multidimensionalität des „psychologischen Lebensraums“ aus (vgl. Campbell et al. 1976, Andrews & Withey 1976, Diener 1984). Dieser besteht aus Erfahrungen, Erinnerungen an Ereignisse, Erwartungen und Einstellungen, die lebensbereichsspezifisch aggregiert sind und einen mehr oder weniger hohen Grad der Spezifikation (Abstraktheit) aufweisen. Einen der relevanten Lebensbereiche bilden alle jene Erfahrungen, die Menschen in ihrer Rolle als Konsument bzw. Kunde erwerben. Dieser als „*consumer life domain*“ bezeichnete psychische Erlebnisraum generiert eine übergeordnete spezifische (Art der) Zufriedenheit, die wiederum in Abhängigkeit von der individuellen Einschätzung der Wichtigkeit des konsumbezogenen Lebensbereiches einen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden, z.B. Lebenszufriedenheit, hat. Dieses – auch als „*satisfaction hierarchy model*“ bezeichnete Konstrukt des Konsumentenwohlbefindens (Lee & Sirgy 1995, Sirgy 1998, Lee et al. 2002) basiert auf fünf Faktoren:

- Die *Zufriedenheit mit dem Erwerb*: Sie umfasst alle Erfahrungen, die im Zusammenhang mit der Handlung des Einkaufens selbst stehen. Lee et al. (2002) definieren diese Art der Zufriedenheit als „*with respect to shopping and other activities involved in the purchase of consumer goods and services*“ (S. 160). Diesem übergeordneten Faktor werden sieben Einzelitems zugeordnet, die auf empirische Arbeiten anderer Forscher zurückgehen (Day 1987, Hawes & Lumpkin 1984, Lee & Sirgy 1995, Leelakuthanit et al. 1991).
- Die *Zufriedenheit mit dem Besitz*: Sie stellt jene Art der Zufriedenheit dar, die Menschen aufgrund des Besitzes bestimmter Konsumgegenstände (Haus oder Wohnung, Geldvermögen, etc.) empfinden. Dabei ist es unerheblich, ob die Produkte der Befriedigung bestimmter Bedürfnisse dienen. Der Besitz ist ebenfalls unabhängig von dem Ge- bzw. Verbrauch der Güter. So konnten Belk (1985) sowie Dawson und Bamossy (1991) zeigen, dass der *Besitz* von bestimmten Dingen eine andere Bedeutung haben

kann als der *Gebrauch* von Gegenständen. Gleichwohl ist es möglich, dass Menschen bestimmte Gegenstände besitzen, ohne sie zu benutzen, so dass der Besitz eine andere Art der Zufriedenheit generiert als die Nutzung.

- Die *Zufriedenheit mit dem Ver- bzw. Gebrauch*: Sie wird definiert als jene Zufriedenheit, die aus der Funktionsbestimmung von Gütern und anderen Leistungen resultiert. Obwohl die Zufriedenheit mit dem Gütergebrauch eine enge Beziehung zur Zufriedenheit mit dem Besitz von Gütern aufweist, stellt sie, indem sie ausschließlich auf aktuelle Erfahrungen mit dem *Gebrauch* bzw. der *Nutzung* erworbener Gegenstände fokussiert, eine andere Quelle der Zufriedenheit dar. Eine wichtige Bedeutung kommt dieser Art der Zufriedenheit bei der Bewertung der Zufriedenheit mit Dienstleistungen zu, denn diese können nicht „besessen“ werden. Gebildet wird dieser Faktor aus elf Fragen, mit deren Hilfe die Zufriedenheit mit unterschiedlichen Güter- und Dienstleistungsarten erhoben wird.
- Die *Zufriedenheit mit dem Unterhalt* von Gütern: Diese Art der Konsumentenzufriedenheit bezieht sich auf Servicelistungen sowie alle nach dem Kauf erfolgten Eingriffe des Käufers, die nicht Bestandteil des Konsumgutes selbst sind, sondern mit der Instandhaltung der Güter verbunden sind. Dazu gehören Serviceleistungen (Wartung, Garantie, Reparatur) sowie jene Instandhaltungs- und Wartungsmöglichkeiten, die der Kunde selbst vornehmen kann. Lee et al. (2002) weisen dieser Dimension zwei unabhängige Faktoren zu: die Zufriedenheit mit den Fremdleistungen und die Zufriedenheit mit der Eigenleistung.
- Die *Zufriedenheit mit der Entsorgung* bezieht sich schließlich auf alle Aspekte, die mit der Wegschaffung oder Wiederverwertung der Güter zusammenhängen. Ähnlich wie bereits bei anderen Faktoren wird die Zufriedenheit auch hier anhand insgesamt sieben Kategorien, die an spezifischen Produkten bzw. Produktgruppen orientiert sind, gemessen.

### 3.4.3.2 Ergebnisse empirischer Forschung

#### 3.4.3.2.1 Konsumentenzufriedenheit und subjektives Wohlbefinden

Aus der Perspektive der Lebensqualitätsforschung ist es nicht nur von Bedeutung, warum Menschen mit dem Erwerb, dem Besitz, dem Gebrauch, etc. von Gütern zufrieden sind, sondern ebenfalls, *ob* bzw. in welchem *Ausmaß* die jeweilige Art der Zufriedenheit allgemeine subjektive Lebensqualität beeinflusst. Den zwei letzten Fragen gingen Lee et al. (2002) nach. Die Ergebnisse ihrer Studie zeigen, dass alle fünf Faktoren des oben genannten Modells der Konsumentenzufriedenheit nicht nur miteinander hoch korrelieren, sondern ebenfalls in einer signifikanten und positiven Beziehung zur Lebenszufriedenheit stehen. Eine Regressionsanalyse, in die neben den fünf Faktoren des konsumentebezogenen Wohlbefindens auch andere Maße spezifischer Zufriedenheit einbezogen wurden, ergab aber nur für drei der insgesamt fünf Faktoren ein signifikantes Ergebnis: die Zufriedenheit mit dem *Erwerb*, mit dem *Besitz* und dem *Gebrauch* von Gütern. Die zwei verbleibenden Zufriedenheitsarten – die Zufrieden-

heit mit der Instandhaltung (sowohl die externen Leistungen als auch eigene Leistungen betreffend) und die Zufriedenheit mit der Entsorgung – konnten keinen signifikanten Anteil der Varianz in dem Maß der Lebenszufriedenheit erklären. Weitere Analysen bestätigten das Ergebnis. So konnte ein Summenscore aller fünf Faktoren keinen größeren Anteil der Varianz in dem Maß der Lebenszufriedenheit erklären als ein aus den bereits als signifikant hervorgegangenen Faktoren bestehender Score. Resümierend kann hier festgehalten werden, dass die Zufriedenheit mit dem *Unterhalt* und die Zufriedenheit mit der *Entsorgung* von Gütern keine signifikante Erklärungskraft in Bezug auf subjektives Wohlbefinden leisten. Die Zufriedenheit mit dem *Erwerb*, dem *Besitz* sowie dem *Ver- bzw. Gebrauch* trugen dagegen wesentlich zur Erklärung von Lebenszufriedenheit bei (Lee et al. 2002).

Die von Lee und Mitarbeitern (2002) vorgelegten Forschungsergebnisse bestätigen die Resultate früherer Studien. Konsumbezogene Zufriedenheit besteht demnach aus mindestens drei Dimensionen: dem *Erwerb und den Erwerbsbedingungen*, dem *Besitz* und dem *Gebrauch* von Konsumgütern und Dienstleistungen (Meadow 1983, Day 1987, Leelakulthanit et al. 1991, Nakano et al. 1995, Lee et al. 2002). Trotz dieser Übereinstimmung bedarf es dennoch weiterer Untersuchungen, die sich der Rolle moderierender Variablen widmen. Eine solche Variable könnte beispielsweise die *Konsumkultur* oder die *Preispolitik* einer Gesellschaft sein. Innerhalb einer Konsumkultur, in der die Einstellungen zur Umwelt einen Einfluss auf das Kauf- und etwa das Entsorgungsverhalten nehmen, könnte der Zufriedenheit mit Entsorgungsmöglichkeiten eine größere Bedeutung im Hinblick auf Lebenszufriedenheit zukommen. Ein weiteres Beispiel stellt die Bedeutung von Reparaturmöglichkeiten dar: Ist der Erwerb neuer Güter preisgünstiger als Reparatur, so verlieren viele Aspekte der Instandhaltung an Bedeutung. Was ebenfalls fehlt, ist die Untersuchung der Bedeutung unterschiedlicher Arten der Konsumzufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter. So ist es denkbar, dass die Zufriedenheit mit der Instandhaltung und dem Service bei älteren Konsumenten eine größere Rolle spielen als bei jüngeren.

#### 3.4.3.2.2 Die Bedeutung der Konsummotivation für die Konsumzufriedenheit und subjektive Lebensqualität

Während die von Lee et al. (2002) durchgeführte Untersuchung sich lediglich der Bedeutung der Konsumzufriedenheit für subjektive Lebensqualität widmet, weist eine Reihe von Arbeiten aus der Konsumsoziologie und –psychologie darauf hin, dass die Relation zwischen dem Erwerb, dem Besitz oder dem Gebrauch von Konsumgütern und Zufriedenheit viel komplexer ist. Demnach müsste nicht nur gefragt werden, *ob* Menschen mit Konsumgütern zufrieden sind, sondern auch *warum* sie mit ihnen zufrieden sind. Empirische Arbeiten weisen zudem darauf hin, dass hier insbesondere die *Motivation für den Konsum* eine wichtige Rolle spielt und dass diese einen unabhängigen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben kann. Konsummotive tragen aber auch indirekt zum subjektiven Wohlbefinden bei, indem sie den Konsumstil von Personen bestimmen. In der Konsumsoziologie hängt die Konsummotivation eng mit einem Begriff zusammen, der als *Zusatznutzen* von Gütern bezeichnet wird. Im Weiteren sollen unterschiedliche Formen des Zusatznutzens und die dem Nutzen zugrunde liegenden

Motive dargestellt werden. In einem weiteren Schritt wird dann die Bedeutung dieser Motive für die Konsumzufriedenheit und subjektives Wohlbefinden diskutiert.

- Der Zusatznutzen materieller Güter

Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, dass der (subjektive, intrinsische) *Wert* eines Konsumgutes in erster Linie in seiner *Gebrauchsfunktion* liegt. Diese Funktion legitimiert in der Regel den Erwerb und den Verbrauch von Gütern. Eine Reihe neuer Arbeiten zur Entwicklung des modernen Konsums weist jedoch darauf hin, dass Konsumgüter nicht ausschließlich aufgrund eines bestehenden Bedarfes bzw. auf der Basis vorhandener Grundbedürfnisse erworben werden, sondern aufgrund von Merkmalen, die nicht Eigenschaften der Güter selbst sind, sondern beispielsweise aus Werbebotschaften resultieren. Konsumgüter erfahren auf diese Weise eine *Bedeutungserweiterung*, von der im Marketing angenommen wird, dass sie weitere, neben dem ursprünglichen Grundbedarf vorhandene Bedürfnisse befriedigt. Aufgrund dieser „Fähigkeit“ wird einigen Produkten eine *Werterhöhung* unterstellt. Der „subjektive Gewinn“, der durch den Konsum der „erweiterten“ Eigenschaften der Güter entsteht, wird als *Zusatznutzen* (eines Produktes) bezeichnet. Es ist eine Frage der Perspektive, ob der Zusatznutzen als eine Eigenschaft, ein Merkmal oder ein Bestandteil des Gutes selbst betrachtet wird, oder eine Eigenschaft, die ihm erst nachträglich von Seiten der Werbung „verliehen“ wurde. In vielen Fällen lässt sich jedoch nicht eindeutig zwischen dem Gebrauchs- und dem Zusatznutzen unterscheiden.

Wissenschaftliche Arbeiten, die sich dem Wandel von Konsummotiven zuwenden, machen darauf aufmerksam, dass vor dem Hintergrund einer zunehmenden Sättigung, die Befriedigung grundlegender Bedürfnisse immer weniger als primäres Konsumziel gilt. Viele Güter werden nicht mehr wegen ihrer physischen Funktionen erworben, sondern wegen ihrer zusätzlichen, symbolischen Bedeutung. Der zusätzliche Nutzen, den Menschen durch den Konsum der externen Eigenschaften von Gütern erfahren, wird auf eine Vielzahl unterschiedlicher Motive zurückgeführt, z.B. das Streben nach Prestige oder Distinktion (Scherhorn 1992, Stihler 1998). Aus der Perspektive der Lebensqualität stellt sich somit die Frage, welchen Beitrag dieser Zusatznutzen für Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden leistet und wie sich die Konsumentenzufriedenheit in Abhängigkeit von den unterschiedlichen Formen des Zusatznutzens unterscheidet. Dabei muss aber zunächst nach den Motiven gefragt werden, die dem Erwerb und dem Gebrauch von Waren zugrunde liegen.

- Status- und Prestigestreben

Zu den Motiven des modernen Konsums gehören z.B. das Streben nach Status bzw. Prestige. Als Status wird „*der Standort eines Individuums oder einer Gruppe in der unter bestimmten Wertgesichtspunkten entwickelten Rangordnung eines sozialen Systems*“ bezeichnet (Beck 1992, in Stihler 1998). Die Grundlage des Status und des Prestige bildet eine besondere Wertschätzung, die ein Individuum genießt, sei es aufgrund bestimmter persönlicher Eigenschaften bzw. Fähigkeiten oder „externer“ Merkmale, wie Einkommen, Herkunft, Beruf oder Konsumverhalten. In der Ökonomie wird das Prestige- und Statusmotiv vielfach als eine der stärksten Antriebskräfte menschlichen Verhaltens betrachtet (Frank 1985). Da gesellschaftliche Achtung in wohlhabenden Gesellschaften vorwiegend an den *Symbolen des Wohlstands* festgemacht wird, entwickelte sich der Konsumstil zu einem wichtigsten Mittel, gesellschaft-

liche Anerkennung zu erlangen. Die Akkumulation von Besitztümern wird dabei als das universelle Mittel betrachtet, dass der Hervorhebung der eigenen Person dient. Vor allem der sog. *demonstrative Konsum*, mit dem in der empirischen Konsumforschung der nach Außen sichtbar gemachte und aufwendige Erwerb bezeichnet wird, gilt als Mittel der Prestigesteigerung. Dabei ist es für den Statusstrebenden wichtig, dass die erworbenen Güter eine bestimmte Symbolkraft besitzen, z.B. durch ihren hohen Preis auf Wohlstand hinweisen. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von Statussymbolen.<sup>118</sup> Zu der an Wohlstandssymbolen ausgerichteten Prestigefunktion von Konsumgütern ist im Zuge einer zunehmenden Individualisierung immer mehr ihre *distinktive Funktion* getreten. Es lässt sich aufgrund der Pluralisierung von Lebensstilen immer weniger von einem gesellschaftlich anerkannten Kanon der Prestigegüter sprechen, sondern vielmehr von der *Heraushebung individueller Lebensstile* mit dem Ziel, die Abgrenzung zu anderen sozialen Gruppen zu betonen bzw. die Zugehörigkeit zu bestimmten Lebensstilgruppen hervorzuheben. Die Symbolkraft von Konsumgütern spielt heute bei der Bildung von Lebensstilen eine wichtige Rolle: Sie dient nicht nur der sozialen Distinktion, sondern auch der *Identitätsfindung*.

- Die symbolischen Bedeutungen von Konsumgütern

Jedes Gut hat (mindestens) einen *Gebrauchswert*. Unter einem Gebrauchswert ist die objektiv messbare Verwendbarkeit einer Ware zur Erfüllung eines bestimmten Zwecks zu verstehen. Einer der Merkmale von hoch entwickelten und gesättigten Märkten ist die qualitative Ähnlichkeit und somit Austauschbarkeit der Konsumgüter im Hinblick auf ihre Gebrauchsfunktion. Vor diesem Hintergrund hat sich die Funktion von Waren zunehmend von ihren praktisch-nützlichen Aspekten entfernt und auf symbolische Werte verlagert. Bei der Entscheidung für ein bestimmtes Produkt steht vielfach nicht (ausschließlich) der „physische“ Bedarf des Menschen im Vordergrund, sondern immer häufiger andere Motive, z.B. die Suche nach Identität, der Wunsch die eigenen Ideale nach Außen darzustellen, Anerkennung und Aufmerksamkeit zu erwerben oder etwa die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe (Stihler 1998, Scherhorn 1992). Konsumgüter können dabei unterschiedliche symbolische Funktionen übernehmen. Einige Autoren verweisen auf die *kommunikative* und *identitätsbildende* Funktion der Gütersymbole hin. Menschen nutzen die symbolischen Inhalte von Konsumgütern als Ausdrucksmittel des Selbst, als Darstellung ihrer Beziehungen zu anderen Menschen oder der Gesellschaft. Die symbolischen Bedeutungen materieller Produkte helfen dem Einzelnen, sich im sozialen Gefüge zu positionieren und diese Positionierung nach Außen zu vermitteln.

---

<sup>118</sup> Materielle Objekte fungieren nur dann als Statussymbole, wenn sie relativ knapp, begehrt und sichtbar sind, d.h. entsprechend ihrem Signalwert von den übrigen Gesellschaftsmitgliedern wahrgenommen und übereinstimmend interpretiert werden. Welche Güter als prestigeträchtig gelten, ist aber einem stetigen Wandel unterzogen und zudem von den Wertvorstellungen unterschiedlicher sozialer oder Alters-Gruppen abhängig (Pluralisierung der Wertvorstellungen). Bezeichnend für einen Wandel ist auch die zunehmende Hinwendung zu postmateriellen Lebensstilen hin. Scherhorn (1994 b) zeigt aber auf, dass in Deutschland nur ca. 20% der Bevölkerung als „post-materiell“ bezeichnet werden kann.

Durch ihre Einwirkung auf das Selbstbild tragen sie aber auch dazu bei, dass bestimmte, mit dem materiellen Gut zum Ausdruck gebrachten Werte und Normen verwirklicht werden. Nach Stihler (1998) haben Konsumgüter somit zwei Funktionen: eine *reflexive* und eine *produktive* Funktion.

Im Hinblick auf das eigene Selbstbild können Konsumgüter aber auch eine *kompensatorische Funktion* einnehmen. Ein Verhalten wird dann als kompensatorisch genannt, wenn es „*Defizite ausgleichen soll, die daraus entstanden sind, dass andere Probleme nicht gelöst wurden*“ (Stihler 1998, S. 210). In den Wirtschaftswissenschaften erhält der Begriff des kompensatorischen Konsums bereits dadurch an Bedeutung, weil Kompensationsverhalten häufig in Form von Konsum geschieht (Braun & Wicklund 1989). Nach Scherhorn handelt es sich beim Kompensationsverhalten durch Konsum um einen Versuch der *Überwindung von Selbstwert-schwäche*, wobei der Betreffende seinen fehlenden Selbstwert durch die Anerkennung anderer Menschen zu ersetzen versucht (Scherhorn 1994 a). Die symbolische Bedeutung, die bestimmten Konsumgütern zugeschrieben wird, erleichtert dabei den Prozess der Selbstwerterhöhung. Aufgrund wirksamer Werbebotschaften wird die zusätzliche Bedeutung immer stärker zum *Bestandteil* des Gutes selbst, so dass der Einzelne den zusammen mit einem Produkt erworbenen Zusatznutzen selbst nicht reflektieren muss. Gleichzeitig geht der dem Produkt zugeschriebene Zusatznutzen auf den Besitzer des Objektes über, so dass er *selbst* die dem Gut ursprünglich zugeschriebene Eigenschaft „besitzen“ kann (Scherhorn 1992).

- Zusatznutzen, Konsummotive und Lebensqualität

Eine Reihe von Studien weist darauf hin, dass die dem Zusatznutzen zugrunde liegenden Konsummotive einen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben können. Motive werden allgemein als innere „Beweggründe“ bezeichnet, die Einfluss auf die individuelle Wahl von Lebenszielen nehmen und somit menschliches Handeln bestimmen (Locke & Latham 1990). Was subjektive Lebensqualität anbetrifft, so scheint nicht nur die Wahl der Lebensziele für die Höhe der Lebenszufriedenheit verantwortlich zu sein, sondern ebenso die der Zielwahl zugrunde liegende Motivation. Die dem Zusatznutzen zugrunde liegenden Motive haben sich dabei eher als negativ im Hinblick auf ihre Beziehung zur subjektiven Lebensqualität herausgestellt. Aber auch die Konsumstile, die am Zusatznutzen ausgerichtet sind, haben einen negativen Einfluss auf Lebenszufriedenheit. Im Weiteren werden einzelne empirische Ergebnisse präsentiert, die sich mit den einzelnen Motiven befassen haben.

- Kompensatorische Bedeutung des Konsums und subjektive Lebensqualität

Psychologische Studien, die sich dem Zusammenhang zwischen *Kaufmotivation* und subjektivem Wohlbefinden befassen, weisen darauf hin, dass Konsum insbesondere dann einen negativen Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden leistet, wenn Menschen durch den Erwerb und Besitz von materiellen Gütern nach der Kompensation innerer Defizite streben. Vom *kompensatorischen Konsum* wird indessen gesprochen, wenn Kaufen nicht der materiellen Bedürfnisbefriedigung dient, sondern dazu genutzt wird, innere Schwächen zu überdecken. Vor al-

lem der sog. *demonstrative Konsum* gilt als Ergebnis eines mangelnden Selbstwertgefühls<sup>119</sup> (Braun & Wicklung 1989). Der Erwerb bestimmter Konsumgüter scheint dabei ein „wirksames“ Mittel zu sein, um sich Eigenschaften wie Stärke, Größe oder Macht „anzueignen“.

Die Nutzung des Konsums für kompensatorische Zwecke steht jedoch im negativen Zusammenhang mit subjektivem Wohlbefinden. So zeigte Csikszentmihalyi (1999) in mehreren länder- sowie kulturübergreifenden Studien, dass es negative Korrelationen zwischen einer aufwendigen Güterausstattung und dem Erleben von Glück gibt. Dass bestimmte Konsummotive einen unabhängigen und negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben können, zeigten auch Srivastava et al. (2001). In ihrer Untersuchung widmeten sich die Forscher subjektiven Motiven des Einkommenserwerbs und ihrer Bedeutung für subjektive Lebensqualität. Die Ergebnisse zeigen, dass es vielfältige Gründe des Einkommenserwerbs gibt (z.B. Streben nach Sicherheit, soziale Unterstützung, Freiheit); dient der Einkommenserwerb in erster Linie der Überwindung von Selbstzweifeln, dem Konkurrenzvergleich mit anderen Menschen, der Selbstdarstellung und Demonstration von Stärke und Macht nach Außen, haben diese Motive einen negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden.

#### - Das Streben nach Status und subjektive Lebensqualität

Neben der kompensatorischen Nutzung des Konsums stellte sich auch das *Motiv nach Prestige- bzw. Statussteigerung* als Widerspruch zur Lebenszufriedenheit heraus. So untersuchten beispielsweise Csikszentmihalyi und Rochberg-Halton (Csikszentmihalyi & Rochberg-Halton 1981, Rochberg-Halton 1986) zwei Arten materialistischer Motive für Lebenszufriedenheit, die sie als „instrumentellen Materialismus“ und „terminalen Materialismus“ bezeichnen. Während bei der ersten Form der materiellen Motivation Konsumgüter dazu genutzt werden, individuelle Wertvorstellungen und Ziele zu verwirklichen, dienen sie bei der zweiten Form der Motivation zur Statusgewinnung und Anerkennung durch andere Menschen. Rochberg-Halton (1986) konnte zeigen, dass nur die zweite Art materieller Motivation einen negativen Einfluss auf Lebenszufriedenheit hatte.<sup>120</sup> Ausgehend von der Selbstbestimmungstheorie der Motivation (Deci & Ryan 1985) konnten auch Kasser und Ryan aufzeigen, dass eine starke Orientierung am Einkommen und Konsum dann einen negativen Einfluss auf psychologisches Wohlbefinden und mentale Gesundheit hat, wenn Menschen ihr Handeln aufgrund fehlender innerer Autonomie am „Erwerb“ „materialisierter Symbole“ ausrichten (Ryan et al. 1996) und nach Anerkennung durch Andere streben (Kasser & Ryan 1993 a, b).

Zu einem ähnlichen Ergebnis kamen Carver und Baird (1998). Die Forscher gehen davon aus, dass die Entwicklung von Handlungszielen auf vier unterschiedliche Arten der Motivation

---

<sup>119</sup> In Abhängigkeit von der jeweiligen Nomenklatur wird in empirischer Forschung entweder vom Selbstwertgefühl, vom mangelnden Selbstbewusstsein oder Selbstvertrauen gesprochen. Die Vielfalt in den Bezeichnungen ist dem Mangel einer konsistenten, alle wissenschaftlichen Disziplinen durchdringenden Vorstellung vom Selbstkonzept geschuldet (vgl. Sirgy 1982). Unterschiedlich wird zudem die Funktion des Konsums bezeichnet: als Defizit-ausgleich, als Ablenkung oder als Dämpfung.

<sup>120</sup> Vgl. hier auch die Arbeiten Belk (1985), Richins & Dawson (1992), Sirgy (1998) und Abschnitt 3.5.1.



zurückgeführt werden kann: 1. Motive, die an intrinsischer Freude orientiert sind, 2. Motive, die persönliche Werte reflektieren, 3. Motive, die aufgrund von Stress und Belastung entstehen, z.B. Schuldgefühle oder das Streben nach sozialer Anerkennung und 4. Motive, die durch externe Einflussfaktoren wirksam sind, z.B. Belohnung oder Bestrafung. In ihrer Studie zeigten sie, dass eine starke Ausrichtung der Lebensziele an *externen Motiven*, wie Einkommen und Konsum, mit niedrigem subjektiven Wohlbefinden einherging. Gleichzeitig fand sich aber auch ein positiver Zusammenhang zwischen Motiven, die an intrinsischer Freude, an individuellen Werten und an materiellen Lebenszielen orientiert waren und subjektivem Wohlbefinden. Dieses Ergebnis zeigt, dass nicht die Orientierung des Handelnden an materiellen Zielen per se einen negativen Einfluss auf die Höhe des psychologischen Wohlbefindens hat, sondern dass die dem Handeln zugrunde liegenden Motive eine entscheidende Rolle für die Höhe subjektiver Lebensqualität haben. Im Rahmen einer Kritik des Zusatznutzens bezweifelt auch Scherhorn, ob das Streben nach Prestige, das er als *positionalen Nutzen* bezeichnet, einen „echten“ psychischen Gewinn darstellt. Der positionale Zusatznutzen stellt vielmehr eine Art (Selbst)Erhöhung dar, die Menschen in Relation zu anderen Menschen anstreben. Da diese Art der „Besserpositionierung“ jedoch illusorischen Charakter hat und grundsätzlich als unersättlich gilt (Hirschman 1980, in Scherhorn 1992), kann sie nicht zur Lebensqualität beitragen.

#### - Hedonistischer Konsum

Neben den Motiven nach Prestige und Kompensation wurde sowohl in der soziologisch orientierten Konsumforschung als auch in der Lebensqualitätforschung ein Streben des modernen Konsumenten beschrieben, das vereinfacht als die Suche nach Glück durch Konsum bezeichnet werden kann. Von *hedonistischem Konsum* wird aber erst dann gesprochen, wenn der Erwerb von Gütern primär am (kurzfristigen) Genuss ausgerichtet ist. Hirschman und Holbrook (1982) bezeichnen den hedonistischen Konsum als „*those facets of consumer behavior that relate to the multisensory, fantasy and emotive aspects of one's experience with products*“ (S. 92). Eine ähnliche Definition des hedonistischen Konsums vertritt Campbell (1987). Die von ihm entwickelte Theorie des „*imaginativen Hedonismus*“ geht davon aus, dass Menschen durch den hedonistischen Konsum nicht nach der Befriedigung bestehender Bedürfnisse, sondern nach den „Verheißungen“ der modernen Werbung – Reichtum, Erfolg und insbesondere Glück - suchen.

In der Lebensqualitätsforschung gibt es konkurrierende Ansichten darüber, ob das Streben nach Glück das wichtigste - explizite oder implizite - Ziel jedes menschlichen Handelns, d.h. den Konsum eingeschlossen, bildet (Headey & Wearing 1992), oder ob Glück ein „Nebenprodukt“ anderer Tätigkeiten ist (Csikszentmihalyi 1999).<sup>121</sup> Die Ergebnisse der psychologisch

---

<sup>121</sup> In der Moraletik wird Hedonismus von Eudämonismus unterschieden. Als *Hedonismus* wird eine ethische Norm verstanden, welche die Lust als höchstes Gut sowie Bedingung für Glückseligkeit und gutes Leben ansieht. Im *Eudämonismus* dagegen gilt ebenfalls das Prinzip, dass das Glück zum endgültigen Ziel und Maßstab jeglichen Strebens gilt; dieses sollte aber nicht in dem eigenen Lustgewinn, sondern der „Tugend“ gesucht werden.

orientierten Konsumforschung weisen jedoch darauf hin, dass der Glaube, durch ein hohes Konsumniveau Glück erlangen zu können, mit niedrigem subjektiven Wohlbefinden und Unzufriedenheit korreliert (Belk 1985, Richins & Dawson 1992, Ahuvia 2002, 1999). Zudem wiesen Burroughs und Rindfleisch (2002) darauf hin, dass das Streben nach Glück und Selbstbelohnung durch Konsum mit anderen materialistischen Einstellungen einhergeht. Der Grad materialistischer Einstellungen zum Konsum korrelierte positiv mit der sog. „Hedonismus-Orientierung“ bzw. „Selbstbelohnung“ in mehreren Untersuchungen ( $r = .31$ ).

Neben den psychologischen Studien weisen auch soziologische Ansätze darauf hin, dass das hedonistische Streben nach Sinnengenuss die Konsumzufriedenheit eher mindert als dass es sie stärkt. Als Erklärung dafür gilt das grundsätzliche „Unvermögen“ der Konsumgüter, die durch Werbebotschaften kreierten, emotionsbetonten, symbolischen Vorstellungen zu erfüllen. Konsumgüter wecken durch ihre Symboleigenschaften Hoffnungen und Erwartungen, die mit den beworbenen Produkten nicht realisiert werden können, sondern Unzufriedenheit und Enttäuschung mit sich bringen (Stihler 1998). Vor diesem Hintergrund wird häufig von der sog. „Wachstumsillusion“ gesprochen (Looft 1971). Diese ist an die Vorstellung des „modernen Hedonisten“ gebunden, dass ein neues Gut zu neuem Glücks führen wird (Stihler 1998). Ähnlich argumentiert Scherhorn, indem er darauf hinweist, dass die „Wachstumsillusion“ *„...das Bewusstsein von der Erkenntnis abschirmt, dass das Glück im Leben durch Vermehrung von Komfort und Ansehen nicht zu erreichen ist“* (Scherhorn 1992). So kommen die Forscher zu dem Schluss, dass sowohl Hedonisten als auch jene Konsumenten, welche die Symbolkraft von Gütern „konsumieren“, der Illusion unterliegen, dass das Glücksgefühl auf dem *direkten* Weg angestrebt werden kann. Das Erleben von Glück sei aber eher eine Nebenwirkung, ein Nebenprodukt, das unbeabsichtigt bei der Verfolgung anderer Ziele eintritt (Scherhorn 1992, 1994 a). Hedonistischer Konsum gilt deshalb sowohl aus der psychologischen als auch der soziologischen Perspektive als ein negatives Korrelat subjektiver Lebensqualität.

### **3.4.4 Diskussion der Ergebnisse**

Zusammenfassend weisen die genannten empirischen und theoretischen Arbeiten auf die kritische Funktion des Zusatznutzens bzw. der ihm zugrunde liegenden Motivation im Hinblick auf subjektive Lebensqualität hin. So scheint die „Anreicherung“ von Konsumgütern mit zusätzlicher symbolischer Bedeutung nicht nur wenig zur Lebensqualität beizutragen, sondern vielmehr die Bildung von illusorischen Erwartungen zu unterstützen, die im Endeffekt eher negativen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben. Der Konsum „illusorischer“ Symbolgehalte hat zudem den Nebeneffekt einer ständigen Anspruchssteigerung, von der angenommen wird, dass sie prinzipiell nicht der Bedürfnisbefriedigung per se, sondern den Gesetzmäßigkeiten eines sich ständig entwickelten Konsummarktes dient. Diese von vielen Forschern kritisierte „Unersättlichkeit“ der Konsumwünsche scheint aber insbesondere zur Unzufriedenheit in der Rolle als Konsument beizutragen (Scitovsky 1976, Leiss & Shapiro 1987, Easterlin 1974, 2003 a). Da der Konsum jedoch zunehmend auch in andere Lebensbereiche eindringt, bestimmt er stärker denn je auch andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit (Diener & Seligman 2004, Kasser 2004).

Die Steigerung der Konsumwünsche bildet die wichtigste Erklärung für den *relativen Charakter* der Zufriedenheitsurteile, insbesondere mit den Aspekten der materiellen Lebenslage. Aus dieser Perspektive gilt es als fraglich, ob die Zufriedenheit mit dem Konsum überhaupt als politisches Orientierungsmaß dienen kann. Vor diesem Hintergrund geht Scherhorn davon aus, dass jede Intervention zur Steigerung der Lebensqualität durch Konsum nicht darin bestehen sollte, den Konsumenten mit immer hochwertigeren Gütern auszustatten, sondern vielmehr darin, seine Autonomie zu fördern. Autonomie gilt dabei nicht nur als Voraussetzung eines hohen Selbstwertgefühls, sondern ebenfalls als Bestandteil des sog. psychologischen Wohlbefindens (Ryff & Keyes 1995). Menschen sind aber nur dann autonom, wenn ihr Selbstwert nicht von äußeren Bestätigungen abhängt, sondern im Einklang mit ihren eigenen Empfindungen steht (Deci & Ryan 1985). Der Zusatznutzen vieler Konsumgüter hat dagegen häufig nur die Funktion der Kompensation, um Schwächen des eigenen Selbst zu überdecken. Autonomie dagegen ist „*nicht nur die Unabhängigkeit vom Willen anderer, (...) sondern auch die von innen kommende Möglichkeit, das zu wollen, was man wollen will*“ (Scherhorn 1992). Mit dem Streben nach Autonomie ist jedoch eines der wichtigsten Ziele moderner Marktwirtschaften unvereinbar – das wirtschaftliche Wachstum durch den Güterkonsum. Nach Scherhorn muss es deshalb heute mehr darum gehen, „*zu einem qualitativen Wachstum überzuwechseln, bei dem eine geringe Zunahme des Sozialprodukts mit einer überproportionalen Wohlfahrtssteigerung verbunden wäre*“ (Scherhorn 1992, S. 28).

### 3.5 Theoretische Erklärungsmodelle zum Zusammenhang zwischen Einkommen, Lebensstandard, Konsum und Lebensqualität

Der folgende Abschnitt ist theoretischen Modellen gewidmet, die den Zusammenhang zwischen objektiven Merkmalen der materiellen Lebenslage und subjektiver Lebensqualität erklären. Im Gegensatz zu den Ansätzen, die im ersten Kapitel dargestellt wurden, werden in diesem Abschnitt Theorien diskutiert, die sich *explizit* mit Fragen der Lebensqualität in der *materiellen Lebensdimension* befassen. Obwohl einige dieser Ansätze auch für andere Lebensbereiche relevant sind, entstanden sie ursprünglich, um paradoxe Phänomene der empirischen Beziehung zwischen dem Einkommen, dem Lebensstandard, dem Konsum und subjektivem Wohlbefinden zu erklären. Um die Bedeutung des objektiven Wohlstands für Lebenszufriedenheit und Glück zu verstehen, greifen sie auf unterschiedliche *moderierende Variablen oder Prozesse* zurück, wie Anpassung, Bedürfnisbefriedigung oder Einstellungen. Im ersten Schritt werden drei Theorien aufgegriffen, die materialistische Einstellungen, Persönlichkeitsmerkmale oder individuelle Bewertungsstrategien als Determinanten subjektiver Lebensqualität betrachten. Danach wird der kritisch-ökonomische Ansatz des Wohlstands von Tibor Scitovsky vorgestellt, der Bedürfnisse des modernen Konsumenten in den Mittelpunkt der Betrachtung stellt. Schließlich werden zwei Erklärungsmodelle aufgegriffen, die das bisher bekannteste Theorem der Lebensqualitätsforschung darstellen – Theorien der Anpassung.

### 3.5.1 Die Perspektive des Materialismus<sup>122</sup>

#### 3.5.1.1 Die Bedeutung materialistischer Einstellungen für Lebensqualität

Im allgemeinen Sprachgebrauch bezieht sich Materialismus auf eine Einstellung, die das Materielle höher bewertet als das Geistige. Auch in der *Philosophie* entstanden mehrere Materialismusbegriffe; sie beziehen sich alle auf die Lehre von der „Alleinwirklichkeit“ des Stofflichen bzw. des Materiellen, das als eine Eigenschaft, ein Zustand oder eine Funktion alles Nichtstofflichen (Seele, Bewusstsein, Geist u. Ä.) aufgefasst wird. Nichtmaterielles kann demnach immer auf das Materielle zurückgeführt werden. In der *Konsumforschung* gilt Materialismus dagegen als eine Persönlichkeitseigenschaft oder eine Werthaltung, die eine spezifische Beziehung der Person zum Konsum oder zum Besitz materieller Güter zum Ausdruck bringt. Die Zunahme materialistischer Werte und Überzeugungen wurde in der Vergangenheit herangezogen, um das steigende Konsumniveau der privaten Haushalte zu erklären. So besteht zwischen Konsumforschern ein weitgehendes Einvernehmen darüber, dass einer der wichtigsten Trends des vergangenen Jahrhunderts in der Entwicklung des Konsums zu einem kulturell und sozial allgemein akzeptierten Mittel des individuellen Erfolgs, Glücks und der persönlichen Erfüllung bestand. Auf den zunehmenden Einfluss des Konsums auf gesellschaftliches und individuelles Leben sowie dessen Qualität weisen unter anderem Brewer und Porter hin, indem sie schreiben: „*Our lives today are dominated by the material objects that proliferate all around us, including the prospects and problems they afford*“ (1993, S. 1).

Die Beschäftigung mit materialistischen Einstellungen stieß in den vergangenen 30 Jahren auf ein großes wissenschaftliches Interesse, das zunehmend über die Grenzen der Konsumpsychologie hinausging. Forscher aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen führten ihre empirischen Ergebnisse immer häufiger auf materialistische Werte oder Einstellungen zurück, z.B. in der Demographie (z.B. Easterlin & Crimmins 1991), der Sozialpsychologie (z.B. Kasser & Ryan 1993 a und b, Csikszentmihalyi & Rochberg-Halton 1981), den Politikwissenschaften (z.B. Inglehart 1998), in kulturkritischen Schriften (z.B. Scitovsky 1976) und nicht zuletzt der Konsumforschung (Belk 1985, Richins 1987, Sirgy 1998). Was das Interesse am Materialismus in der *Lebensqualitätsforschung* anbetrifft, so entstand dieses insbesondere vor dem Hintergrund der wiederholten empirischen Beobachtung seiner negativen Relation zu den Indikatoren subjektiven Wohlbefindens. Es ist nahezu bezeichnend, dass - um es in den Worten von Larsen et al. (1999) zu fassen - „*In this stream of research, no relation among variables has been more widely supported than the negative correlation between materialism and life satisfaction.*“ (S. 97). Unabhängig davon, wie Materialismus und subjektive Lebensqualität definiert und gemessen wurden – es bestätigte sich durchgehend eine negative Korre-

---

<sup>122</sup> Die hier zitierten Forschungsergebnisse entstammen meistens US-amerikanischen Studien. Da vergleichende Untersuchungen jedoch immer wieder darauf hingewiesen haben, dass in den USA die Tendenz, materiellen Dingen einen hohen Stellenwert zuzumessen, vergleichsweise stark ausgebildet ist, lassen sich diese Daten nicht direkt auf Deutschland übertragen. Der Rückgriff auf US-amerikanische Studien ist jedoch aus zwei Gründen notwendig: Weil in den USA die Forschung zu diesem Thema am meisten fortgeschritten ist und weil da die meisten Erfassungsinstrumente entwickelt wurden.

lation mittlerer Größe zwischen den beiden Konstrukten (Ahuvia & Wong 2002, Belk 1985, Cole et al. 1992, Richins & Dawson 1992, Sirgy et al. 1998, Wright & Larsen 1993). Aus diesen Gründen wird Materialismus häufig als „die dunkle Seite des Konsumentenverhaltens“ bezeichnet (Kasser und Ryan 1993 a und b).

Während Materialismus einen negativen Zusammenhang mit den „positiven“ Indikatoren subjektiven Wohlbefindens aufzuweisen scheint, deutet eine weitere Reihe von Studien auf seine positive Beziehung zu jenen Variablen hin, die als „negative“ Korrelate des Wohlbefindens gelten. So zeigte sich in einer von Schroeder & Dugal (1995) durchgeführten Studie eine positive Korrelation zwischen Materialismus (gemessen an der Materialismus-Skala von Belk) und sozialer Ängstlichkeit. Eine starke Orientierung am finanziellen Erfolg ging auch in anderen Untersuchungen mit Faktoren einher, die üblicherweise als Indikatoren einer schlechten mentalen Gesundheit betrachtet werden. So zeigten beispielsweise Kasser und Ryan (1993 a und b), dass die starke Orientierung an materiellen Lebenszielen nicht nur mit einem niedrigeren subjektiven Wohlbefinden, sondern ebenfalls einem stärkeren Erleben von Angst und der Neigung zur Depression einherging. Diese Ergebnisse lassen vermuten, dass Materialismus keinen direkten Einfluss auf globale und spezifische Zufriedenheit hat, sondern sich durch anderweitige, negative Konsequenzen auf allgemeine Lebenszufriedenheit sowie die Zufriedenheit mit spezifischen Lebensbereichen auswirkt.

Ein niedriges allgemeines Wohlbefinden und eine Unzufriedenheit mit der materiellen Lebensdimension werden deshalb heute als potentielle Konsequenzen materialistischer Einstellungen diskutiert. Sie gelten aus der Perspektive der Lebensqualitätsforschung als eine der wichtigsten *moderierenden Variablen*, die den „unvollständigen Zusammenhang“ zwischen objektiver und subjektiver Lebensqualität erklären können. Auf welche Weise jedoch Materialismus zwischen objektiver und subjektiver Lebensqualität „vermittelt“, bleibt bisher umstritten. In der Lebensqualitätsforschung entstand deshalb eine Reihe von Erklärungen, die sich diesem Zusammenhang widmen (Sirgy 1998, Larsen et al. 1999, Solberg et al. 2004). Dabei greifen diese größtenteils auf Ansätze zurück, die in der psychologisch orientierten Konsumforschung entwickelt wurden. Bevor die einzelnen Ansätze detaillierter vorgestellt werden, soll zunächst auf die Definition des Materialismus eingegangen werden.

### **3.5.1.2 Die Vielfalt der Materialismusbegriffe und der Versuch einer Systematisierung**

Sowohl im allgemeinen Sprachgebrauch als auch in der Lebensqualitätsforschung wird dieser Begriff mit der persönlichen Neigung in Beziehung gesetzt, materiellen Objekten im Vergleich zu anderen Lebensbereichen einen hohen Stellenwert zuzuschreiben. Neben dem Hang zur Überbewertung materieller Güter wird Materialismus mit einer Motivlage assoziiert, die auf der Überzeugung beruht, dass der individuelle Wohlstand eine wichtige, wenn gar nicht die wichtigste Quelle persönlichen Glücks und Wohlbefindens bildet (Belk 1984, Richins 1987, Richins & Dawson 1992). Neben individuellen Werthaltungen dienten auch Persönlichkeitsmerkmale, Charakteristika der Lebensweise, Lebensziele oder ein bestimmtes (Konsum)Verhalten als Definitionsbestandteile des Materialismus. Trotz dieser Vielfalt an Konzepten bleibt bisher jedoch unklar, was die *Merkmale* des Materialismus selbst und was seine *Korrelate* bzw. *Konsequenzen* sind.

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Materialismusdefinitionen versuchten Forscher bestimmte *Formen des Materialismus* zu unterscheiden. Csikszentmihalyi und Rochberg-Halton (1981) nahmen in ihrer Arbeit beispielsweise eine Trennung zwischen dem sog. „instrumentellen“ und „terminalen“ Materialismus vor. Während die hohe Wertschätzung materieller Güter in dem ersten Begriff dadurch zustande kommt, weil sich damit andere wichtige Lebensziele, z.B. die Unterstützung anderer Personen oder Selbstverwirklichung, erreichen lassen, erwächst die hohe Wertschätzung des Materiellen in dem „terminalen“ Materialismus aus dem Streben nach sozialem Status und Prestigegewinn. Die beiden Forscher gehen davon aus, dass nur die zweite Form des Materialismus „destruktiv“ für subjektive Lebensqualität ist. Diese Überlegungen deuten darauf hin, dass es bei der Konzipierung des Materialismus nicht nur auf die Erfassung von *Konsumstilen* oder *Werthaltungen* ankommt, sondern ebenfalls auf die spezifischen *Motive*, die sich hinter materialistischen Vorstellungen, Merkmalen, Einstellungen oder Verhaltensweisen verbergen.

Dennoch ist eine Trennung zwischen „materialistischen“ und „nicht-materialistischen“ Motiven bzw. Zielen aus zwei Gründen problematisch. Zum einen ist die Abgrenzung unterschiedlicher Ziele und Motive nicht immer eindeutig oder möglich.<sup>123</sup> Zum anderen stellt eine derartige Unterscheidung den Forscher vor ein „Wertungsdilemma“, das ihn zu einer Trennung zwischen „guten“ und „schlechten“ Lebenszielen und Motiven zwingt. Dabei fehlt es häufig an einer Klärung, in Bezug *worauf* Motive „gut“ oder „schlecht“ sind bzw. sein sollten. An diesem Beispiel wird erkennbar, dass die Definition des Materialismus nicht nur einen „neutralen“ Kern hat; neben ihm wird dem Begriff vielfach eine implizite negative Bedeutung zugeschrieben. So werden „materialistischen Menschen“ oftmals negative Merkmale unterstellt, die zunächst aber einer empirischen Überprüfung bedürften. Dennoch betrachten nicht alle Forscher den Materialismus als negativ. So konzipierten beispielsweise Mochis und seine Mitarbeiter einen positiven Begriff des Materialismus, den sie als *„orientation emphasizing possessions and money for personal happiness and social progress“* (Moschis & Churchill 1978, S. 607) definieren. Dabei weisen die Autoren insbesondere darauf hin, dass individuelles Streben nach materiellem Erfolg als Voraussetzung für Wohlstand und gesellschaftlichen Fortschritt betrachtet werden muss. Dieser wiederum gilt ihnen als Quelle des individuellen Wohlbefindens.

Aufgrund der Vielzahl der Materialismusbegriffe entstanden in der Lebensqualitätsforschung Versuche, die vielfältigen Inhalte anhand bestimmter Kriterien zu systematisieren. Ausgehend von den Überlegungen, die bereits Belk (1983) bei der Entwicklung seiner Materialismusskala vornahm, unterscheiden Larsen et al. (1999) vier Materialismusbegriffe. Entscheidend bei der Zuordnung sind zwei Merkmalsdimensionen, von denen sich die erste darauf bezieht, ob Materialismus als eine in der menschlichen Natur immanent verankerte oder vielmehr im Laufe der Sozialisation erworbene Eigenschaft darstellt (*Bedingungen des Materialismus*). Die zweite Unterscheidungsdimension bezieht sich darauf, ob die Konsequenzen des Materia-

---

<sup>123</sup> Viele Forscher gehen davon aus, dass Ziele eine mehrdimensionale und hierarchische Struktur haben (u.a. Emmons 1986, 1999). In der Praxis können deshalb übergeordnete und untergeordnete Ziele nicht immer klar voneinander getrennt werden.

lismus als positiv oder eher negativ bewertet werden (*Wertung des Materialismus*). Die oben dargestellten Begriffe lassen sich damit einem der Felder der in Abbildung 28 dargestellten Matrix zuordnen.

<b>BEDINGUNGEN:</b>		ANGEBOREN	ERWORBEN
		<b>WERTUNG:</b>	
POSITIV		<b>Epikureische Perspektive</b>	<b>Bürgerliche Perspektive</b>
	NEGATIV	<b>Religiöse Perspektive</b>	<b>Kritische Perspektive</b>

**Abbildung 28: Unterschiedliche Definitionen des Materialismusbegriffes (Larsen et al. 1999, S. 79).**

In Abhängigkeit von den *Bedingungen* des Materialismus und seiner *normativen Wertung*, lassen sich vier Begriffe des Materialismus unterscheiden:

- Der Epikureische Materialismusbegriff<sup>124</sup>

Aus dieser Perspektive wird Materialismus als eine - zumindest zum Teil – angeborene und in ihren Konsequenzen als positiv zu wertende Eigenschaft betrachtet. Das Streben nach dem Erwerb materieller Güter gilt als ein Teil der menschlichen Natur. Von einem höheren Lebensstandard wird angenommen, dass dieser nicht nur das individuelle Wohlergehen fördert, sondern auch die Freude im Alltag erhöht. Diese beiden Eigenschaften tragen größtenteils zur positiven Wertung materialistischer Einstellungen bei, die zudem eine enge Beziehung zum Hedonismus aufweisen.

- Der religiöse/asketische Materialismusbegriff

Aus der Perspektive der meisten Religionen gilt das Streben nach materiellem Besitz ebenfalls als angeboren. In seinen Konsequenzen wird es jedoch als negativ bewertet. Die „geistige“ Aufgabe eines jeden Menschen besteht demnach darin, sich von materiellen Aspirationen zu befreien und diese durch eine spirituelle Orientierung zu ersetzen.

- Der „bürgerliche“ Materialismusbegriff

Die so genannte „bürgerliche“ Perspektive betrachtet den Materialismus als eine erworbene Verhaltenstendenz. Im Gegensatz zu religiösen Lehren gilt er jedoch als „gut“. Demnach besteht eine gesellschaftliche Aufgabe darin, allen Menschen Zugang zum Wissen darüber zu gewähren, wie man ein komfortables Leben erringen kann. Grundlegend für diese Perspektive

---

<sup>124</sup> Die Bezeichnung geht auf die Lehre des Philosophen Epikur zurück. Der Begriff stellt eine vereinfachte Darstellung dieser Lehre dar (Larsen et al. 1999).

ist eine optimistische Sicht des wirtschaftlichen Wachstums, das mit einer stetigen Verbesserung der Lebensbedingungen, mehr Selbstverwirklichung durch Konsum, gesellschaftlichem Wohlstand und technischem Fortschritt assoziiert ist (Moschis & Churchill 1978).

- Der konsumkritische Materialismusbegriff

Aus der konsumkritischen Perspektive gilt Materialismus als eine erworbene und in letzter Konsequenz negative Eigenschaft. Dabei vermittelt die auf einem kapitalistischen Gedanken- gut basierende Wirtschaft zwecks ihres Selbsterhalts die Überzeugung, dass Selbstverwirkli- chung in einem steigenden Konsumniveau zu suchen ist. Der Konsum selbst wird als wich- tigste Quelle der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und des Glücks „beworben“ – eine Idee, die aus der kritischen Perspektive als Illusion gilt. Die in der Tradition des kritischen Materialismusbegriffes stehenden Forscher (Belk 1985, Richins & Dawson 1992, Deci & Ryan 1985) gehen davon aus, dass ein steigender Konsum in seiner letzten Konsequenz nicht nur zur Zerstörung der Umwelt beiträgt, sondern zu mehr Unzufriedenheit aufgrund des Strebens nach den „falschen“ Lebenszielen.

Die Vielfalt der Begriffe deutet darauf hin, dass es bisher an einer umfassenden Theorie des Materialismus fehlt. Es besteht ebenfalls wenig Einigkeit darüber, welches Konstrukt (Persön- lichkeitseigenschaften, KonsumEinstellungen und Werte, Konsumstile im Sinne von Verhal- tensstilen, Lebensziele) hinter dem Begriff des Materialismus steckt noch welche normative Perspektive ihm zugeordnet werden soll. Aus diesen Gründen werden in den nächsten Ab- schnitten exemplarisch drei Ansätze des Materialismus vorgestellt. Ausgewählt wurden dabei Theorien, die sich der Beziehung zwischen Materialismus und Lebensqualität widmeten.

### 3.5.1.3 Theoretische Ansätze des Materialismus

#### 3.5.1.3.1 Materialismus als Persönlichkeitseigenschaft – Der Ansatz von Russel Belk

- Der Begriff des Materialismus nach Belk

Eine der umfassendsten und bekanntesten Konzeptionen des Materialismus stammt von Rus- sel Belk. Seine Forschungsarbeit reicht von der Entwicklung einer Skala zur Messung des Materialismus über eine Reihe weiterer, sowohl konzeptioneller als auch empirischer Arbei- ten, die dem Forschungsgegenstand zu einer ersten theoretischen Fundierung und insbesonde- re im Rahmen der Konsumforschung zu einer großen Popularität verholfen haben. In der Belk'schen Konzeption stellt Materialismus eine Kombination spezifischer *Persönlichkeitsei- genschaften* dar, die in ihrer Gesamtheit nicht nur Einfluss auf das Konsumverhalten nehmen, sondern ebenfalls subjektives Wohlbefinden beeinflussen können. Belk definiert Materialis- mus als „*the importance a consumer attaches to worldly possessions. At the highest levels of materialism, such possessions assume a central place in a person's life and are believed to provide the greatest sources of satisfaction and dissatisfaction.*“ (Belk 1984, S. 291). Als grundlegend für den Materialismus im Sinne einer Disposition gelten nach Belk drei Persön- lichkeitsmerkmale: a) „*possessiveness*“ (Besitzbezogenheit, Besitzgier), b) „*nongenerosity*“ (mangelnde Großzügigkeit, Geiz) und c) „*envy*“ (Neid).



„*Possessiveness*“ (Besitzkontrolle, Besitzgier) wird definiert als „*the inclination and tendency to retain control or ownership of one's possessions*“ (Belk 1985, S. 267). Dabei weist der Forscher darauf hin, dass sich die Neigung, Kontrolle über das Eigentum auszuüben, nicht ausschließlich auf materielle Dinge beziehen muss. So tendieren materialistisch orientierte Personen neben der stark ausgeprägten Tendenz, rein materielle Gegenstände zu erwerben, ebenfalls dazu, Kontrolle über bestimmte Erfahrungen oder Personen auszuüben. Unter dem Begriff „*possessions*“ (Besitz, Eigentum) werden demnach neben greifbaren, dinghaften Gütern (Sachvermögen) auch bestimmte vergangene Aktivitäten (z.B. eine Urlaubsreise), Geldvermögen (inbegriffen Obligationen, Versicherungen usw.) und sogar der „Zugriff“ auf Personen subsumiert. Menschen mit einer „materialistischen Persönlichkeit“ tendieren dazu, ihr „materialistisches Kontrollbestreben“ auf andere Personen, z.B. Familienangehörige oder Angestellte, auszuweiten. Diese individuell erlebte „Ausweitung der Eigentümerrechte“ auf andere Menschen gilt insbesondere dann, wenn der vorhandene oder erwartete Erfolg der anderen Person dem „Materialisten“ als Identifikationsbasis dient. Menschen mit dieser Eigenschaft zeichnen sich nach Belk dadurch aus, dass sie eine starke Angst vor dem Verlust der Kontrolle über ihren „materialisierten“ oder symbolischen Besitz empfinden. Dabei grenzt der Autor das Merkmal des „*possessiveness*“ von „*acquisitiveness*“ ab: Während sich der erste Begriff auf die Beziehung zu materiellen Objekten *nach ihrem Erwerb* bezieht, bezeichnet der zweite Begriff die Beziehung zu materiellen Objekten *vor bzw. während ihres Erwerbs*. Als „materialistisch“ gilt deshalb beispielsweise nicht der Kauf von Waren zwecks Stimmungshhebung, sondern der Erwerb von materiellen Dingen ihres Besitzes und ihrer Kontrolle wegen.

Als eine weitere Eigenschaft, die einen Teil der „materialistischen Persönlichkeit“ bildet, gilt „*nongenerosity*“. Belk umschreibt dieses Merkmal als „*an unwillingness to give possessions to or share possessions with others*“ (Belk 1984, S. 291 f). Während Großzügigkeit durch eine Bereitschaft gekennzeichnet ist, eigenes Geld oder Güter mit anderen Menschen zu teilen, bezieht sich „*nongenerosity*“ auf eine entgegen gesetzte Verhaltenstendenz, die sich in dem individuell erfahrenen Widerwillen beim Teilen eigener Güter äußert. In dem oft auch als „Geiz“ bezeichneten Merkmal kommt der als exklusiv auf die eigene Person zugeschnittene Anspruch auf den eigenen Besitz und dessen Verwendung zum Ausdruck. Personen mit einem solchen Merkmal zeichnen sich nach Belk durch eine starke Ablehnung des Spendens von Geld an andere Personen oder Wohltätigkeitsorganisationen aus und lehnen es grundsätzlich ab, selbst erworbenes materielles Eigentum an andere Menschen zu verleihen.

Die dritte von Belk eingeführte „materialistische Eigenschaft“ wird durch „*envy*“ (Neid, Missgunst) gebildet. „*Envy*“ wird definiert als „*displeasure and ill-will at the superiority of [another person, d.A.] in happiness, success, reputation, or the possession of anything desirable*“ (Schoeck 1966, in Belk 1985, S. 268). Dabei betont Belk, dass Neid im materialistischen Sinne sich auf Objekte bezieht, die anderen Personen gehören. Inhaltlich muss somit „*envy*“ (Neid) von „*jealousy*“ (Eifersucht) unterschieden werden, denn der zweite Begriff beinhaltet eine Beziehung zu Personen. „Materialistischer Neid“ liefert unter den insgesamt drei Merkmalen die grundlegende motivationale Basis für das andauernde Streben nach und den ständigen Erwerb von materiellen oder symbolischen Objekten.

Die genannten materialistischen Eigenschaften zeichnen sich dadurch aus, dass sie *dauerhaft* im Handeln und Erleben wirksam sind. In der Gesamtheit ihrer Wirkung bilden sie eine generelle Disposition, die über singuläre Einstellungen gegenüber einer konkreten Person oder einem konkreten materiellen Gegenstand hinausgeht. „Materialistische Menschen“ handeln somit entsprechend ihrer Disposition *situationsübergreifend*. Die „materialistische Persönlichkeit“<sup>125</sup> zeichnet sich durch *alle drei* genannte Merkmale aus und kommt in dem hohen Stellenwert zum Ausdruck, der materiellen Dingen im Lebenskontext zugemessen wird. Ebenfalls als typisch für den Materialismus gilt die generelle Überzeugung, dass Lebenszufriedenheit und Glück primär in einem hohen Konsum- und Lebensstandardniveau zu finden sind.

- Die Messung von Materialismus und seine Beziehung zur Lebensqualität bei Belk

Um die „materialistischen Persönlichkeitsmerkmale“ messen zu können, entwickelte Belk eine Skala, in der die oben beschriebene Konzeption des Materialismus zum Ausdruck kommt. Das Messinstrument besteht aus drei Subskalen, die mithilfe von insgesamt 24 Items den oben beschriebenen Eigenschaften zugeordnet werden. Dabei zeigen die von Belk und Mitarbeitern durchgeführte Studien, dass die „materialistischen Merkmale“ in einer negativen Korrelation zum subjektiven Wohlbefinden stehen. Innerhalb einer Untersuchung mit einer gemischten Stichprobe, die aus einer studentischen Stichprobe und vier weiteren Klumpenstichproben bestand, zeigten sich durchgehend negative Beziehungen zwischen dem persönlichkeitsbezogenen Materialismus und zwei Maßen subjektiver Lebensqualität: einem von Gurin et al. (1960) entwickelten Instrument zur Messung des emotionalen Wohlbefindens („*happiness*“) und der von Bradburn (1969) entwickelten Skala der Lebenszufriedenheit (vgl. Tabelle 6).

	<i>Emotionales Wohlbefinden („happiness“)</i>	<i>Lebenszufriedenheit („life satisfaction“)</i>
<i>Besitzkontrolle („possessiveness“)</i>	$r = - .08$ $p < .072$	$r = - .10$ $p < .031$
<i>Fehlende Teilungsbereitschaft des Eigentums („nongenerosity“)</i>	$r = - .31$ $p < .001$	$r = - .15$ $p < .031$
<i>Materialistischer Neid („envy“)</i>	$r = - .30$ $p < .001$	$r = - .30$ $p < .001$

**Tabelle 6: Korrelationen zwischen den drei materialistischen Subskalen von Belk und zwei Maßen subjektiven Wohlbefindens (Belk 1984).**

<sup>125</sup> Während Belk in seiner Ursprungskonzeption eine „materialistische Persönlichkeit“ anhand der drei oben genannten Merkmale definierte, fügte er ihr später eine vierte Eigenschaft hinzu. Das vierte, als „preservation“ (Erhaltung) bezeichnete Merkmal, bezieht sich auf die individuelle Neigung, Erlebnisse und Erfahrungen anhand materieller Gegenstände zu „materialisieren“ bzw. zu verdinglichen. Dieses Merkmal, das ursprünglich der erst genannten Eigenschaft des „possessiveness“ zugeordnet wurde, stellte im Rahmen einer interkulturellen Validierung seiner Skala einen separaten Faktor dar (Ger & Belk 1996).

Die Korrelationen weisen darauf hin, dass Menschen mit „materialistischen Persönlichkeitsmerkmalen“ ein am globalen emotionalen Wohlbefinden („happiness“) und Lebenszufriedenheit („life satisfaction“) gemessenes, *niedrigeres* Niveau subjektiver Lebensqualität aufweisen. Die Stärke der negativen Beziehung variiert jedoch in Abhängigkeit von der verwendeten Materialismus-Subskala. So scheint die negative Beziehung am wenigsten auf das Merkmal „*possessiveness*“ und am meisten auf das Merkmal „*envy*“ zuzutreffen. Die negative Beziehung zwischen der „materialistischen Persönlichkeit“ und subjektiver Lebensqualität wurde im Zuge weiterer Untersuchungen, an der Personen im Alter von 13 bis 92 Jahren teilgenommen haben, bestätigt. Aufgrund des korrelativen Charakters dieser Studien kann jedoch nicht entschieden werden, ob eine „materialistische Persönlichkeit“ zu einer Beeinträchtigung der Lebensqualität führt oder umgekehrt, so dass es hier einer weiteren Klärung der zugrunde liegenden Prozesse bedarf.

- Diskussion und Kritik

Eine der bereits erwähnten Schwierigkeiten der Belk'schen Forschung besteht darin, dass aus den negativen Korrelationen zwischen den genannten „materialistischen Eigenschaften“ und den Maßen subjektiven Wohlbefindens nicht auf eine „gültige“ Ursache-Ergebnis-Relation geschlossen werden kann. Ob eine „materialistische Persönlichkeit“ zu „falschen“ Lebenszielen und Präferenzen führt und auf diesem Weg subjektives Wohlbefinden mindert, oder ob Menschen eher dann zu materialistischen Verhaltenstendenzen neigen, wenn sie bereits aus anderen Gründen Enttäuschung in ihrem Leben erfahren haben, bleibt eine offene Frage. Umso mehr bedarf es hier weiterer Forschung, welche die kausale Richtung dieser Beziehung sowie die zugrunde liegenden Prozesse klären kann.

Dem Ansatz mangelt es zudem an einer klaren Abgrenzung der negativen Beziehung der drei Persönlichkeitsmerkmale zum subjektiven Wohlbefinden von einer möglicherweise *positiven Bedeutung* materieller Objekte für die *Identitätsbildung* und –entwicklung. So können materielle Güter eine symbolische Bedeutung haben, deren Wert für subjektives Wohlbefinden als positiv bewertet werden kann. Nach Belk sind für die Identitätsbildung zwei Bereiche ausschlaggebend: *Aktivitäten* und *materieller Besitz*. Um die spezifische Bedeutung dieser beiden Arten von Identitätsdefinition für subjektive Lebensqualität untersuchen zu können, bedarf es jedoch eines Wissens über die Beziehungen zwischen ihnen. So erfordern bestimmte Aktivitäten den Erwerb spezifischer Gegenstände (bestimmte Freizeitaktivitäten erfordern eine entsprechende Ausstattung, etc.); andererseits kann aber auch der Erwerb bestimmter Objekte einige Aktivitäten nach sich ziehen (z.B. der Erwerb eines Hauses geht mit Tätigkeiten der Instandhaltung einher). Gleichzeitig ist es möglich, dass sich das Verhältnis zwischen diesen beiden Formen des persönlichen Identitätsausdrucks im Laufe des Lebens ändert. Als Beispiel kann die mit steigendem Alter wachsende Identifikation mit bestimmten materiellen Gegenständen dienen, weil diese Ausdruck eigener biographischer Erfahrungen sind.

Widmet man sich der von Belk entwickelten Materialismus-Skala, so weist diese im Vergleich zu verwandten Messinstrumenten schlechtere Reliabilitätswerte auf (Wright & Larsen 1993). Richins und Dawson (1992) kritisieren zudem die Konzipierung des Materialismus als eine Kombination von Persönlichkeitseigenschaften (fehlende Konstruktvalidität). Ein weiterer Kritikpunkt stammt von Wright und Larsen (1993), den auch Solberg et al. (2004) aufgrei-

fen: So weisen die Forscher darauf hin, dass der „negativistische“ Inhalt der Belk’schen Skala die negative Beziehung zwischen den materialistischen Eigenschaften und subjektiver Lebensqualität bereits im Vorfeld präformiert. Solberg et al. (2004) machen darauf aufmerksam, dass insbesondere die sprachliche Konzipierung der Items zur Konfundierung von zwei unterschiedlichen Inhalten führt: des Materialismus und der Tendenz zum Erleben negativer Emotionen. So folgern die Forscher, dass *„people who tend to worry or are generally unhappy may agree with these statements not because they are materialistic, but because they agree with the negative emotional tone of the statements.“* (Solberg et al. 2004, S. 31). Dies deutet darauf hin, dass im Fall der Belk’schen Skala die *Art und Weise der Messung* die negative Korrelation zwischen dem Materialismus und Lebenszufriedenheit mitbedingt. Als eine Bestätigung dieser Annahme kann die hohe Korrelation dieser Skala mit der Persönlichkeitseigenschaft des Neurotizismus gelten. Da diese Eigenschaft ebenfalls in einem negativen Verhältnis zum Wohlbefinden steht (Lucas et al. 1996), deutet dies darauf hin, dass die Belk’sche Skala neben „materialistischen Persönlichkeitsmerkmalen“ weitere, mit subjektiver Lebensqualität negativ korrelierte Eigenschaften erfasst, welche dann die negative Beziehung zwischen dem Materialismus und subjektivem Wohlbefinden präformieren.

Vor dem Hintergrund der von Larsen et al. (1999) entwickelten Matrix (vgl. Abbildung 28), lässt sich die Belk’sche Konzeption eher der kritischen Perspektive des Materialismus zuordnen. In der „materialistischen Persönlichkeit“ kommt nicht nur eine spezifische individuelle Beziehung zu materiellen Objekten zum Ausdruck, sondern sie wird durch Eigenschaften markiert, die gesellschaftlich als ambivalent bzw. als negativ bewertet werden. Ob diese Beziehung jedoch per se als negativ definiert werden darf, ist fraglich, denn das Streben nach Besitzkontrolle auch einen instrumentellen Vorteil bei der Identitätsbildung haben kann, wie Csikszentmihalyi und Rochberg-Halton (1981) betonen. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass trotz der umfangreichen konzeptionellen Vorarbeit, die der Skalenentwicklung vorausging, bleibt die Reliabilität und Validität dieses Instrumentes umstritten.

### 3.5.1.3.2 Materialismus als Wert und Einstellung – Der Ansatz von Marsha Richins

- Das Konzept des Materialismus nach Richins

Während Belk Materialismus als eine Kombination spezifischer *Persönlichkeitseigenschaften* konzipiert, gehen Marsha Richins und ihre Mitarbeiter von materialistischen *Einstellungen* aus. In dieser Konzeption wird Materialismus als eine individuelle Wertvorstellung verstanden, die der Handlungsorientierung dient. Materialistische Werte und Einstellungen gelten als Bestandteile der Kultur und Teile persönlicher Wertesysteme, die in Form von Überzeugungen Einfluss auf individuelles Handeln sowie Urteilen nehmen. Materialismus als eine spezifische „Art“ dieses Urteilens wirkt ebenfalls auf die Urteile subjektiver Lebensqualität ein. Dabei können materielle Wertvorstellungen mindestens zwei Kategorien zugeordnet werden: den *persönlichen* („*personal values*“) und *sozialen Werten* („*social values*“). Während sich *persönliche Werte* auf handlungsrelevante Glaubenssätze einer einzelnen Person beziehen, beinhalten *soziale Werte* oftmals kulturell verankerte Vorstellungen darüber, wie eine Gesellschaft „funktioniert“ bzw. „funktionieren sollte“ (Richins & Dawson 1992). Obwohl es zum Zweck des Vergleichs unterschiedlicher (materialistischer) Kulturen bedeutsam sein kann, die

spezifischen sozialen Werte zu erheben, spielen bei der Untersuchung individueller Lebensqualität die persönlichen Wertvorstellungen eine größere Rolle.

Ausgehend von dem Ansatz der Werte nach Rokeach, betrachten Richins und Dawson (1992) Materialismus als ein „*life value*“, der als ein „*centrally held, enduring belief which guides actions and judgments across specific situations and beyond immediate goals to more ultimate end-states of existence*“ (Rokeach 1968, S. 161) definiert wird. Weil „*possessions and their acquisition are at the forefront of personal goals that dictate „ways of life“*“ (Richins & Dawson 1992, S. 304), haben Individuelle Wertvorstellungen eine Orientierungsfunktion: Sie stellen eine fundamentale Grundlage für die Ableitung spezifischer Einstellungen dar und dienen der Bewertung kurzfristiger Alltagsziele in unterschiedlichen Lebenskontexten. Auf diesem Weg wirken materialistische Einstellungen nicht nur auf individuelles Handeln ein, sondern beeinflussen ebenfalls Urteile der Lebenszufriedenheit. Inhaltlich beziehen sie sich auf ein „*set of centrally held beliefs about the importance of possessions in one’s life*“ (Richins & Dawson 1992, S. 308). Nach Richins und Dawson zeichnen sich Personen mit materialistischen Einstellungen dadurch aus, dass sie dem Lebensstandard eine zentrale Position im Lebenskonzept zumessen. Neben der hohen Positionierung materieller Güter in der individuellen Präferenzhierarchie beinhalten materialistische Werte ebenfalls eine subjektive Überzeugung darüber, dass das Konsumniveau bzw. der Gütererwerb eine wichtige, wenn nicht gar die wichtigste, Quelle der Zufriedenheit oder Unzufriedenheit bildet. Dieses Merkmal, das sich in einer früheren Definition von Richins (1987) wiederfindet, in der sie materialistische Werte als „*the idea that goods are a means to happiness; that satisfaction in life is ... achieved by possession and interaction with goods*“ (S. 352) bezeichnet, findet sich auch in dem Ansatz von Belk.

Das Modell des wertebezogenen Materialismus basiert auf drei Faktoren bzw. Dimensionen (Richins & Dawson 1992):<sup>126</sup>

- Zentralität des Gütererwerbs („*acquisition centrality*“)

Dieser Faktor bezieht sich auf die dominante Stellung, die materiellen (Lebens)Zielen innerhalb des Lebenskonzeptes zugemessen wird. Personen mit materialistischen Lebenseinstellungen zeichnen sich durch ein hohes Niveau kognitiver und affektiver Involviertheit mit der „materiellen Welt“ aus. Konsum gilt ihnen nicht als ein Mittel zur Erreichung anderer Ziele und Bedürfnisse, sondern als ein Lebensziel an sich. Da Lebensziele durch ihre Sinn stiftende Funktion sowohl identitätsbildend als auch handlungsleitend wirken – sie tragen beispielsweise zum Entwurf von Lebensplänen sowie die Planung von Alltagsaktivitäten bei – bildet der Erwerb materieller Gegenstände und die mit ihm verbundene Planung eine zentrale Aktivität, der ein großer Anteil der physischen und psychischen „Energie“ gewidmet wird.

- Bedeutung des Gütererwerbs für das Erleben von Glück und Zufriedenheit („*acquisition as the pursuit of happiness*“)

---

<sup>126</sup> Die hier dargestellte Konzeption stellt ein modifiziertes Modell einer früheren Konzeption dar, die nicht aus drei, sondern nur aus zwei Faktoren bestand (Richins 1987).

Die zweite zentrale Werteposition bezieht sich auf den individuellen Glauben, dass der Erwerb von materiellen Gegenständen die höchste Quelle der Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit bildet. Diesen Inhalt teilen die meisten bisher entwickelten Definitionen des Materialismus. Erkennbar ist dieser Glaubenssatz beispielsweise an der persönlichen Überzeugung, dass materieller Lebensstandard sowohl die wichtigste Ursache gesellschaftlichen Fortschritts als auch des persönlichen Glücks darstellt.

- Bedeutung von Besitzakkumulation bei der Definition von (Lebens)Erfolg („*possession-defined success*“)

Personen mit ausgeprägten materialistischen Einstellungen tendieren dazu, den eigenen Erfolg sowie den Erfolg anderer Menschen anhand der Anzahl und der Qualität der „Besitztümer“ zu bestimmen. Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Gruppen wird dabei ebenfalls am Konsumniveau und –stil festgemacht. Vor allem der Besitz materieller Status-Güter gilt als ein Zeichen des Erfolges und dient sowohl der Identitätsfindung als auch der Selbstdarstellung nach Außen (soziale Kommunikation).

- Materialistische Einstellungen und subjektives Wohlbefinden

Parallel zu ihrer theoretischen Konzeption entwickelten Richins und Dawson (1992) eine Skala zur Messung materialistischer Einstellungen. Die Autoren testeten ihr Instrument an drei voneinander unabhängigen Stichproben und verglichen es mit anderen Instrumenten (z.B. der Kahle's List of Values (LOV), Kahle et al. 1986). Der Vergleich mit Indikatoren subjektiver Lebensqualität führte dabei zu ähnlichen Ergebnissen, wie sie bereits die Untersuchungen von Belk (1984, 1985) hervorgebracht haben. In einer der Untersuchungen wurde die von Belk (1984) entwickelte Teilskala (das „envy“-Maß) als Indikator der Unzufriedenheit mit der eigenen materiellen Lebenslage herangezogen. Die Korrelation lag bei  $r = .47$  ( $p < .001$ ). Die Korrelation mit der von Rosenberg entwickelten Selbstwert-Skala (1965, vgl. auch Von Collani & Herzberg 2003) lag bei  $r = -.12$  ( $p < .05$ ).<sup>127</sup> In einer dritten Studie schließlich wurde sowohl Lebenszufriedenheit als auch eine Reihe unterschiedlicher spezifischer Zufriedenheitsangaben mit den Maßen des Materialismus in Beziehung gesetzt. Als Instrument zur Messung der Lebenszufriedenheit diente die von Andrews und Withey (1976) entwickelte Ein-Item-Skala. Bezeichnend war hier, dass alle Korrelationen zwischen den Zufriedenheitsmaßen und der Materialismus-Skala negativ waren, wobei sich die Stärke der Koeffizienten zwischen  $r = -.39$  (Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard) und  $r = -.17$  (Zufriedenheit der Familie) bewegte. Die Korrelation zwischen Materialismus und der Lebenszufriedenheit lag bei  $r = -.32$  (alle Angaben auf  $p < .01$ ).

Die Ergebnisse zeigen, dass materialistische Einstellungen nicht nur mit Maßen der subjektiven Lebensqualität negativ korrelieren, sondern auch mit den positiven Korrelaten der Lebenszufriedenheit, z.B. dem Selbstwertgefühl. Besonders interessant sind dabei die Zusam-

---

<sup>127</sup> Materialismus wird von vielen Forschern als das Ergebnis eines niedrigen Selbstwertgefühls betrachtet. So gehen einige Wissenschaftler davon aus, dass Menschen, die sich aus ihrer eigenen Perspektive als „schlecht“ bewerten, dazu neigen, das niedrige Selbstwertgefühl durch einen übertriebenen Konsum oder Akkumulation von Gütern zu kompensieren (Braun & Wicklund 1989, Burroughs & Rindfleisch 1997, Chang & Arkin 2002).

menhänge zwischen der Höhe materialistischer Einstellungen und *spezifischen* Zufriedenheitsmaßen: So sind Personen mit materialistischen Einstellungen insbesondere mit den Aspekten ihrer materiellen Lebenslage unzufrieden; aber auch andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit scheinen von diesen Einstellungen tangiert zu sein. Der letzte Aspekt kann somit als Zeichen für den lebensbereichsübergreifenden Charakter materialistischer Einstellungen interpretiert werden.

- Diskussion und Kritik

Widmet man sich dem Vergleich der beiden bisher vorgestellten Konzeptionen des Materialismus, so unterstützen bisherige Forschungsergebnisse eher das von Richins und Kollegen entwickelte Modell. Die „wertorientierte Materialismusskala“ hatte nicht nur bessere Reliabilitätswerte, sondern zeichnete sich darüber hinaus durch höhere Konstruktvalidität aus (Wright & Larsen 1993). Das Konzept der Einstellungen scheint demnach bei der Konzipierung des Materialismus dem von Belk entwickelten Persönlichkeitsmodell überlegen zu sein.

Dass Materialismus eher als Werthaltung und weniger als Ausdruck einer „materialistischen Persönlichkeit“ gelten kann, bestätigen auch Analysen von Burroughs und Rindfleisch (2002). Ausgehend von dem Circumplex-Modell universeller Wertorientierungen nach Schwartz (1992), das auf den Arbeiten von Rokeach (1973) aufbaut, zeigen die Autoren, dass Materialismus eine entgegen gesetzte Wertorientierung zu transzendentalen Werten wie „Universalismus“ und „Wohlfühlen“ darstellt (negative Korrelation). Maße des Materialismus sind dagegen positiv mit dem Streben nach Macht ( $r = .48$ ) und hedonistischer Wertorientierung ( $r = .31$ ) korreliert. Materialistische Einstellungen führen demnach nicht nur zum Streben nach „Selbstbelohnung“ (Hedonismus), wie Belk (1985) es darstellte, sondern ebenfalls nach Kontrolle und Beherrschung der „materiellen Welt“. Die beiden Forscher folgern deshalb: *„...materialistic individuals appear to be not only hedonistic pleasure seekers but also power-hungry control seekers. Consequently, materialism researchers should consider developing measures that focus not only on hedonism but also on power“* (Burroughs & Rindfleisch 2002, S. 365). Das von Schwartz (1992) entwickelte Modell kann somit als eine zusätzliche Validierung der von Richins und Dawson entwickelten Konzeption des Materialismus gelten.

### 3.5.1.3.3 Materialismus als Bewertungsstrategie – Der Ansatz des Materialismus nach Joseph Sirgy

- Das Konzept des Materialismus nach Sirgy

Ausgehend von den bereits von Belk und Richins vorgestellten Konzeptionen des Materialismus entwickelte Sirgy (1998) einen Ansatz, der sich vor allem der Erklärung des negativen Zusammenhanges zwischen Materialismus und subjektiver Lebensqualität widmet. Materialismus wird dabei als ein „*enduring involvement in the material life domain*“ bezeichnet (Sirgy 1998, S. 244). Die für den Materialismus typische dauerhafte, sowohl kognitive als auch emotionale „Verstrickung“ („*enduring involvement*“) mit Aspekten der materiellen Lebenslage wird von einem *situativen involvement* („*situational involvement*“) unterschieden. Neben diesen Merkmalen, die auch in den Konzeptionen von Belk und Richins zu finden sind, geht Sirgy davon aus, dass Materialismus nicht nur durch eine grundsätzlich hohe Wertschätzung

materieller Objekte gekennzeichnet ist, sondern ebenfalls die Überzeugung beinhaltet, dass „Lebensglück“ grundsätzlich durch materielles Glück zu erreichen ist.

Das von Sirgy entwickelte Erklärungsmodell basiert im Wesentlichen auf dem Bottom-up-Modell subjektiver Lebensqualität. Entsprechend der *Multidimensionalität des Selbstkonzeptes* kann der „psychische Lebensraum“ einer Person gedanklich in eine Vielzahl von Lebensbereichen eingeteilt werden, in denen Menschen nicht nur ein lebensbereichsspezifisches Selbstbild konzipieren, sondern Werte, Einstellungen und Ziele entwickeln, die bei der Bewertung der Zufriedenheit mit dem jeweiligen Lebensbereich relevant sind. Übertragen auf *Lebenszufriedenheit* bedeutet dies, dass sich diese durch die spezifische Zufriedenheit mit einer Vielzahl unterschiedlicher, wichtiger *Lebensbereiche* bestimmt. Einen dieser Bereiche bildet die materielle Lebensdimension, die bei Sirgy hauptsächlich durch den Lebensstandard repräsentiert wird. Die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* stellt demnach einen wichtigen Bestimmungsfaktor allgemeiner Lebenszufriedenheit dar; dabei bestimmt sie sich durch die Bewertung des realisierten Lebensstandards anhand eigener Ziele und Erwartungen. Die niedrige Lebenszufriedenheit geht nach Sirgy auf die für Materialisten „typische“, hohe Unzufriedenheit mit dem eigenen Lebensstandard zurück. Da Materialisten die materielle Lebensdimension gleichzeitig besonders wertschätzen, belastet die spezifische Unzufriedenheit mit dem eigenen Lebensstandard die allgemeine Lebenszufriedenheit in einem viel höheren Maße als bei Personen, die einen größeren Wert auf andere Lebensbereiche legen.

Einen weiteren Grund für die hohe Unzufriedenheit mit dem materiellen Lebensbereich bilden *überhöhte und unrealistische Erwartungen*. Sirgy (1998, Sirgy et al. 1998) geht davon aus, dass „Materialisten“ deshalb ein höheres Niveau der Unzufriedenheit mit dem eigenen Lebensstandard erfahren, weil sie sich an Zielen orientieren, die überhöht und nicht realisierbar sind. Dies wiederum führt nicht nur zu einer negativen Bewertung der eigenen Person und einem negativen Einfluss auf das eigene Selbstwertgefühl, sondern auch zur Unzufriedenheit mit dem tatsächlich erreichten Lebensstandard. Lebenszufriedenheit wird deshalb durch zwei negative Einflüsse gleichzeitig geschmälert: durch den Effekt der Unzufriedenheit mit dem Lebensstandard und das negative Selbstwertgefühl.

Einen wichtigen Bestandteil der von Sirgy entwickelten Theorie bildet die *Erklärung der spezifisch materialistischen Erwartungsbildung*. Demnach bedienen sich „Materialisten“ bei der Genese ihrer spezifischen Vergleichskriterien, an denen sie schlussendlich ihren Lebensstandard bewerten, anderer Mechanismen als „Nicht-Materialisten“. Dabei lassen sich grundsätzlich zwei Arten der Erwartungsbildung unterscheiden: *Affektiv-orientierte Erwartungen*, die auf Idealen, Gerechtigkeitsvergleichen oder eigenen Bedürfnissen basieren, sowie *kognitiv-orientierte Erwartungen*, die auf rational abgeleiteten Annahmen, Vorhersagen, Vergleichen mit der Vergangenheit oder an eigenen Fähigkeiten orientiert sind. Personen, die als „materialistisch“ bezeichnet werden, orientieren sich bei der Entwicklung ihrer Ziele nicht an ihrer Ratio, sondern an ihren Emotionen. So bilden „Materialisten“ häufig *ideelle Ziele und Erwartungen* aus, die weniger durch Vergleiche mit Personen aus der eigenen Lebensumwelt beeinflusst sind, sondern sich am Lebensstandard von „virtuellen“ oder „konstruierten Anderen“ orientieren, die höheren sozialen Schichten oder besonders privilegierten Personengruppen angehören. Die Neigung, sich in soziale Vergleiche mit besser positionierten Personen zu



verwickeln, bildet eine Teilerklärung für die Entwicklung überhöhter und oftmals unrealistischer Ziele.

Neben ideellen Zielen entwickeln „Materialisten“ Ziele, die an bestimmten *Gerechtigkeitsvorstellungen* orientiert sind. Dabei tendieren sie oftmals dazu, sich in „Gerechtigkeitsvergleiche“ zu verwickeln, in denen es um die Themen „Arbeit“ bzw. „Leistung“ auf der einen und „Einkommen“ auf der anderen Seite geht. Im Rahmen dieser Vergleiche neigen sie häufig dazu, sich mit Personen zu messen, die sich in einem günstigeren Leistungs-Gegenleistungs-Verhältnis befinden. Das darauf folgende Erleben von Ungleichheit, Ärger und Neid führt zur Unzufriedenheit mit dem eigenen Lebensstandard und zum verminderten Selbstwertgefühl. Eine weitere Art von Erwartungen beinhaltet ein *minimales Niveau des Lebensstandards*, das Menschen als Voraussetzung für die Erfüllung ihrer Bedürfnisse betrachten. Typisch für „materialistische Menschen“ ist nach Sirgy (1998) der Hang, diese Erwartungen an dem eigenen Umgang mit Geld auszurichten. Dieser wiederum zeichnet sich bei Materialisten durch eine Neigung zum übermäßigen Konsum aus. Im Vergleich mit „Nicht-Materialisten“ fallen diese „Minimalerwartungen“ deshalb regelmäßig höher aus und wirken sich auf die eigenen materiellen Erwartungen aus (Abbildung 29).

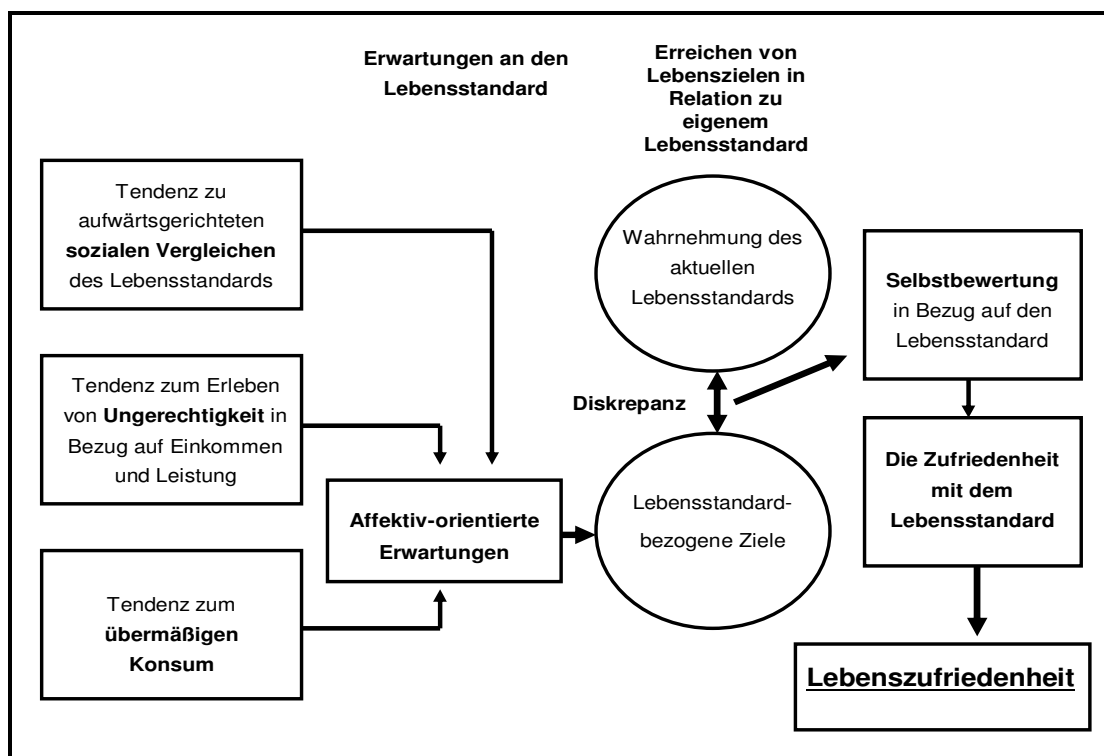


Abbildung 29: Mediationsprozesse zwischen Materialismus und Lebenszufriedenheit: (Sirgy 1998).

- Diskussion und Kritik

Die von Sirgy vorgeschlagene Theorie vereint eine große Zahl der bisherigen empirischen Ergebnisse und integriert diese in das Bottom-up-Modell der Lebensqualität. Sie stellt somit das

bisher einzige Erklärungsmodell dar für den bisher durchgehend negativ ausgefallenen Zusammenhang zwischen materialistischen Einstellungen und subjektiver Lebensqualität. Seine Definition des Materialismus enthält Elemente, die sowohl in der Belk'schen Skala zu finden sind als auch Aspekte, die Richins und Dawson für ihr eigenes Instrument verwendeten. Während sich Richins in ihrer Konzeption jedoch hauptsächlich auf den *Konsum* bzw. Erwerb von Gütern bezieht, spielt für Sirgy der materielle *Lebensstandard* die wichtigste Rolle. Im Unterschied zu den oben vorgestellten Konzeptionen versucht Sirgy jedoch im Rahmen seines Ansatzes einen „neutraleren“, d.h. weniger durch normative Aussagen geprägten Begriff des Materialismus zu finden. So plädiert der Forscher dafür, dass Theorien keine a priori Aussagen darüber machen sollten, welche Konsequenzen (positiv oder negativ) der Forschungsgegenstand z.B. für individuelle Lebensqualität hat. Wenn die hohe Wertschätzung materieller Güter per se als eine „falsche“ Quelle der Lebenszufriedenheit bewertet wird, können empirische Arbeiten diese normative Vorstellung nur noch bestätigen. Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, dass die negative Korrelation zwischen Materialismus und subjektivem Wohlbefinden lediglich den normativen Anspruch des jeweiligen Ansatzes widerspiegelt (Schudson 1991, Wright & Larsen 1993). Um einen solchen Artefakt zu umgehen, versucht Sirgy den in der bisherigen konsumkritischen Forschung etablierten und implizit negativ ausgerichteten Materialismusbegriff zu umgehen.

Obwohl der von Sirgy entwickelte Ansatz auf bereits bestehende empirische Forschung zurückgeht, bedürfen die einzelnen Thesen einer genaueren Prüfung. Dazu gehört insbesondere die „Funktionsweise“ der moderierenden Effekte, die sich auf Prozesse der Erwartungsbildung materialistischer Menschen beziehen. In einem weiteren Schritt bedarf es der Klärung, ob diese Mechanismen mit dem Niveau der Lebenszufriedenheit zusammenhängen bzw. dieses erklären können. Eine Schwierigkeit dabei dürfte darin bestehen, dass der Forscher kein eigenes Instrument zur Messung materialistischer Einstellungen vorlegt. Zudem lassen die vorgeschlagenen Strategien der Erwartungsbildung keinen Schluss über den Grad der materialistischen Einstellungen zu. Im Gegensatz zu den von Belk und Richins entworfenen Konzeptionen stellt dieser Ansatz aber den bisher einzigen Versuch dar, eine explizite Erklärung dafür zu geben, *warum* Menschen mit „materialistischen Tendenzen“ ein niedriges Niveau subjektiven Wohlbefindens haben. Aus dieser Perspektive stellt dieser Ansatz die bisher einzige *Theorie des Materialismus und der Lebensqualität* dar.

#### **3.5.1.4 Materialismus und Alter**

Materialistische Einstellungen bzw. Konsumstile spiegeln auf der einen Seite kulturelle Wertvorstellungen wider. Als individuelle Merkmale von Personen können sie vielfältigen Veränderungen unterliegen. Für die Altersforschung stellt sich dabei vornehmlich die Frage, ob materialistische Einstellungen an das Alter gebunden sind. Ergebnisse empirischer Forschung wiesen bisher darauf hin, dass sich spezifische Wertschätzungen des Lebensstandards bzw. materieller Gegenstände im Laufe der Lebensspanne verändern können. Dies zeigten Csikszentmihalyi und Rochberg-Halton (1981). Als einen entsprechenden Beweis führten die beiden Autoren die empirische Beobachtung an, dass sich Angehörige familialer Generationen sowohl hinsichtlich der spezifischen Konsumgüter, die ihnen persönlich wichtig sind, syste-

matisch voneinander unterscheiden, als auch hinsichtlich der subjektiven Erklärungen dieser Wertschätzung. So gaben befragten Personen in Abhängigkeit von der Zugehörigkeit zu einer von drei Generationen unterschiedliche Gründe für ihre Wertungen an.

Einen weiteren Beitrag zu dieser Fragestellung liefern die vielen Forschungsarbeiten von Belk. So zeigt der Forscher, dass Menschen mit zunehmendem Altern materielle Güter nicht nur anders gebrauchen, sondern dass sich ihre persönliche Wertung in Abhängigkeit von der symbolischen Bedeutung der Gegenstände verändert. Während für junge Menschen jene Güter am wichtigsten sind, die der Autonomiegewinnung dienen und diese gleichzeitig nach Außen darstellen, legen Angehörige der Großelterngeneration größeren Wert auf jene Dinge, die sie an die Vergangenheit erinnern und die eigene Identität bewahren. Aufschlussreich dabei sind auch jene Untersuchungen, die sich dem *Grad materialistischer Merkmale* in unterschiedlichen Lebensphasen widmeten. So zeigte Belk (1985), dass in verschiedenen Generationen auch unterschiedliche Ausprägungen materialistischer Eigenschaften zu finden sind. Die höchsten „Materialismus-Werte“ hatte die mittlere Generation (31 bis 58 Jahre alt, verheiratet und mit ihren Kindern im Haushalt lebende Elterngeneration). Dies traf sowohl auf die drei Subskalen als auch die Gesamtwertung zu. Während sich die Elterngeneration in der Materialismushöhe von der Generation der Kinder (13 bis 26 Jahre alt, im Hause der eigenen Eltern lebende Jugendliche) jedoch nur leicht unterschied, war die Differenz zu der Generation der Großeltern (55 bis 92 Jahre alt) wesentlich größer. Die Gruppe der Älteren war dabei durch das *niedrigste* Niveau materialistischer Persönlichkeitsmerkmale gekennzeichnet. Die von Belk entwickelten Subskalen zeigten zudem unterschiedliche Korrelationen mit dem Alter. Eine negative Beziehung zum Alter wies die „envy“-Subskala“ auf ( $r = -.19, p < 0,01$ ). Die „nongenerosity“-Skala wiederum zeigte eine leichte, aber positive Korrelation mit dem Alter ( $r = .12, p < 0,02$ ). Die Beziehung zwischen der dritten Subskala – „possessiveness“ – und dem Alter war dagegen nicht signifikant (Belk 1984).

Eine teilweise Bestätigung der These, dass Materialismus mit dem Alter zusammenhängt, bietet auch die Arbeit von Sheldon und Kasser (2001). Bei der Untersuchung von Lebenszielen in unterschiedlichen Lebensaltern fanden die Forscher heraus, dass ältere Menschen dazu tendierten, eher intrinsische Lebensziele (Aufbau persönlicher Beziehungen, etc.) zu verfolgen und sich von sog. „extrinsischen“ Lebenszielen, wie z.B. das Streben nach finanziellem Erfolg, distanzieren. Die beiden Forscher führen die unterschiedlichen Präferenzen auf einen Prozess der „inneren Reifung“ zurück. Insgesamt deuten die Ergebnisse darauf hin, dass die Tendenz zu materialistischen Einstellungen mit dem Alter abzunehmen scheint. Dies bestätigen ebenfalls Untersuchungen von Richins und Dawson (1992, S. 311). Die von Belk entwickelten Subskalen zur Messung einer materialistischen Persönlichkeit zeigen dagegen ein differenzierteres Bild: So scheint nicht die Tendenz zum Materialismus per se mit zunehmendem Alter abzunehmen, sondern die *Struktur* des Materialismus scheint sich im Laufe der Lebensspanne zu verändern. Ob diese Veränderungen jedoch dem Alter, der Persönlichkeitsentwicklung, der inneren Reifung oder gar kohortenspezifischen Aspekten geschuldet sind, lässt sich auf der Basis korrelativer Querschnittsstudien nicht endgültig klären.

### 3.5.1.5 Materialismus und Lebensqualität - Zusammenfassende Diskussion

Bezeichnend für die Forschung zum Zusammenhang zwischen Materialismus und subjektiver Lebensqualität ist die negative Beziehung zwischen diesen beiden Konstrukten, die bisher weitgehend unabhängig davon war, wie diese operationalisiert und gemessen wurden. Materialismus scheint nicht nur einen destruktiven Einfluss auf *globale Indikatoren des subjektiven Wohlbefindens* zu haben, sondern beeinträchtigt ebenfalls die *Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen*, z.B. der beruflichen Karriere (Dawson 1988), dem Lebensstandard (Richins 1987), der Familie, Freunden, der Freizeit und dem Einkommen (Richins & Dawson 1992). Um den negativen Zusammenhang zwischen Materialismus und Lebensqualität zu erklären, haben sich Forscher nicht nur mit den Konsequenzen, sondern auch den *Ursachen* materialistischer Einstellungen befasst.<sup>128</sup> Als eine der potenziellen Ursachen des Materialismus gilt die Wohlfahrtsentwicklung bzw. die Einkommenshöhe. Wird Materialismus auf die individuelle Wertschätzung materieller Güter beschränkt, kann die Grenzwertfunktion des Einkommens („*marginal utility*“) als Erklärung seiner Genese dienen. Demnach würden Menschen dann zum Materialismus tendieren, wenn sie „arm“ sind. So fand Rokeach (1971) heraus, dass je niedriger das individuelle Einkommen, umso höher die Wertschätzung eines „komfortablen Lebens“ ist. Auch Inglehart (1990) zeigte, dass die individuelle Bedeutsamkeit der materiellen Sicherheit mit dem Wohlstandsniveau einer Gesellschaft zusammenhängt. Je niedriger das Wohlstandsniveau einer Nation, umso wichtiger wird materielle Sicherheit für den Einzelnen.

Eine Reihe weiterer Studien widerspricht jedoch dieser vereinfachten Sichtweise. So zeigen Forscher, dass die negative Beziehung zwischen Materialismus und Lebensqualität auch dann bestehen bleibt, wenn dieser Zusammenhang nach der Höhe des Einkommens kontrolliert wird. Die negativen Korrelationen lassen sich sogar bei Personen finden, die den höchsten Einkommensstufen zugehören. Wird Einkommensarmut dagegen mit materialistischen Einstellungen kombiniert, hat dies einen äußerst starken, negativen Effekt auf Wohlbefinden. Personen mit materialistischen Einstellungen „näher“ sich zwar dem Wohlbefindensniveau von Kontrollstichproben, je höher ihr Einkommen ist, dennoch erreichen sie dieses „normale“ Niveau nicht (Nickerson et al. 2003). Materialismus scheint somit nicht nur mit der Höhe des Einkommens zusammenzuhängen, sondern bildet eine komplexe Werthaltung, die sich nicht nur auf die Zufriedenheit mit materiellen Lebensbereichen auswirkt, sondern auch negative Effekte auf globales Wohlbefinden hat (Nickerson et al. 2003, Kasser & Ryan 1993 a, b). Die Ergebnisse neuerer Forschung weisen zudem auf die Komplexität des Phänomens hin, womit gleichzeitig die Forderung verbunden ist, nach weiteren Erklärungen für den Einfluss materialistischer Einstellungen oder Lebensziele auf subjektive Lebensqualität zu suchen.

---

<sup>128</sup> Eine Übersicht über die Ursachen des Materialismus findet sich bei Larsen et al. (1999, S. 83 ff).

## 3.5.2 Die kulturkritisch-ökonomische Theorie des Wohlstands nach Tibor Scitovsky

### 3.5.2.1 Einführung

Moderne Konzeptionen eines guten Lebens sind nicht nur in der Psychologie und Soziologie, sondern ebenfalls in der Ökonomie zu finden. Der Ansatz von Tibor Scitovsky stellt eine aus der Ökonomie stammende Konzeption dar, die den Begriff der Lebensqualität zwar nicht explizit benutzt, sich jedoch im Inhalt mit Merkmalen eines guten Lebens auseinandersetzt. Den Mittelpunkt seiner theoretischen Essays bildet insbesondere die Frage, in welcher Weise moderne Konsumstile und der steigende Wohlstand der Gesellschaft eine Antwort auf die dem menschlichen Verhalten zugrunde liegenden Motive und Bedürfnisse sein können.<sup>129</sup> Um die Vorstellung von Lebensqualität, die der Autor seiner Arbeit zugrunde legt, darstellen zu können, bedarf es eines Rückgriffs auf den wissenschaftlichen Kontext, vor dem Hintergrund dessen sein bekanntestes Werk – „*The joyless economy*“<sup>130</sup> – entstand. Dieses Buch bringt wie kein anderes die Kritik an der Ökonomie als Wissenschaft zum Ausdruck, insbesondere ihrer Unfähigkeit, die *subjektive Bedeutung des Wohlstands* bzw. seine „Brauchbarkeit“ für die Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse zu erklären. In diesem Zusammenhang schreibt der Autor: „*Sie (die Ökonomen, d. A.) gehen offensichtlich von der Vorstellung aus, dass eine genauere Analyse der individuellen Neigungen und Motivation als Einbruch in die Intimsphäre und als eine Verletzung der Konsumentensouveränität empfunden werde. Außerdem scheinen sie den Vorwurf zu befürchten, sie würden dem Konsumenten vorschreiben, was für diesen gut ist. Deswegen unterstellen Nationalökonomien dem Verbraucher ein grundsätzlich rationales Handeln, das heißt, sie nehmen an, dass er je nach seinen Neigungen, Marktchancen und Umständen bei allem, was er tut, immer den größtmöglichen Nutzen anstrebt, da er sich sonst anders verhalten würde. (...) Diese Annahme und die damit verbundenen Implikationen werden als die Theorie der offenbarten Präferenzen bezeichnet, auf der ein großer Teil der wirtschaftswissenschaftlichen Thesen, Schlussfolgerungen und Empfehlungen aufbaut.*“ (Scitovsky 1989, S. 9).

Auf diese Weise die theoretischen Vorstellungen der Ökonomie kritisierend, versucht Scitovsky einen anderen Ansatz zu entwickeln, der eine *am Wohl des Konsumenten ausgerichtete Wertung* seiner Motive enthält. Ausgehend von der in der Ökonomie bis heute stark ver-

---

<sup>129</sup> Die Motivation des Konsumenten und die Frage, welche Bedürfnisse die Ausgangsbasis eines guten Lebens bilden, stellten in der Ökonomie der 70er Jahre einen ungewöhnlichen Forschungsgegenstand dar. Dies kommt auch in der Aussage von Scitovsky zum Ausdruck: „Dieses Buch wurde zwar von einem Ökonomen geschrieben, aber es behandelt Fragen, die offiziell noch nicht als Bestandteil der Wirtschaftswissenschaft betrachtet werden“ (Scitovsky 1989, S.9). Aus diesem Grund stand seine Arbeit lange Zeit im Fokus intensiver Kritik. Erst in den 90er Jahren erhielt sein Werk die „Anerkennung, die es verdiente“ (Friedman & McCabe 1996, Sen 1996).

<sup>130</sup> „*The joyless economy*“ stellt die umfangreichste und gleichzeitig bekannteste Arbeit von Scitovsky dar. In Deutschland ist sie unter dem Titel „Psychologie des Wohlstands“ (1989) bekannt geworden. In diesem Werk als auch in weiteren Essays setzt sich der Autor mit dem „subjektiven Nutzen“ des Wohlstands auseinander sowie mit der Ökonomie als Wissenschaft, die er jedoch in vielerlei Hinsicht „mangelnde Wissenschaftlichkeit“ attestiert.

wurzelten „*Theorie der offenbaren Präferenzen*“ („*revealed preference theory*“) versucht der Autor das ökonomische Verhaltensmodell mit den aus der Psychologie stammenden Konstrukten der *Bedürfnisse* und *Motive* zu vermengen, um eine Erklärung dafür zu finden, welche menschlichen Bestrebungen *im* Wohlstand und welcher Umgang *mit* dem Wohlstand „richtig“ sei. Dabei bezieht sich Scitovsky, wenn er über Psychologie spricht, immer auf die physiologisch orientierte Motivationspsychologie. Grundlegende menschliche Motive bilden dabei die Erklärungsbasis für einen trotz zunehmenden Wohlstands zur Unzufriedenheit führenden Konsumstil, der sich nicht alleine durch Verhaltensrationalität erklären lässt. Als „rational“ bezeichnet die Ökonomie menschliches Verhalten, weil sie annimmt, dass der Konsument grundsätzlich die beste aller vorhandenen Alternativen wählt oder den besten Kompromiss zwischen sich gegenseitig ausschließenden Entscheidungen findet. Dabei bedeuten Scitovskys Überlegungen keinesfalls, dass das Konsumverhalten völlig irrational sei, sondern vielmehr, dass es viel komplexer und subtiler ist, als die Ökonomie bisher angenommen hat.

Obwohl Scitovskys Werke sich als eine grundlegende Kritik an den anerkannten ökonomischen Denkmodellen verstehen lassen, liegt ihr Fokus nicht ausschließlich auf der Veränderung von Wissenschaft selbst. Seine Arbeiten haben eine wichtige „pragmatische“ Bedeutung, indem sie eine moderne Wiederbelegung der Sokratischen Frage: „*How should one live?*“ (Sen 1996, S. 483) befördern. Scitovsky geht es nicht nur darum, wie man die Ökonomie als Wissenschaft verändern müsste, damit sie die Verbindung zwischen dem Konsumverhalten und der Lebenszufriedenheit bessert erklären kann, sondern ebenso um die Frage, wie Menschen ihren Konsumstil (der einen maßgeblichen Einfluss auf Lebensstile hat) verändern können, damit ihr Leben zu einem „besseren“ Leben wird. Aus diesen Gründen enthält Scitovskys wichtigstes Werk, „*The joyless economy*“, ebenfalls eine Kritik an der modernen Konsumkultur. Dabei versucht der Autor den Ursprung der Konsumkultur zu erklären sowie entsprechende Lösungen und Auswege aus der mit ihr zusammenhängenden Unzufriedenheit aufzuzeigen. Eines der wesentlichen Probleme dieser Lebensweise sieht der Autor in der Problematik moderner Gesellschaften, *Wohlstand* und *Muße* sinnvoll miteinander zu verbinden. Da Scitovsky mithilfe seiner entwickelten Theorie insbesondere den „amerikanischen Konsum als Lebensstil“ kritisierte, wird seinem Werk bis heute weniger der Status einer theoretischen als vielmehr einer kulturkritischen Schrift zugeschrieben.

### **3.5.2.2 Der Begriff der Lebensqualität bei Tibor Scitovsky**

#### **3.5.2.2.1 Wohlbehagen und Anregung als zwei grundlegende Arten des Lebensgenusses**

Im Mittelpunkt der Arbeit von Scitovsky steht die Differenzierung zwischen *Wohlbehagen* (*comfort*) und *Anregung* (*stimulation*) als zwei unterschiedlichen Aspekten des „Lebensgenusses“ (*aspects of enjoyment*). Sie bilden zwei grundlegende Elemente bzw. Formen menschlicher Motivation, die nicht nur völlig unterschiedlich voneinander sind, sondern in einem großen Ausmaß miteinander konkurrieren können – um Aufmerksamkeit, Zeit und Ressourcen. In eine Konkurrenz zueinander geraten diese beiden Formen des Lebensgenusses insbesondere dann, wenn Menschen sich vor dem Hintergrund ihres Strebens nach Wohlstand für eine der beiden Formen auf Kosten der anderen entscheiden (müssen).

Grundlegend für die Differenzierung zwischen Wohlbehagen und Anregung sind unterschiedliche Einzelmotive, die den Ausgangspunkt menschlichen Strebens nach einer immer weiter schreitenden Verbesserung des Lebens bilden. Die Ökonomie hat für dieses Bestreben den Begriff des *Nutzens* eingeführt und unterstellt, dass Menschen grundsätzlich versuchen, ihren individuellen Nutzen zu maximieren. Scitovsky distanziert sich zwar von der spezifisch ökonomischen Definition dieses Begriffes; er geht jedoch davon aus, dass es ein derartiges Bestreben gibt und dass dieses Streben ein übergeordnetes Ziel jeglichen Handelns bildet. Nach Scitovsky liegen der Neigung zur Nutzenmaximierung jedoch drei unterschiedliche Antriebskräfte zugrunde:

- der Drang, Unbehagen zu beseitigen bzw. (Wohl)Behagen zu erzielen,
- die Suche nach Anregung um Langeweile zu vertreiben sowie
- das Streben nach Lust(Erleben)<sup>131</sup>, das mit den obigen Antriebskräften einhergeht und diese verstärken kann.

Alle drei Antriebskräfte sind physiologisch bedingt und können durch die Beschreibung des physiologischen Erregungsniveaus definiert werden. Obwohl sie sich von dem ursprünglichen „Streben“ nach Überleben entkoppelt haben, wirken sie in Form komplexerer Motivationsmuster weiter. Dabei bilden sie die Basis, von der aus Menschen bezüglich ihres Strebens nach individuellem Nutzen – d.h. der ständigen Verbesserung ihres Lebens – ihre Handlungsentscheidungen treffen. Im Hinblick darauf, dass Lebensverbesserung heute wesentlich durch einen steigenden Wohlstand und die Erweiterung von Konsummöglichkeiten bestimmt wird, haben diese drei Antriebskräfte entscheidenden Einfluss darauf, *wie* Menschen ihr Leben durch Konsum zu verbessern trachten. Da die Antriebskräfte jedoch qualitativ unterschiedliche Formen der Motivation bilden, werden Konsum- und dadurch Lebensstile in Abhängigkeit davon bestimmt, welchem der drei Motive der Vorrang gegeben wird. Dabei sind diese drei Formen des menschlichen Bestrebens nicht völlig unabhängig voneinander. Sie beeinflussen sich gegenseitig und führen in ihrer jeweiligen Kombination zu einem mehr oder weniger „gelungenen Lebensgenuss“.<sup>132</sup>

---

<sup>131</sup> Der Begriff der Lust wird hier in einem weiteren Sinne benutzt. Bei Scitovsky geht es bei der Suche nach Lust nicht um körperliche, sexuelle Lust, sondern um das Streben nach Belohnung, geistiger Anregung und Genuss.

<sup>132</sup> Das Erleben von Lust kann beispielsweise die Gefühle des Wohlbehagens und der Anregung verstärken; ein zu *hohes* Wohlbehagen kann jedoch auch das Erleben von Lust verhindern. Wenn das Erleben von Lust beim Streben nach Wohlbehagen nur durch Veränderungen, und zwar die *Geschwindigkeit* von Veränderungen (zum Besseren hin) zustande kommt, sind auf einem hohen Niveau des Wohlbehagens keine Lusterlebnisse mehr möglich, da es auch keine (positiven) Änderungen geben kann. In dieser Situation müssten Menschen auf einen Teil ihres Behagens (Bedürfnisbefriedigung) verzichten, um später umso mehr die Befriedigung eines Bedürfnisses (Veränderung des Wohlbehagens) genießen (Lust) zu können.

### 3.5.2.2.2 Der ökonomische Begriff des Nutzens und seine Bedeutung für Lebensqualität

Um die Bedeutung bzw. die Funktion dieser drei Antriebskräfte für subjektive Lebensqualität zu erklären, bedarf es eines nochmaligen Rückgriffs auf den Begriff des Nutzens. So wird der *Nutzen (utility)* aus der Perspektive der Ökonomie mit jenen Inhalten belegt, die der Begriff der subjektiven Lebensqualität bzw. des „*subjektiven Wohlbefindens*“ in der Psychologie für sich beansprucht.<sup>133</sup> Scitovsky unterscheidet dabei zwei Nutzensbegriffe: den negativen und den positiven Nutzen. Einen *negativen Nutzen* bieten alle Verhaltensweisen, die darauf abzielen, ein möglichst großes *Wohlbehagen zu gewährleisten* oder – was dasselbe ist – ein *Unbehagen zu beseitigen* oder zu verhindern. Dazu gehört etwa die Befriedigung biologischer Grundbedürfnisse (z.B. Hunger, Durst und Sexualität), Ersparnis von Mühe und Zeit oder die Absicherung gegenüber bestimmten Risiken wie Krankheit oder Armut. Während man den negativen Nutzen somit als Eliminierung von Zuständen, die als unangenehm erlebt werden, als Sicherung eines optimalen Wohlbehagensniveaus oder Verhinderung von Verlusten bezeichnen kann, stellt der *positive Nutzen* das Ergebnis des Strebens nach Lust dar, das sich von einer einseitigen Vermeidung alles Negativen (hier dem Streben nach Behagen) abhebt. Er umfasst jenen „positiven Gewinn“, der über die Beseitigung von Schmerz und Leid hinausgeht und zur Bereicherung des Lebens bzw. seiner individuell erlebten „Wertsteigerung“ beiträgt.

Die beiden Arten des individuellen Nutzens stellen zwei unterschiedliche Erlebnisqualitäten dar, die auf andere Erfahrungen und andere Motive zurückgehen. Was den Beitrag der oben erwähnten Antriebskräfte des menschlichen Strebens nach Nutzenmaximierung anbetrifft, so tragen der Drang nach Beseitigung von Unbehagen und die Vertreibung von Langeweile größtenteils zum *negativen Nutzen* bei, während *positiver Nutzen* durch das Streben nach Lust, Belohnung und Anregung entsteht. Dabei bilden die mit den beiden Nutzensarten verbundenen emotionalen Erlebnisqualitäten nicht lediglich die negativen und positiven Bereiche einer eindimensionalen Skala, auf der man ein „hedonistisches Maß“ aller Gefühle auftragen und das Wohlbefinden messen könnte (vgl. Bradburn 1969). Vergleichbar der *Vermeidung von Schmerz* (Steigerung des Wohlbehagens) und dem *Streben nach Belohnung* (Lust), stellen sie keine entgegengesetzten Begriffen dar, sondern zwei unterschiedliche Dimensionen subjektiven Wohlbefindens, die in ihrer jeweils eigenen Weise subjektive Lebensqualität fördern. So bildet z.B. der negative Nutzen, der sich als Wohlbehagen äußert, oftmals die Voraussetzung für das Erzielen eines positiven Nutzens. Ein zu hohes Wohlbehagen kann jedoch ebenfalls dazu führen, dass die mit dem positiven Nutzen assoziierte Lust „ausgeblendet“ wird und subjektive Lebensqualität einseitig – als Wohlbehagen – erlebt wird.

Zusammenfassend kann somit der Beitrag des steigenden Wohlstands zur Lebensqualität anhand zwei unterschiedlicher Formen des Nutzens beschrieben werden, die wiederum auf der Basis der Befriedigung von drei wichtigen menschlichen Antriebskräften zustande kommen.

---

<sup>133</sup> Es soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass dies als eine Vereinfachung verstanden werden muss. Zu den Unterschieden zwischen dem ökonomischen Begriff des Nutzens und dem psychologischen Begriff des subjektiven Wohlbefindens vgl. Frey & Benz (2002) sowie Frey & Stutzer (2002 a).



Der Gesamt-Nutzen (Lebensqualität) hängt demnach davon ab, welchem der drei Motive – Beseitigung von Unbehagen, dem Vertreiben von Langeweile und dem Streben nach Lust – Menschen die meiste Aufmerksamkeit schenken und für welchen Zweck sie die meisten Ressourcen verwenden. Die „Güte“ des Lebens ist jedoch nicht nur von der Höhe der beiden Nutzungsarten abhängig, sondern von ihrem Verhältnis zueinander. Für die Aufrechterhaltung einer hohen Lebenszufriedenheit beispielsweise reicht es nicht aus, dass grundlegende Bedürfnisse in Erfüllung gegangen sind, denn die aus der Bedürfnisbefriedigung erwachsende Zufriedenheit „verblasst“ schnell. Um einen hohen „Lebensgenuss“ zu erreichen, bedarf es neben dem Wohlbehagen vielmehr der Anregung und der (geistigen) Stimulation, die in einer „Überflussgesellschaft“ auch einen teilweisen Verzicht auf die sofortige Befriedigung aller Grundbedürfnisse voraussetzt.

### 3.5.2.3 Vorstellung der wichtigsten Hypothesen

#### 3.5.2.3.1 Steigender Wohlstand und Bedürfnisbefriedigung

Den Ausgangspunkt der Überlegungen, die den Inhalt von „*The joyles economy*“ (Scitovsky 1976) prägen, bildet die Frage, welche Ziele und Motive das menschliche Handeln bestimmen werden, wenn alle Bedürfnisse befriedigt und „Unbehagen“ grundsätzlich beseitigt ist. Scitovsky geht davon aus, dass die „reichen“ Gesellschaften der Welt sich diesem Zustand kontinuierlich annähern, so dass es in naher Zukunft (fast) keine grundlegenden Bedürfnisse geben wird, die nicht gestillt werden bzw. nicht gestillt werden könnten. In einem solchen Zustand dürfte auch die Güte des Lebens nicht mehr an jenen Bedürfnissen gemessen werden, die ihren Sättigungspunkt bereits erreicht haben. Stattdessen bedarf es der Entwicklung neuer „Gütekriterien“, die der Autor im Rahmen seiner Arbeit ausfindig zu machen versucht. Die Voraussetzung einer solchen Analyse ist die Annahme der Endlichkeit menschlicher Bedürfnisse. Mit dieser Prämisse distanziert sich Scitovsky von dem Theorem der Ökonomie, in dem postuliert wird, dass Menschen eine *unendliche* Anzahl von Bedürfnissen haben, wobei der Wirtschaft (diese Bedürfnisse zwar nicht genauer spezifizierend) die Aufgabe zukommt, diese zu befriedigen. Anhand unterschiedlicher Argumentationslinien zeigt Scitovsky auf, dass eine große Zahl menschlicher Bedürfnisse begrenzt ist, d.h. dass sie einen Sättigungspunkt haben. Hierzu zählen in erster Linie jene Bedürfnisse, die das Unbehagen beseitigen (biologische Bedürfnisse, Vermeidung von Schmerz, Leid, Mühe sowie die Absicherung des künftigen Wohlbehagens). Neben den biologischen und den Sicherheitsbedürfnissen weisen ebenfalls fast alle sog. „sozialen Bedürfnisse“ einen Sättigungspunkt auf. Dabei lassen sich drei grundsätzliche Arten sozialer Bedürfnisse unterscheiden:

- das Streben nach gesellschaftlicher Achtung und sozialem Status, das primär Ausdruck des Strebens nach Selbstachtung ist,
- das Streben nach Zugehörigkeit, Anerkennung sowie einem Gefühl des Gebrauchtwerdens bzw. der Nützlichkeit sowie

- das Statusstreben als „Nullsummenspiel“.<sup>134</sup>

Scitovsky geht davon aus, dass mit Ausnahme des Statusstrebens als Nullsummenspiel alle anderen sozialen Bedürfnisse prinzipiell stillbar sind.

Unter dieser Prämisse stellt sich die Frage, welchen Verbesserungen ihrer Lebensverhältnisse sich Menschen widmen werden, wenn die „stillbaren“ Bedürfnisse bereits befriedigt sind und welche Motive Menschen stattdessen als Basis der Lebensqualitätsbewertung heranziehen werden. Die Antwort auf diese Frage findet Scitovsky in psychologischen Verhaltens- bzw. Reiztheorien, die er nicht nur auf einfaches Verhalten, sondern auch auf komplexe Handlungsmuster anwendet. Demnach wirkt ein *„Zustand der vollkommenen Zufriedenheit und das Fehlen jeglicher Reize zunächst beruhigend (...), wird jedoch bald als langweilig und dann als störend empfunden. In diesem Stadium beginnt der Organismus nach Anreizen zu suchen. Somit ist die Bekämpfung von Langeweile das Gegenstück zu dem Versuch, einen unbehaglichen Zustand zu beseitigen.(...) Während jedoch die Beseitigung eines unbehaglichen Zustandes auf die Beseitigung eines konkreten Reizes beruht, ist die Beseitigung von Langeweile bzw. die Hebung des Erregungsniveaus viel schwieriger zu beschreiben oder vorherzusagen, weil dieses Phänomen nicht von einem konkreten Reiz ausgeht.“* (Scitovsky 1989, S. 34).

Nach Scitovsky befinden sich die „reichen“ Gesellschaften in einem Zustand, der Ähnlichkeiten mit dem Reiz-Reaktionsmodell der Verhaltensforschung aufweist. Ausgehend von der Prämisse, dass grundlegende menschliche Bedürfnisse ihren Sättigungspunkt erreicht haben, kommt (neben dem Wohlbehagen) einer anderen Form des „Lebensgenusses“ eine bedeutsamere Funktion zu – dem *Bestreben nach Anregung und Stimulation*. Was den Beitrag des Wohlstands für mehr Lebensqualität anbetrifft, so wäre er nicht mehr an Bedürfnissen, sondern vielmehr an jenen Dingen zu messen, die zur Anregung, Stimulation und jener Art der „Lebensverbesserungen“ führen, die Scitovsky unter dem Begriff des *positiven Nutzens* zusammenfasst. Aufgrund der spezifischen Beschaffenheit des Motivs nach Anregung und Sti-

---

<sup>134</sup> Diese Form des Statusbestrebens besteht nicht darin, Befriedigung aus einer bestimmten Position oder bestimmten Fähigkeiten zu schöpfen. Sie ist vielmehr an einem allgemeingültigen Maßstab, z.B. dem Einkommen, orientiert. In einem solchen Fall wird der Status nicht anhand einer „Nominalskala“, sondern einer eindimensionalen Rangskala „gemessen“ und gerät dadurch in ein sog. „Nullsummenspiel“. Das bedeutet, dass dem Statusgewinn einer Person automatisch ein gleichwertiger Statusverlust einer anderen Person gegenübersteht, der durch das „Vorrücken“ der ersten Person auf der Einkommens-Rangskala entsteht. Ein Statusgewinn bewirkt demnach immer nur eine Veränderung in der Rangfolge und in der Verteilung der Statuszufriedenheit, lässt jedoch die Gesamtsumme aller Befriedigungen unverändert. Dies gilt aber nur unter der Annahme, dass die Befriedigung, die die Individuen aus ihrem Rang in der Gesellschaft ableiten, bei allen gleich groß ist. Als der Ausdruck eines solchen Strebens gilt der sog. „demonstrative Konsum“ („conspicuous consumption“), ein Ausgabe- bzw. Konsumstil, mithilfe dessen Personen ihren Einkommensstatus nach Außen darstellen wollen. Nach Scitovsky kennt diese Art des Statusstrebens keine Grenzen, da der Wunsch nach einer dahinter stehenden Befriedigung unendlich groß ist und die Möglichkeiten für diese Form der Statuszufriedenheit deutlich begrenzt sind. Das aus diesem Verhalten herrührende, konkurrierende Hochschrauben des demonstrativen Konsums kann endlos weitergehen, obwohl alle daran beteiligten „Spieler“ insgesamt keinen „Zufriedenheits-Gewinn“ erzielen.

mulation – es geht bei ihm nicht um die Behebung negativer Zustände, sondern darum, etwas Neues und Überraschendes zu schaffen – gerät das Streben nach mehr Lebensqualität vor besondere Herausforderungen. Eine dieser Herausforderungen bildet die interindividuell unterschiedliche Wahrnehmung von Anregung; eine andere ist in den steigenden Schwierigkeiten begründet, trotz menschlicher Erfahrungsbildung „Neues“ zu konstruieren. Spätestens in einem solchen Augenblick kann individuelle Lebensqualität nicht mehr an einem und dem gleichen Maß erfasst werden, sondern bedarf neuer „Standards“, zu deren Entwicklung der Autor jedoch keine konkreten Anhaltspunkte liefert.

#### 3.5.2.3.2 Der Konflikt zwischen Behagen und Lust

Bevor man sich der Frage nach „neuen Standards“ zuwenden kann, bedarf es einer Beschreibung der Situation, in der sich Menschen befinden, wenn alle ihre Bedürfnisse befriedigt sind. Scitovsky zeigt anhand ausgesuchter Beispiele, *„dass der Anstieg unseres Lebensstandards sich zumindest teilweise dahingehend auswirkt, dass sich uns immer mehr Gelegenheiten und Bereiche zur vollständigen Bedürfnisbefriedigung bieten. (...) Es leuchtet unmittelbar ein, dass dadurch unser Wohlbehagen gesteigert wird, aber wir werden uns gleichzeitig an den Gedanken gewöhnen müssen, dass dieses häufig mit einer verminderten Lust einhergeht.“* (Scitovsky 1976, S. 65). Dieser Konflikt zwischen Behagen und Lust bildet nach Scitovsky das Grunddilemma einer Situation, in der sich Konsumenten der „reichen“ Gesellschaften befinden. Das Entscheidungsdilemma eines Menschen, der mit steigendem Wohlstand seine Bedürfnisse immer vollständiger und kontinuierlicher befriedigt, besteht darin, auf einen Teil der mit der Bedürfnisbefriedigung zusammenhängenden Lustgefühle zu verzichten. Dabei bezieht sich der Konflikt nicht nur auf einfache Bedürfnisse, wie Durst, Hunger usw., sondern schließt komplexere Formen menschlicher Motivation ein. Dazu zählen *Wohlbehagen* und *Anregung*, die als zwei stark differierende, sich zu einem gewissen Grad ausschließende Triebkräfte gelten. Menschen, die sich auf einem hohen Niveau des Wohlbehagens befinden, stehen vor dem Konflikt, auf einen Teil ihres Behagens zugunsten des Erlebens von Anregung verzichtenden zu müssen. Lenken sie ihre gesamte Aufmerksamkeit und ihre Ressourcen auf die vollständige Bedürfnisbefriedigung, berauben sie sich jenes „Lebensgenusses“, der mit dem positiven Nutzen einhergeht. Das Erleben von Lust ist dem „modernen Konsumenten“ somit insbesondere da abhanden gekommen, wo es um die Befriedigung seiner Bedürfnisse geht, und es scheint zunehmend in jenen Lebensbereichen zu schwinden, die prinzipiell der Anregung und Stimulation wegen angestrebt werden.

Ausgehend von dem Konflikt zwischen Behagen und Lust versucht Scitovsky nicht nur das zugrunde liegende Dilemma aufzuzeigen, sondern auch den in modernen Konsumkulturen fortschreitenden Trend, mit steigendem Lebensstandard einen Lebensstil anzunehmen, der immer mehr zum Wohlbehagen neigt. Diese einseitige Ausrichtung auf eine vollständige Befriedigung von Bedürfnissen stellt nach Scitovsky eine der Ursachen für das trotz eines stetig steigenden Wohlstands stagnierende Niveau der Lebenszufriedenheit und des individuellen Glücks dar. Subjektive Lebensqualität hängt sowohl vom *negativen* als auch *positiven* Nutzen ab. Da Menschen sich jedoch einseitig dem Streben nach negativem Nutzen zuwenden, berauben sie sich der Möglichkeit, Emotionen zu erleben, die über das Gefühl der Bedürfnisbe-

friedigung, der Sicherheit und Zugehörigkeit hinausgehen. Eine Verbesserung von Lebensqualität hängt somit davon ab, inwiefern es sowohl dem Einzelnen als auch der Wirtschaft gelingen wird, das Streben nach Lust, nach Veränderungen, nach Überraschendem und somit Belohnendem in individuelle Konsumstile zu integrieren. Für den Wohlstand bedeutet dies, dass sein Beitrag zu einem guten Leben immer weniger an einer vollständigen Befriedigung von Bedürfnissen gemessen wird und stattdessen mehr an seinem Beitrag zu allen jenen Formen des Konsums, die an der *Anregung* orientiert sind. Dabei bezieht sich Anregung nicht auf „passive“ Arten der Reizstimulation, sondern beinhaltet eine aktive Auseinandersetzung mit Aufgaben, zu deren vollständigem Genuss auch bestimmte *Fähigkeiten* gehören. Konsumstile, die an der Anregung orientiert sind, beziehen sich auf kreative Tätigkeiten, die eine „kulturbildende“ Funktion haben. Für subjektive Lebensqualität bedeutet dies, dass ihre Höhe zunehmend von solchen Konsumformen und -möglichkeiten abhängen wird, die an der Aneignung kreativer Fähigkeiten orientiert sind und den Erwerb von Produkten beinhalten, die der Aneignung und Ausübung solcher Fähigkeiten dienen.

### 3.5.2.3.3 Unterschiedliche Güter und ihre Bedeutung für Lebensqualität

- Lebensnotwendige Güter und Luxusgüter

Während sich Scitovsky im ersten Teil seiner Arbeit den unterschiedlichen Antriebskräften, ihrer Rolle bei der Bildung von Konsumstilen und ihrer Bedeutung für Lebenszufriedenheit zuwendet, geht er im zweiten Teil von „*The joyless economy*“ der Bedeutung unterschiedlicher Güter für ein gutes Leben nach. Demnach können Güter hinsichtlich ihres Beitrags zur Bedürfnisbefriedigung (und somit Lebensqualität) unterschiedlichen Kategorien zugeordnet werden. Eine aus der Ökonomie stammende Unterscheidung bezieht sich auf die Differenzierung zwischen *lebensnotwendigen Gütern* und *Luxusgütern*. Die Abgrenzung der beiden Güterarten wird in der Ökonomie an der Einkommenselastizität definiert. Als lebensnotwendige Güter gelten jene Produkte und Dienstleistungen, deren Nachfrage im Falle einer Einkommenssteigerung oder -senkung keinen oder nur minimalen Änderungen unterliegt. Als Luxusgüter gelten dagegen jene Güter oder Dienste, deren Nachfrage sich bei steigendem Einkommen proportional oder sogar überproportional erhöht. Während lebensnotwendige Güter der Aufrechterhaltung biologischer Funktionen dienen und aus der psychologischen Perspektive der Befriedigung von Bedürfnissen niedriger Ordnung entsprechen, gelten Luxusgüter als eine allumfassende Kategorie für alles andere.

Der Nachteil dieser Definition besteht jedoch in der mangelnden Eindeutigkeit hinsichtlich der Abgrenzung der beiden Güterarten. Zudem reicht die Einkommenselastizität nicht aus, um unterschiedliche Produkte einer der beiden Kategorien zuordnen zu können.<sup>135</sup> Auch die psychologische, an Bedürfnissen orientierte Definition der Güterarten ist wenig befriedigend, da es keine biologischen Normen gibt, die das notwendige Minimum für Kleidung, Wohnung,

---

<sup>135</sup> Als Beispiel kann der Nikotinkonsum angeführt werden. So scheint sich die Menge der gerauchten Zigaretten unwesentlich mit der Höhe des Einkommens zu verändern; gleichwohl würde keiner behaupten wollen, dass Nikotin ein lebensnotwendiges Gut sei.

Heizung, Beleuchtung, Küchen- oder Badeeinrichtung festlegen. Diese Abgrenzungsproblematik weist vielmehr darauf hin, dass die Trennung zwischen lebensnotwendigen und Luxusgütern nicht konstant bzw. starr ist, sondern von den jeweiligen gesellschaftlich determinierten Normen abhängig ist. Sie verläuft nicht nur in verschiedenen Gesellschaften unterschiedlich, sondern ebenfalls in Abhängigkeit vom Zeitpunkt der Beobachtung sowie der Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe. Außerdem gibt die Zweiteilung keine Antwort auf die Frage, *wann* ein Luxusgut zu einem lebensnotwendigen Gut wird und somit zur Voraussetzung für subjektives Wohlbefinden.

- Defensive und kreative Güter

Vor diesem Hintergrund greift Scitovsky auf eine andere Differenzierung zurück: die zwischen defensiven und kreativen Gütern. Als *defensive Güter* gelten jene Güter, die Schmerzen, Verletzungen, Qualen oder Mühe vorbeugen oder lindern. Als *kreative Güter* werden dagegen jene Güter bezeichnet, die eine Befriedigung oder Belohnung mit sich bringen. Obwohl viele Produkte beide Funktionen gleichzeitig erfüllen, berührt diese Doppelfunktion nicht die Unterscheidung. Zudem besteht die Möglichkeit, defensive Güter zu kreativen Gütern umzuwandeln. Ein defensives Gut kann dann zu einem kreativen Gut werden, wenn seine Funktion bedeutend *verbessert* bzw. *erweitert* wird, oder wenn es an *spezifische* Bedürfnisse des Konsumenten angepasst wird. Diese zusätzlichen Merkmale steigern den Wert des Produktes, weil sie zu mehr Wohlbefinden führen als mit der Befriedigung rein physischer Bedürfnisse möglich wäre.

Die „psychologische“ Grundlage dieser Unterscheidung bilden verschiedene Formen der Befriedigung bzw. des „Genusses“, die mit dem Konsum der beiden Güterarten verbunden sind. Diese Unterscheidung existiert jedoch nicht in der Ökonomie. So differenziert beispielsweise das zentrale Konzept der Konsumentenzufriedenheit nicht zwischen der Zufriedenheit, die aus der Vermeidung von Schmerz resultiert, und jener Art der Zufriedenheit, die der Suche nach Lust entspringt. Die Theorie der offenbarten Präferenzen leitet den Stand der Bedürfnisbefriedigung lediglich aus dem Marktverhalten des Konsumenten ab, das jedoch keinen Aufschluss darüber gibt, welche *spezifischen Bedürfnisse und Motive* dem Verhalten zugrunde lagen. Während es in der Vergangenheit, als die Möglichkeiten jeglicher „Schmerzvermeidung“ noch zahlreich waren, berechtigt erschien, das konkrete Handlungsmotiv des Konsumenten zu vernachlässigen, wird vor dem Hintergrund der Sättigung physischer Bedürfnisse eine Differenzierung der Konsumentenbedürfnisse zunehmend wichtiger. Hier kommt es vor allem auf eine Unterscheidung zwischen der Vermeidung alles Schmerzhaften und Unangenehmen, die inzwischen zu keinen Zuwächsen mehr im subjektiven Wohlbefinden führt, und den sog. „Belohnungsmotiven“, deren Stellenwert im Hinblick auf Konsumzufriedenheit bedeutsamer wird.

#### 3.5.2.3.4 Die Aufgabe des Konsumgütermarktes und die Aufgabe des Einzelnen

Am Sättigungspunkt der Bedürfnisbefriedigung angelangt, steht sowohl der Konsumgütermarkt als auch der Einzelne vor der Herausforderung, sich in dem Bestreben nach Verbesserung der Lebensqualität auf *neue Ziele* zu besinnen. Die von Scitovsky entwickelte Dichotomie des Lebensgenusses besagt, dass Lebensqualität nur dann verbessert werden kann, wenn die einseitige Konzentration auf Behagen zugunsten eines stärkeren Strebens nach Anregung

aufgegeben wird. Auf der Ebene der Produkte bedeutet es, dass die ständige Verbesserung defensiver Produkte nicht mehr bzw. nur noch unwesentlich zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen wird. Vielmehr bedarf es einer stärkeren Zuwendung zu kreativen Gütern, denen Scitovsky ebenfalls eine wichtige Funktion in der „Produktion“ von Kultur (im weiteren Sinne des Wortes) zuschreibt.

Was die Aufgaben des Einzelnen als auch die der Konsumwirtschaft anbelangt, so lassen sich aus dem Ansatz drei Forderungen ableiten:

- Änderung ökonomischer Denkmodelle,
- Aufgabe der einseitigen Konzentration auf die Befriedigung von Bedürfnissen, die nur zum Wohlbehagen führen,
- Schaffung von Konsumstilen, die stärker an der Kultur orientiert sind.

Was die Änderung ökonomischer Denkmodelle anbetrifft, so bedarf es insbesondere der Entwicklung eines *multiplen Nutzen- bzw. Lebensqualitätsbegriffes*. Das wirtschaftliche Verhalten der Konsumenten kann nicht am globalen Begriff des Nutzens ausgerichtet sein, denn dieser bietet keine Grundlage dafür, den Stand der Befriedigung *unterschiedlicher* Bedürfnisse zu untersuchen. Zudem bedarf es der Akzeptanz der These, dass dem menschlichen Handeln eine Vielzahl *unterschiedlicher* Motive zugrunde liegt und dass subjektives Wohlbefinden davon abhängig ist, *welche* der einzelnen Motive befriedigt werden können. In diesem Zusammenhang moniert Scitovsky ebenfalls, dass der *positive psychische Gewinn* – die Belohnung, die aus dem Streben nach Lust erwächst – in der Ökonomie und folglich auch der Art und Weise, *wie* der Markt Menschen mit Gütern und Dienstleistungen „versorgt“, bisher weitgehend vernachlässigt wurde. Will man den materiellen Wohlstand für mehr Lebensqualität nutzen, bedarf es neben einer Differenzierung in den Motivlagen einer Neuausrichtung auf den „positiven Nutzen“. Die Ursache für die bisher einseitige Ausrichtung der Konsumstile am Wohlbehagen sieht Scitovsky vor allem in einer Art wirtschaftlichen Handelns, das fast ausschließlich an den postulierten Mängeln in der Bedürfnisbefriedigung ausgerichtet war: *„Die Wirtschaftswissenschaftler beschäftigen sich fast ausschließlich mit einer Welt der Knappheit. Sie beschreiben den Menschen als jemand, der viele Bedürfnisse und Wünsche hat, aber nicht genügend Geld, Zeit oder Energie, um sie alle vollständig zu befriedigen. Nach Ansicht der Ökonomen besteht sein größtes Problem darin, die verschiedenen Zustände des Unbehagens gegeneinander abzuwägen. (...) Wenn der homo oeconomicus nicht reich genug ist, um seine sämtlichen Bedürfnisse ausreichend zu befriedigen, wird er sich nicht nur auf einen oder einige wenige Wünsche konzentrieren, sondern nach der Vorstellung der Ökonomen seine sämtlichen Bedürfnisse unzureichend befriedigen.“* (Scitovsky 1986, S. 60). Bei der Überwindung der Knappheit „übersehen“ Ökonomen jedoch das Lustprinzip, das hinter dem Konsumverhalten steht und das einen Nutzen bringt, der sich im ökonomischen Wohlfahrtsbegriff nicht finden lässt.

Die Forderung, vorhandene Ressourcen weniger der Aufrechterhaltung des Wohlbehagens und stattdessen der Schaffung von Anregung zu widmen, kann sowohl an den Einzelnen als auch an die Wirtschaft gerichtet werden. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Sättigung

im Bereich des Wohlbehagens bedarf es von Seiten des Einzelnen der Bemühung, Lebensbereiche und Aktivitäten zu entwickeln, die sich nicht ausschließlich auf die Sicherung jeglichen Lebenskomforts beziehen. Vielmehr müssen individuelle Konsumstile dahingehend verändert werden, dass sie eine aktive Freizeit, einen teilweisen Verzicht auf jegliche Sicherung und Vorhersagbarkeit des künftigen Komforts und eine stärkere Hinwendung zum Erwerb von Kompetenzen beinhalten, die den Genuss des „Kulturellen und Kreativen“ erst ermöglichen.

#### 3.5.2.3.5 Die Wahlfreiheit des Konsumenten

Eine wesentliche Prädisposition für die Veränderung von Konsumstilen und damit letztlich für mehr Lebenszufriedenheit bildet die Entscheidungs- bzw. Wahlfreiheit des Konsumenten. Nach Scitovsky ist der Konsument in seinen Entscheidungen nicht nur dann frei, wenn er über die *Art und die Menge der erworbenen Güter* und Dienstleistungen entscheiden kann. Von einer wirklichen Konsumentensouveränität kann erst dann gesprochen werden, wenn die *Wahl des Konsumenten Einfluss auf die Art und die Menge der produzierten Güter und Dienstleistungen* hat. Für eine echte Selbstbestimmung reicht nicht aus, wenn der Konsument aus einer bereits bestehenden Menge von Gütern wählen darf. Bei souveränen Entscheidungen kommt es vielmehr darauf an, dass Konsumwünsche frei entstehen, ohne dass sie durch das bestehende Angebot beeinflusst werden. Diese Bedingungen bestehen jedoch nicht in modernen Marktwirtschaften. Nach Scitovsky ist der moderne Konsument in zwei wesentlichen Punkten unfrei:

- aufgrund des Kräftespiels und der „*Druckmittel*“ des Marktes und
- aufgrund der Tendenz zur Gewohnheitsbildung in Bezug auf Wohlbehagen und Komfort.

Die *Kräfte des Marktes* bestimmen das Angebot an Waren und Dienstleistungen und sind dafür entscheidend, welche Bedürfnisse und Motive vorrangig befriedigt werden sollen. Nach Scitovsky verfügt der Markt über zwei Mechanismen, die das Angebot im Wesentlichen steuern und sowohl Produzenten als auch Konsumenten zur Anpassung zwingen. Das eine der beiden Druckmittel bildet die Macht des *Kapitals*. Das andere bilden die *Vorteile der Massenproduktion*. Dank der modernen Technologie und Spezialisierung können Güter, die von einer großen Konsumentenzahl nachgefragt werden, billiger hergestellt werden. Die sich daraus ergebenden finanziellen Anreize wirken sowohl auf den Kapitalbesitzer als auch den Konsumenten und zwingen beide zu „Anpassungsleistungen“. Während die Anpassungsleistung auf Seiten der Konsumenten in einer uniformen und an den „Wünschen der Massen“ ausgerichteten Befriedigung der Bedürfnisse besteht, muss der Produzent, um möglichst billig produzieren zu können, seinen Markt erweitern. Dies kann er am besten erreichen, indem er jene Bedürfnisse anspricht, die bei möglichst vielen Menschen vorhanden sind.

Die Konsequenz der Anpassung und schließlich uniformen Produktgestaltung besteht darin, dass unter den Bedingungen der Massenproduktion kaum Möglichkeiten bestehen, „*neue Dinge auszuprobieren und neue Bedürfnisse zu befriedigen*“ (Scitovsky 1989, S. 18). Die Massenproduktion schafft Eintönigkeit und eine gewisse Standardisierung. Dabei gilt für Scitovsky die „*Möglichkeit, neue Dinge auszuprobieren und neue Bedürfnisse zu befriedigen*“

(als ein, d.A.) ernstes und grundlegendes Problem, wenn die Gesellschaft bei ihrer Suche nach dem guten Leben ihre wirtschaftlichen Möglichkeiten und ihren zunehmenden Wohlstand richtig ausnutzen will“ (ebenda S. 18). Im Zuge der massenartigen Befriedigung menschlicher Bedürfnisse beschränkt die Wirtschaft „unsere Fähigkeit, die neu geschaffenen Möglichkeiten auszuschöpfen“ (ebenda S. 18).

Neben den „Druckmitteln des Marktes“ bestimmt eine andere „Macht“ den bereits durch die Massenproduktion vorgeformten Trend zum Wohlbehagen – die menschliche *Neigung zur Gewohnheitsbildung*. Sie führt zu einem Konsumstil, der in einer möglichst vollständigen Befriedigung grundlegender Bedürfnisse besteht und Ausdruck eines „Lebenskomforts“ ist, den Scitovsky mit dem Begriff der „*alltäglichen Annehmlichkeiten*“ umschreibt (Scitovsky 1989, S. 108). Die „Annehmlichkeiten“ des täglichen Lebens führen aber nicht zu mehr Lebenszufriedenheit, weil sie bald als *notwendige Voraussetzungen* eines guten Lebens betrachtet werden. Ein Konsumstil, der dieser Neigung entspricht, spiegelt die unreflektierten Anpassungszwänge des Marktes wider. Die „Kosten“, d.h. Lebensqualitätsverluste eines Konsums „aus Gewohnheit“ sind jedoch erst retrospektiv erkennbar. Während Gewohnheiten zunächst zu „Annehmlichkeiten“ führen und dem Leben einen positiven Nutzen bringen, verändern sich im Zuge des anhaltenden Konsums die mit ihm assoziierten Motive. An die Stelle des positiven Nutzens tritt ein negativer Nutzen, der in der Vermeidung der als unangenehm erlebten Situation besteht, „angenehme“ Gewohnheiten aufgeben zu müssen. Dieser Motivwandel erklärt nach Scitovsky die zunehmende Unzufriedenheit des modernen Konsumenten mit seiner materiellen Lebensdimension. Weil Konsumenten ihre „*Befriedigung bei den falschen Dingen oder auf die falsche Art und Weise suchen*“ (Scitovsky 1989, S. 12), berauben sie sich eines potentiellen Zugewinns an subjektiver Lebensqualität.

#### 3.5.2.4 Ergebnisse empirischer Forschung

Das von Scitovsky entworfene theoretische Modell ist bisher keiner expliziten empirischen Prüfung unterzogen worden. Die mit seinem Werk verbundene Intention bestand vielmehr darin, eine aus der kritisch-ökonomischen Perspektive stammende Erklärungsbasis für das bereits bestehende Datenmaterial zu schaffen. Zu den wichtigsten Beiträgen seines Ansatzes hinsichtlich dieser Intention zählt die Erklärung des „*fehlenden Verhältnisses zwischen Einkommen und der Bedürfnisbefriedigung*“ (Scitovsky 1989, S. 11). Im Hinblick auf die bereits in den 70er Jahren vorgelegten Forschungsergebnisse von Easterlin (1974), in denen der Forscher auf das stagnierende Niveau allgemeiner Zufriedenheit trotz eines stetig steigenden Einkommens hinweist, weist Scitovsky auf den „relativen Charakter“ der „materiellen“ Lebensqualität hin. Demnach erhöht ein steigendes Einkommen zwar die Chancen auf mehr Lebenszufriedenheit; dieses Prinzip gilt jedoch nicht, wenn alle Einkommen gleichermaßen steigen.

Neben diesem Effekt, der größtenteils auf soziale Vergleiche des materiellen Lebensstandards zurückgeht, sieht Scitovsky die Erklärung für das stagnierende Wohlbefinden der Konsumenten im veränderten Zusammenspiel zwischen der Zufriedenheit mit der Arbeit und der Zufriedenheit mit dem Einkommen. Für diese beiden Arten der Zufriedenheit sind drei wesentliche Dinge verantwortlich:

- die durch den *Status der Arbeit* vermittelte Zufriedenheit



- die *Gewöhnung* an den mit der Arbeit verbundenen *sozialen Status* und
- der *Reiz des Neuen* (Anregung).

Nach Scitovsky hängt Lebenszufriedenheit stark von der *gesellschaftlichen Rangstellung* ab, während der absoluten Einkommenshöhe dagegen eine nachgeordnete Funktion zukommt. Eine wichtige Quelle der Befriedigung bildet die *Arbeitstätigkeit an sich* sowie der *Status*, der mit dieser Tätigkeit verbunden ist. Um den Beitrag sowohl des durch die Arbeit vermittelten sozialen Status als auch jene der Arbeitstätigkeit zur Lebensqualität zu verstehen, bedarf es eines wiederholten Rückgriffs auf den ökonomischen Begriff des Nutzens. Auf die Arbeit bezogen umfasst der Nutzensbegriff nicht nur den *materiellen Gewinn*, der aus der Verrichtung von Arbeit in Form des Einkommens erworben wird, sondern beinhaltet einen weiteren *individuellen Mehrwert*, der als *psychischer Gewinn* bzw. *psychischer Nutzen* bezeichnet werden kann. Während der materielle Gewinn aus der Perspektive der Ökonomie als Entlohnung für das sog. „Arbeitsleid“ betrachtet wird, besteht der psychische Nutzen aus dem *individuellen Mehrwert des Einkommens* sowie weiteren Elementen, die über den materiellen Mehrwert des Einkommens hinausgehen. Ökonomen unterstellen dabei, dass der materielle Nettogewinn einer Person, die ihre Arbeitsleistung gegen Entlohnung zur Verfügung stellt, größer sein muss, als das absolute Einkommen, sonst würde die Person ihre Arbeitskraft nicht gegen Entgelt „verkaufen“. Den psychischen Mehrwert der Arbeit bildet wiederum nicht nur die Befriedigung, die aus dem mit der Arbeit verbundenen *Status* resultiert, sondern auch die *Selbstachtung*, die aus der Arbeitstätigkeit geschöpft wird.

Aus der Perspektive der Lebensqualität sind die Beiträge der unterschiedlichen Formen der Befriedigung zum *individuellen Gesamtnutzen* entscheidend. Nach Scitovsky übersteigt der psychische Mehrwert der Arbeit den materiellen Gewinn in seiner Funktion als Entlohnung für das „Arbeitsleid“ sowie den materiellen Mehrwert des Einkommens. Da der psychische Nutzen gleichzeitig einen *positiven Nutzen* darstellt, bildet er den entscheidenden Beitrag zur Lebenszufriedenheit. So weisen Querschnittsdaten zwar auf Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und der Lebenszufriedenheit hin (vgl. Kapitel 3.2); für Scitovsky gilt jedoch nicht die Einkommenshöhe als Quelle der Lebenszufriedenheit, sondern vor allem die gesellschaftliche Achtung jener Arbeitstätigkeit, die mit der Vergütung verbunden ist. Dies zeigen positive Korrelationen zwischen der Arbeitszufriedenheit und dem sozialen Status. Die Zufriedenheit der Menschen in den höheren Einkommensgruppen ist deshalb nicht nur das Ergebnis ihrer Einkommenshöhe, sondern des individuellen und gesellschaftlichen „Wertes“ ihrer Arbeit. Der soziale Status, der mit der Arbeitstätigkeit einhergeht, kann jedoch neben einem positiven auch einen *negativen Nutzen* haben. So zeigt Scitovsky, dass die gesellschaftliche Rangstellung stark gewohnheitsbildend wirkt. Aus der Gewohnheitsbildung resultiert folglich die Angst vor Einkommenseinbußen oder Armut, die aber nicht alleine aufgrund potenzieller Einkommensverluste erklärt werden kann, sondern vor allem durch die Befürchtung, die soziale Anerkennung, gesellschaftliche Rangstellung und schließlich die persönliche Selbstachtung zu verlieren.

Ein weiterer Nutzen der Arbeit, der zur Lebenszufriedenheit beiträgt, ist die Arbeitstätigkeit selbst. Arbeit wird zwar unter anderem aufgrund des Einkommenserwerbs verrichtet; die Zu-

friedenheit mit dem Einkommen in seiner Funktion als *Gegenwert* für die verrichtete Tätigkeit trägt aber erst dann zum *positiven Nutzen* bei, wenn die *Tätigkeit an sich* zu einer Quelle der Befriedigung wird. Wirkt die verrichtete Tätigkeit befriedigend, erzielt der Einzelne einen größeren Nutzen als wenn er die Arbeit lediglich des Gelderwerbs wegen verrichtet. Trägt Arbeit gar noch zur *Anregung* und *Stimulierung* bei, indem sie das *Streben nach Neuem* befriedigt, steigert sie nicht nur den Mehrwert des Einkommens, sondern liefert *weitere* Beiträge zum positiven Nutzen. Zusammenfassend betrachtet, kann das Einkommen je nachdem, mit welcher Arbeitstätigkeit es erworben wurde, sehr viel mehr wert sein als sein Nominalwert es zum Ausdruck bringt.<sup>136</sup> Scitovsky geht davon aus, dass gerade die Suche nach Stimulierung externe positive Effekte mit sich bringt, die den Beitrag des materiellen Gewinns zur Lebenszufriedenheit bei weitem übersteigen.

### 3.5.2.5 Kritische Würdigung

Die von Scitovsky vorgeschlagenen Thesen stellen in erster Linie einen Beitrag zur „Qualität“ bzw. „Güte des Konsums“ dar. Den Mittelpunkt seiner Essays bildet das Konsumentenverhalten und die Frage, wie dieses zu mehr Lebensqualität auf einem bereits hohen Niveau der Bedürfnisbefriedigung führen kann. Widmet man sich Scitovsky's Ideen der menschlichen Motivation und den Möglichkeiten, die einzelnen Motive durch Konsum zu befriedigen, so fallen zwei Aspekte besonders ins Gewicht: Die Überlegungen darüber, *welche Art des Konsums* „gut“ für den Einzelnen sei, und zweitens, der an die Wirtschaft gerichtete Appell, sowohl die *ökonomischen Erklärungsmodelle* als auch das *wirtschaftliche Handeln* zu verändern. Dabei wird die Güte des Konsums als Voraussetzung einer Verbesserung des Lebens (Lebensqualität) betrachtet. Um dies zu erzielen, bedarf es jedoch der Änderung gewohnter Konsumstile dahingehend, dass Menschen sich von ihrer einseitigen Orientierung am Komfort lösen, auf dauerhafte „Annehmlichkeiten“ teilweise verzichten und stattdessen nach mehr kreativer Anregung streben. Obwohl der vorgestellte Ansatz nicht als ein in sich geschlossenes theoretisches Werk betrachtet werden kann - vielmehr münden seine Thesen in ein Rahmenmodell, das in Scitovskys wichtigstem Werk - *“The joyless economy”* - am deutlichsten zum Ausdruck kommt – liefert er Erklärungen für bereits vorliegendes Datenmaterial. Um diesen Beitrag zu würdigen, soll im Rahmen dieses Kapitels zunächst auf die Konsequenzen eingegangen werden, die sich aus dieser Arbeit für das Konsumentenverhalten ergeben. Im zweiten

---

<sup>136</sup> Deshalb können Zuwächse des Volkseinkommens, die mit einer steigenden Anzahl unangenehmer Arbeiten (z.B. durch steigende Monotonie der Arbeit) einhergehen, entweder nur zu geringem Anstieg bzw. im Extremfall gar zum Rückgang der aus der Arbeit geschöpften Befriedigung bzw. (gesellschaftlichen) Zufriedenheit führen. Aus diesem Grund wird ersichtlich, dass die Höhe des Volkseinkommens bzw. des Bruttosozialproduktes nicht als Maß des menschlichen Wohnbefindens herangezogen werden darf. Das Bruttosozialprodukt stellt lediglich den ökonomischen Wert der Arbeit dar; der individuelle (positive und negative) Nutzen der Arbeit bleibt aber unberücksichtigt, so dass die Größe des Sozialprodukts keinen Aufschluss über die Höhe des individuellen, psychischen Nettogewinns zulässt.

Schritt wird schließlich auf die konzeptionellen Aspekte hingewiesen, die nicht folgenlos für alle weiteren theoretischen Überlegungen zur Lebensqualität sind.

#### 3.5.2.5.1 Das Dilemma zwischen Wohlbehagen und Anregung und seine Folgen für den Konsumenten

Den Anfang der Überlegungen zur Scitovsky's wichtigstem Werk bildet die grundlegende Unterscheidung zwischen *Wohlbehagen* und *Anregung*. Während Anregung zu mehr Zufriedenheit führt und als kreativer gilt, zeigt der Autor, dass moderne Konsumenten stärker dem Wohlbehagen zugeneigt sind. Im Zuge eines steigenden Wohlstands führt das einseitige Streben nach Wohlbehagen jedoch zu einer gewissen „Verarmung“ des Lebens, die wiederum in einem stagnierenden Wohlbefinden mündet. Die Erklärung für dieses übermäßige Streben nach Wohlbehagen besteht nach Scitovsky jedoch nicht darin, dass das Konsumangebot zu umfangreich ist oder dass es dem Konsumenten an Fähigkeiten fehlt, dieses zu überschauen. Die Probleme des heutigen Konsumenten beruhen vielmehr in seiner mangelnden Fähigkeit, *richtig zu konsumieren* und zu *substituieren*. Die Mitglieder „reicher Gesellschaften“ haben einen Konsum- und Lebensstil entwickelt, der zwar Behagen und Bequemlichkeit bietet, es aber an Stimulierung und Anregung weitgehend missen lässt. Dabei erreichte der Lebensstandard einen Sättigungspunkt, von dem aus Menschen grundsätzlich neue Standards für die Bewertung ihres Lebens entwickeln müssen.

Hinsichtlich der Veränderung von Konsumstilen stellt sich jedoch die Frage nach der *Freiheit des Einzelnen*, diese Veränderungen selbst realisieren zu können. Wenn die Kaufentscheidungen der Menschen mehr Behagen und weniger Anregung mit sich bringen, dann entspricht dies entweder ihrem Wunsch nach mehr Bequemlichkeit, oder aber sie sind Opfer eines einseitigen Marktes geworden, in dem Güter- und Dienstleistungen überwiegen, die dem Wohlbehagen dienen. Scitovsky macht insbesondere die Kräfte des Marktes dafür verantwortlich, dass der Konsument in seiner Wahl unfrei bleibt. Aber auch der menschliche Hang zur Gewohnheitsbildung zeigt, dass ein steigender Lebensstandard nicht nur individuellen Gewinn mit sich bringt, sondern auch mit Kosten belastet ist. Diese bestehen insbesondere darin, dass der einmal erreichte Komfort sukzessive weniger befriedigend wirkt und immer mehr als notwendige Voraussetzung des Lebens betrachtet wird.

Einen der wichtigsten Auswege aus diesem Dilemma bietet die stärkere Orientierung an der *Kultur*. Will man den steigenden Wohlstand zum Zweck einer weiteren Verbesserung des Lebens nutzen, bedarf es Konsumstile, die stärker kulturorientiert sind. Der Entwicklung von „kulturbildenden“ Konsumstilen gehen jedoch bestimmte Fähigkeiten und Kompetenzen voraus, wie Scitovsky resümierend feststellt: „*The remedy is culture. We must acquire the consumption skills that will give us access to society's accumulated stock of past novelty and so enable us to supplement at will and almost without limit the currently available flow of novelty as a source of stimulation. Different skills of consumption open up different sources of stimulation, and each give us greatly enhanced freedom to choose what we personally find the most enjoyable and stimulating, holding out the prospect of a large reservoir of novelty and years of enjoyment.*“ (Scitovsky 1976, S. 235). In diesem Zusammenhang verdienen zwei Aspekte einer besonderen Hervorhebung: die kulturbildenden Fähigkeiten als Voraussetzungen

eines „besseren Konsums“ und die mit ihnen zusammenhängende Wahlfreiheit des Einzelnen, Einfluss auf die Veränderung des eigenen Lebensstils nehmen zu können. Nach Scitovsky bedürfen Menschen der Kultur, um den „Lebensgenuss“ voll auszuschöpfen und um die Freiheit über eigene Entscheidungen (wieder)zuerlangen (vgl. Scitovsky 1996). Aus dieser Perspektive ist Lebensqualität nicht nur durch gute Lebensbedingungen, sondern auch durch „menschliche Qualitäten“ bestimmt, die den Einzelnen in die Lage versetzen, den eigenen Lebensstil *selbst* beeinflussen zu können. Einer kritischen Anmerkung bedarf allerdings, dass der Autor darüber hinaus keine weiteren Vorschläge für die Lösung der aufgezeigten Dilemmata anbietet. Eine Weiterentwicklung seines Ansatzes findet sich hingegen bei Lane (2000 b, 1994) und Sen (1993). Während Lane (2000 b, 1994) bereits durch die Unterscheidung zwischen „*quality of life*“ und „*quality of persons*“ darauf hinweist, dass die Güte des Lebens ohne jene Kompetenzen, das Leben selbst zu reflektieren und zu steuern, nicht verbessert werden kann, gelten für Sen (1993) in seinem „*capabilities*“- Ansatz menschliche Fähigkeiten gar als einzige Definitionsbestandteile von Lebensqualität.

#### 3.5.2.5.2 Der Nutzensbegriff und seine Bedeutung für das Konzept der Lebensqualität

Scitovsky's Ideen haben weit reichende Konsequenzen für das (ökonomische) Verständnis der Verhaltensrationalität und der individuellen Wahl- und Entscheidungsfreiheit. Aus der Perspektive der Lebensqualität kommt aber der *Konzeption des Nutzens* die wichtigste Bedeutung zu (vgl. Sen 1996). Obwohl Scitovsky im Rahmen seiner Arbeit keine *explizite* Theorie des individuellen Nutzens entwirft, verdichten sich seine Thesen zu einem theoretischen Gesamtwerk, das als ein kritisch-ökonomischer Ansatz subjektiver Lebensqualität betrachtet werden kann.

Im Gegensatz zu anderen Vorstellungen des Nutzens weist seine Konzeption einen höheren Grad der Komplexität auf, die insbesondere daraus resultiert, dass der Autor *menschliche Motive* und die *Eigenschaften von Gütern* in ein gemeinsames Denkmodell zu integrieren versucht. Während andere ökonomische Ansätze dem Nutzen eine gewisse Homogenität unterstellen, zeichnet sich Scitovsky's Theorie durch eine *Diversifikation des Nutzens* aus, der sich nicht nur in Abhängigkeit von spezifischen *Motiven*, sondern auch den *Formen der Befriedigung* unterscheidet. Dabei tragen diese unterschiedlichen Formen des „individuellen Gewinns“ auf unterschiedliche Art und Weise zur Lebensqualität bei. Während der *negative Nutzen* der Vermeidung oder Eliminierung von Schmerz oder Leid dient, trägt der *positive Nutzen* zur Bereicherung des Lebens bei. Neben diesen beiden Formen kann der Nutzen danach unterschieden werden, ob er primär der Bedürfnisbefriedigung dient und zum Wohlbehagen beiträgt, oder eine Quelle der Anregung bildet und den positiven Nutzen von Konsumgütern steigert. Anregung und Wohlbehagen stellen dabei keine „reinen“ Charakteristika von Objekten dar, sondern beziehen sich darauf, *was Menschen aus Gütern machen können*. Die „Produktion von Anregung“ resultiert dabei aus dem Zusammenspiel dreier Faktoren: der „Natur“ bzw. den Eigenschaften eines Gutes, der spezifischen Motivation, die dem Erwerb dieses Gutes vorausging, sowie den individuellen Kompetenzen, das Gut „richtig“ zu konsumieren. Unter den Motiven weist Scitovsky's Arbeit auf den hohen Stellenwert des Strebens

nach Neuem hin, dessen Bedeutung in der bisherigen Konsumforschung kaum Beachtung fand.

Zusammenfassend kann der von Scitovsky entwickelte Ansatz als ein bisher einmaliger Versuch bezeichnet werden, die ökonomische Sichtweise auf Konsumgüter mit der motivationspsychologischen Perspektive der Psychologie innerhalb eines gemeinsamen Modells zu verbinden. Die sich aus dieser Kombination von Motiven, Bedürfnissen und Produkteigenschaften ergebenden Beiträge zur Lebensqualität bilden nicht nur einen wichtigen Schritt in Richtung einer Diversifizierung subjektiver Lebensqualität, sondern bieten eine Antwort auf die Frage, was noch als „Gewinn“ interpretiert werden darf, wenn Menschen auf dem Sättigungspunkt in ihrer Bedürfnisbefriedigung angelangt sind.

### **3.5.3 Die Rolle von Anpassungsprozessen an sich verändernde materielle Lebensbedingungen**

#### **3.5.3.1 Einführung**

Neben dem kritisch-ökonomischen Ansatz von Tibor Scitovsky widmen sich weitere Theorien der Erklärung des „widersprüchlichen Zusammenhangs“ zwischen Einkommen und subjektiver Lebensqualität. Dieser Widerspruch besteht dabei in der empirischen Beobachtung, dass Einkommen zu einem bestimmten Zeitpunkt die Höhe des subjektiven Wohlbefindens zu beeinflussen scheint (Querschnittsperspektive); in der Langzeitperspektive allerdings führt ein steigendes Einkommen zu keinen oder lediglich geringen Verbesserungen subjektiver Lebensqualität. Dieses Ergebnis der Lebensqualitätsforschung war und ist immer noch Gegenstand vieler Debatten. In der Theorie wird häufig davon ausgegangen, dass unterschiedliche *Anpassungsprozesse* für die – trotz eines steigenden Einkommens und besseren Lebensstandards – langzeitige Stagnation der Lebenszufriedenheit verantwortlich sind.

In der Lebensqualitätsforschung kommt heute zwei teilweise miteinander konkurrierenden Ansätzen, die sich mit der Rolle von Anpassungsprozessen befassen, eine zentrale Bedeutung zu: der „*Adaptation Level Theory*“ und der „*Aspiration Level Theory*“. Die Anwendung der „*Adaptation Level Theory*“ in der Lebensqualitätsforschung geht auf frühe Arbeiten von Brickman und Cambell (1971)<sup>137</sup> zurück, in denen sich die beiden Autoren dem „hedonistischen Relativismus“ und seinen Konsequenzen für die Konzipierung einer „guten Gesellschaft“ widmen. Als „hedonistischen Relativismus“ bezeichnen die beiden Forscher die Beobachtung, dass sich emotionale Reaktionen von Menschen auf bestimmte Lebensereignisse in Folge von Anpassungsprozessen verändern.<sup>138</sup> Im Mittelpunkt des Ansatzes steht der Begriff

---

<sup>137</sup> Brickman und Campbell entwickelten ihre Ideen in Anlehnung an die Arbeiten von Helson (1964), der den Begriff des Adaptationsniveaus bereits zur Erklärung der Anpassungsprozesse in Wahrnehmung und Bewertung benutzte.

<sup>138</sup> Aus diesen Gründen wird der von Brickman und Campbell (1971) entwickelte Ansatz auch als „hedonic adaptation“ bezeichnet.

des „*Adaptationsniveaus*“, der eine Erklärung dafür bietet, warum sich subjektives Wohlbefinden nach kritischen Lebensereignissen oder Veränderungen in der Lebenslage auf sein ursprüngliches Niveau wieder einpendelt. Parallel zu dem Ansatz des Adaptationsniveaus entstand eine weitere Erklärung, die sich der Nivellierung des Wohlbefindens widmet: die „*Aspiration Level Theory*“. Diese besagt, dass nicht die Anpassung an die „hedonistische Valenz“ von Ereignissen, sondern vielmehr die Veränderung der individuellen Ansprüche eine Erklärung für das in der Langzeitperspektive stabile Niveau des subjektiven Wohlbefindens bildet. In Anlehnung an Irwin (1944) definiert Kahneman das Aspirationsniveau als „*a value on a scale of achievement or attainment that lies somewhere between realistic expectation and reasonable hope. The essential observation is that people are always satisfied when they attain their aspiration level, and usually quite satisfied with slightly less.*“ (Kahneman 2000 b, S. 690). Das Aspirationsniveau bezeichnet folglich den Stand individueller Wünsche und Erwartungen, die in Form von mehr oder weniger konkreten Zielen sowohl das menschliche Handeln als auch die Höhe subjektiver Lebensqualität bestimmen.

Während die von Brickman und Campbell entwickelten Konzepte zunächst im Zusammenhang mit dem „*Social Indicators Movement*“ standen, haben sie sich im Zuge der Ausdifferenzierung der Lebensqualitätsforschung von der Sozialindikatorenforschung gelöst und Eingang in unterschiedliche Disziplinen und Forschungsbereiche gefunden. Die Frage nach der Bedeutsamkeit von Anpassung an sich verändernde Lebensbedingungen und Lebensereignisse sowie die Rolle des individuellen Aspirationsniveaus bei dieser Anpassung stehen heute nicht nur im Mittelpunkt psychologischer Forschung, sondern haben spätestens seit den Arbeiten von Kahneman und Tversky (1984) Eingang in die Ökonomie gefunden, wo sie zwar mit anderen Begriffen, oftmals jedoch mit sehr ähnlichen empirischen Ergebnissen bearbeitet werden (Kahneman 2000 b, Binswanger 2003). Im Zuge der empirischen Arbeit führten Forscher neben den Begriffen des „*adaptation level*“ und „*aspiration level*“ weitere Begriffe, wie z.B. „*satisfaction treadmill*“, ein (Kahneman 2000 b). Aus den interdisziplinären Verschränkungen können diese Begriffe heute zwar nicht einer einzigen Disziplin zugeordnet werden; deren Gemeinsamkeit besteht jedoch darin, dass sie sich alle mit dem Wandel menschlichen Wohlbefindens in Abhängigkeit von der Veränderung objektiver Lebensbedingungen befassen. Sie stellen gewissermaßen Einzelelemente eines *Theorems der Anpassung* dar, wobei es bisher jedoch keine Theorie gibt, die *alle* der genannten Einzelkonzepte in sich vereinen konnte.

Im Folgenden wird einerseits auf den heute bereits als klassisch geltenden Ansatz der „*hedonic adaptation*“ von Brickman und Campbell zurückgegriffen; als Beispiel für den „*aspiration level*“-Ansatz wird dagegen die von Richard Easterlin entwickelte Konzeption vorgestellt. Die Auswahl der einzelnen Theorien erfolgte in Abhängigkeit von ihrem Beitrag zur Erklärung subjektiver Lebensqualität; ein weiteres gemeinsames Merkmal der beiden Ansätze besteht darin, dass sie sich der materiellen Lebensdimension gewidmet haben.

### **3.5.3.2 *Adaptation Level Theory* nach Brickman und Campbell**

Die von Brickman und Campbell (1971) entwickelte Konzeption versteht sich als ein Beitrag zur Erklärung der Rolle von Anpassungsprozessen bei der Gestaltung gesellschaftlichen Fort-

schritts und der damit intendierten Verbesserung subjektiven Wohlbefindens. Die Theorie sollte eine Antwort auf die Frage geben, *wie* gesellschaftliche Entwicklung gestaltet werden sollte, damit menschliches Wohlbefinden trotz der Neigung zur Habituation dauerhaft gesteigert bzw. aufrechterhalten werden kann. Die Theorie kann deshalb auch als ein gesellschaftlicher Ansatz der Lebensqualität betrachtet werden. Da sie konzeptionell jedoch auf individueller Ebene ansetzt, ist sie zudem von essentieller Bedeutung bei der Betrachtung individueller Lebensqualität.

#### 3.5.3.2.1 Der Begriff der Lebensqualität nach Brickman und Campbell

In der „Adaptation Level Theory“ gilt Lebensqualität als ein subjektives Urteil, bei dessen Zustandekommen dem *emotionalen* Erleben von Ereignissen eine entscheidende Bedeutung zukommt.<sup>139</sup> Dabei unterstellt der Ansatz, dass Menschen nach der Maximierung des *positiven emotionalen Erlebens* (Glück) streben, so dass die wahrgenommene Lebensqualität auch eine wichtige motivationale Funktion hat.<sup>140</sup> In ihrem Ansatz weisen Brickman und Campbell allerdings auf die *Vergänglichkeit* des Glücks hin. Auch wenn z.B. bessere materielle Lebensbedingungen emotionales Wohlbefinden kurzfristig positiv beeinflussen können, lässt ihre „Wirkung“ aufgrund von *Gewöhnungsprozessen* rasch nach. Glück resultiert deshalb nicht aus dem „absoluten Wert“ bzw. Nutzen bestimmter Güter, sondern gründet auf der Diskrepanz zwischen dem aktuellen hedonistischen „Input“ (Stimulusniveau), den z.B. erworbene Güter mit sich bringen, und dem bereits erreichten hedonistischen Adaptationsniveau einer Person. Subjektive Lebensqualität ist aus dieser Perspektive das Ergebnis des Zusammenspiels zwischen den sich ständig verbessernden materiellen Lebensbedingungen, den vergangenen Erfahrungen mit ihnen und dem Tempo der Anpassung an das neue „Glücksniveau“. Die Zufriedenheit, die aus den materiellen Lebensumständen geschöpft wird, ist folglich nicht stabil und für jeden gleich, sondern variabel und veränderbar. Sie hängt nicht nur von dem bereits erreichten Adaptationsniveau einer Person ab, sondern auch von der Schnelligkeit der Gewöhnung an einen besseren materiellen Lebensstandard. Menschen passen ihr individuelles hedonistisches Niveau im Laufe der Zeit den positiven, mit einem höheren Lebensstandard assoziierten Erfahrungen an und verändern dadurch ihre *Kriterien* an das Erleben von Genuss und Belohnung. Je höher das individuelle Adaptationsniveau, umso schwieriger wird es aber sein, neuen positiven Input zu bekommen. Aus dieser Perspektive gleicht das Streben nach Glück einer Illusion, die immer dann zu verschwinden droht, wenn Gewöhnungseffekte den „positiven Effekt“ neuer Güter nivellieren.

#### 3.5.3.2.2 Vorstellung der wichtigsten Hypothesen

- Der hedonistische Relativismus

---

<sup>139</sup> Die beiden Forscher benutzen zwar neben dem Begriff des Glücks auch den Begriff der (Lebens)Zufriedenheit; generell beziehen sich jedoch beide Begriffe auf emotionales Wohlbefinden.

<sup>140</sup> Diese Definition ähnelt dem Lebensqualitäts- bzw. Nutzensbegriff, die später von Scitovsky (1976) entwickelt wurde.

Im Zentrum des von Brickman und Campbell (1971) entwickelten und heute bereits als klassisch geltenden Ansatzes steht die These vom sog. „hedonistischen Relativismus“. Diese besagt, dass Lebensereignisse und Lebensbedingungen kraft ihrer „hedonistischen Valenz“ (*hedonic value*) einen positiven oder negativen Einfluss auf das Niveau subjektiver Lebensqualität haben können. Dabei hängt die Wahrnehmung bestimmter Lebensereignisse und folglich ihr Einfluss auf Wohlbefinden nicht von der *absoluten* emotionalen Valenz der Ereignisse ab, sondern von der Differenz zwischen dem hedonistischen Wert eines konkreten Ereignisses und den hedonistischen Niveaus der Vergangenheit. So schreiben die beiden Forscher: „*the subjective experience of stimulus input is a function not of the absolute level of that input but of the discrepancy between the input and past levels. As the environment becomes more pleasurable, subjective standards for gauging pleasurableness will rise, centering the neutral point of the pleasure-pain, success-failure continuums at a new level*“ (Brickman & Campbell 1971, S. 287). Die emotionale Valenz von Ereignissen (und damit auch ihre Bedeutung für subjektives Wohlbefinden) hängt folglich von dem hedonistischen Adaptationsniveau einer Person ab. Dieses ist durch ein bestimmtes Niveau von Erfahrungen in unterschiedlichen Lebensbereichen charakterisiert. So kann es z.B. durch ein bestimmtes Niveau der Zufriedenheit determiniert sein, das aus dem Konsum bestimmter Güter resultiert. Wächst das Einkommen, so dass einer Person mehr und bessere Konsummöglichkeiten offen stehen, steigt die aus diesem höheren Konsumniveau resultierende Zufriedenheit zunächst an. Im Laufe der Zeit findet jedoch eine nach oben gerichtete Anpassung an das neue Konsumniveau statt, was dazu führt, dass die Freude und der Genuss, die aus dem höheren Konsum ursprünglich geschöpft wurden, auf das „alte“ Niveau zurückkehren.

Brickman und Campbell leiten ihre These der hedonistischen Relativität aus der Beobachtung *biologischer Anpassungsprozesse* ab. Hier kommt den sensorischen Reizen in ihrer Funktion als „Input“ mit „belohnendem“ oder „bestrafendem Charakter“ eine wesentliche Funktion zu. Neben sensorischen Reizen können aber auch soziale Ereignisse sowie Veränderungen in den materiellen Lebensbedingungen (Verbesserung des Einkommens und des Lebensstandards, Statusgewinn oder -verlust) als generalisierte *symbolische Belohnungen* oder *Bestrafungen* erlebt werden. Die Höhe einer symbolischen Belohnung ist aber nicht für jeden gleich, sondern ist an der individuellen „Geschichte erlebter Belohnungen“ zu messen. Globale subjektive Lebensqualität ist folglich immer von dem Adaptationsniveau einer Person abhängig.

- Der Anpassungsprozess

Anpassung im Sinne von Brickman und Campbell bedeutet, dass Menschen aufgrund von Gewöhnungsprozessen sowohl negative als auch positive Veränderungen in den Lebensbedingungen immer weniger intensiv erleben. Bei einer Verbesserung des Einkommens beispielsweise passen Menschen ihr Adaptationsniveau dem Stimulusniveau an, so dass die Differenz zwischen diesen immer kleiner wird. Nach diesem Prozess kehrt auch das Niveau des subjektiven Wohlbefindens zu seinem ursprünglichen Niveau zurück. Würden Menschen ihr subjektives Wohlbefinden steigern wollen, so bedürfte es nach einer gewissen Zeit neuer Veränderungen, deren „hedonistische Valenz“ die Erlebnisqualität der bereits erfahrenen Ereignisse übertreffen würde. Diesen Mechanismus bezeichneten Brickman und Campbell als die „*hedonistische Tretmühle*“ (*hedonic treadmill*) (1971). Sie bringt zum Ausdruck, dass Men-



schen zwecks Aufrechterhaltung eines hohen Wohlbefindens nach immer höheren Niveaus der Stimulation suchen. Dazu schreiben die Forscher: „*the nature of AL (adaptation level, d.A.) phenomena condemns men to live on a hedonic treadmill, to seek new levels of stimulation merely to maintain old levels of subjective pleasure, to never achieve any kind of permanent happiness or satisfaction.*” (Brickman & Campbell 1971, S. 289). Bezogen auf materielle Lebensbedingungen bedeutet dies, dass es einer stetigen Verbesserung der materiellen Lebenslage bereits dazu bedarf, um das erreichte Niveau der Zufriedenheit aufrechterhalten zu können.

Das Phänomen der „hedonistischen Tretmühle“ besagt ebenfalls, dass sowohl positive als auch negative Ereignisse eine zeitlich begrenzte Wirkung auf subjektives Wohlbefinden haben. In der Langzeitperspektive sind Menschen auf einem Niveau „*hedonistischer Neutralität*“ fixiert. Jede Verbesserung der Lebenslage bringt zwar eine „kurzfristige Freude“ mit sich, verblasst jedoch schnell wieder, so dass Ereignisse in der Regel keine überdauernden Effekte auf subjektive Lebensqualität haben. Dabei funktioniert die „hedonistische Tretmühle“ unabhängig von dem Aspirationsniveau einer Person. Das Aspirationsniveau bezieht sich auf persönliche Ziele, Ansprüche und andere Vergleichskriterien (z.B. materielle Wünsche, den Lebensstandard anderer Personen, etc.), an denen Menschen ihre eigene Zufriedenheit bewerten. Brickman und Campbell gehen davon aus, dass die Verbesserung materieller Lebensbedingungen das Anspruchsniveau einer Person ebenfalls nach oben treiben kann. Die Anpassung an die „hedonistische Valenz“ von Ereignissen findet jedoch unabhängig von dem Aspirationsniveau statt, so dass Anpassungseffekte auch dann zur Nivellierung des emotionalen Wohlbefindens führen, wenn das Anspruchsniveau unverändert bleibt. In diesem Ansatz sind es nicht die „wachsenen“ Wünsche von Personen, sondern die Gewöhnungseffekte (Habituation) an den „Belohnungscharakter“ einer sich stetig verbessernden materiellen Lebenslage, die den Prozess der Anpassung bestimmen.

Abschließend bleibt noch zu klären, wie das *individuelle Adaptationsniveau* entsteht. Die wichtigste Quelle für seine *Entstehung* bildet der Vergleich mit anderen Menschen. Zwecks Erklärung dieses Phänomens greifen Brickman und Campbell auf den von Merton und Kitt (1950) entwickelten Ansatz der *relativen Deprivation* zurück. Die „Relative Deprivation Theory“ geht davon aus, dass Menschen sich hinsichtlich ihrer eigenen Lebenslage mit Personen vergleichen, die sie auf unterschiedlichen Merkmalsdimensionen als ähnlich wahrnehmen. Hat sich die Einkommenssituation einer Person zum positiven hin verändert, so hat dieses Ereignis nur dann einen positiven Einfluss auf subjektive Lebensqualität, wenn der Einkommenszuwachs im Vergleich zu relevanten Vergleichspartnern als „hoch genug“ bewertet wird. Der Ansatz erklärt folglich auch, warum Einkommens*verbesserungen* in bestimmten Situationen sogar einen negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben können. Nach Merton und Kitt ist dies dann der Fall, wenn die Verbesserung des Einkommens einer Person im Vergleich zu den Verbesserungen anderer Personen kleiner ausgefallen ist.

- Wie kann subjektive Lebensqualität trotz Anpassungsprozessen verbessert werden?

Obwohl das Streben nach Glück aufgrund langfristiger Anpassungsprozesse als eine Illusion erscheinen muss, widmen sich Brickman und Campbell den gesellschaftlichen Bedingungen, unter denen zumindest die Aufrechterhaltung eines stabilen Niveaus subjektiven Wohlbefin-

dens gelingt. Zu den Aufgaben einer „guten“ Gesellschaft zählt demnach das Bemühen, für eine *positive Diskrepanz* zwischen dem kontinuierlich steigenden Lebensniveau und dem hedonistischen Adaptationsniveau zu sorgen. Um dieses Ziel zu erreichen, kann sich eine Gesellschaft zwei zentraler Mechanismen bedienen: entweder sie trägt zu einer stetigen Verbesserung materieller Lebensbedingungen bei oder sie bewirkt in bestimmten Zeitabständen eine Senkung des Adaptationsniveaus. Im ersten Fall müsste eine Gesellschaft für einen kontinuierlichen Anstieg des Lebensstandards sorgen, so dass die positive Valenz neuer Güter das aktuelle Adaptationsniveau übersteigen kann. Dabei gehen Brickman und Campbell davon aus, dass es für ein hohes subjektives Wohlbefinden nicht notwendig ist, bestehende Aspirationen *vollständig* zu erfüllen. Wohlstandswachstum müsste vielmehr so gestaltet werden, dass Verbesserungen des Lebensstandards das hedonistische Adaptationsniveau immer nur geringfügig übersteigen. Während eine rasche Befriedigung aller materiellen Wünsche zwar zunächst zu einem starkem Anstieg der Lebenszufriedenheit führt, ist der Einfluss solch schneller materieller Verbesserungen in der Langzeitperspektive geringer als die Summe jener Zufriedenheitszuwächse, die sich aus einer moderaten, aber stetigen Verbesserung materieller Lebensbedingungen ergibt. Dieser Mechanismus hat auch Konsequenzen für Vergleiche zwischen Generationen. In der Regel erlangen Menschen im Verlauf der Lebensspanne mehr Wohlstand (Besitzakkumulation), was zu einer Steigerung ihres hedonistischen Adaptationsniveaus führt. Der „*generation gap*“ besteht somit nicht nur darin, dass sich Angehörige unterschiedlicher Generationen in ihren Erfahrungen voneinander unterscheiden, sondern ebenfalls in dem Adaptationsniveau und den höheren materiellen Erwartungen, die erfüllt sein müssten, um das gleiche Niveau subjektiver Lebensqualität zu erlangen.

Neben dieser Strategie müssen Gesellschaften auf ein weiteres Regulativ zurückgreifen – die intermittierende Korrektur des bereits erreichten Adaptationsniveaus nach unten. So führt ein stetiges Wachstum zur „Ausbeutung“ der natürlichen Ressourcen; zudem kann das erste „Regulationsprinzip“ nur dann funktionieren, wenn es den Gesellschaftsmitgliedern nicht bewusst ist. Würde der Einzelne die Intentionalität dieser von Außen betriebenen „Belohnungsregulation“ durchschauen, hätte ein stetig wachsender Lebensstandard keine positiven Effekte mehr, denn in diesem Fall wäre Glück vorhersagbar. Gesellschaften haben durchaus bestimmte Mechanismen entwickelt, die Menschen zu einer Selbstregulation ihres Adaptationsniveaus bringen. Hierzu gehören lebenslaufspezifisch definierte Phasen der „Konsumabstinenz“, die der Anpassung des Adaptationsniveaus nach unten dienen. Aber auch die Vermeidung sozialer Vergleiche könnte dazu beitragen, dass Menschen einen „freien Zugang“ zu ihrem eigenen Adaptationsniveau finden. Dieser setzt voraus, dass Personen die Souveränität darüber gewinnen würden, *ob* sie soziale Vergleiche überhaupt nutzen wollen und wenn ja, *mit wem* sie sich vergleichen wollen. Zu der Freiheit in der Bestimmung des eigenen „hedonistischen Adaptationsniveaus“ schreiben Brickman und Campbell: „*Ideally, one principle of freedom that a good society might embody is freedom of comparison, both in the sense of allowing a person to seek comparisons where and when he chooses, and in allowing him to protect himself from comparison where and when he chooses.*“ (Brickman & Campbell 1971, S. 296).

- Kritische Würdigung

Brickman und Campbell entwickelten einen Ansatz, der zunächst den Anspruch erhob, auf alle potenziellen Veränderungen in der Lebenslage anwendbar zu sein. Dabei weist eine Reihe von Studien darauf hin, dass sowohl die „emotionale Valenz“ von Ereignissen als auch das Tempo der Anpassung im Wohlbefinden von der *Art der Ereignisse* abhängig ist. Neuere Langzeitstudien zeigen zudem, dass bei einigen Lebensereignissen, wie z.B. Verwitwung oder lange Arbeitslosigkeit, das subjektive Wohlbefinden auch nach vielen Jahren nicht zum ursprünglichen Ausgangsniveau zurückkehrt (Clark et al. 2003, Lucas et al. 2004, Suh, Diener & Fujita 1996). Eine größere Relevanz erlangt der Ansatz dagegen bei der Anpassung an Veränderungen in der materiellen Lebenslage, wie z.B. den Veränderungen des Einkommens und des Lebensstandards. Aus dieser Perspektive scheint subjektive Lebensqualität – zumindest zum Teil – von der Anpassung an die hedonistische Valenz eines stetig steigenden Wohlstands abhängig zu sein. Demnach führt ein steigender Lebensstandard zwar zu einem kurzfristigen Anstieg des subjektiven Wohlbefindens; sobald Menschen aber den gestiegenen Lebensstandard als „gewöhnlich“ wahrnehmen, trägt dieser nicht mehr zum subjektiven Wohlbefinden bei.

Kritischer Betrachtung bedarf dabei die Tatsache, dass die *Adaptation Level Theory* in ihrer abschließenden Form empirisch kaum überprüft wurde. So erklären ihre Thesen zwar die aus der Längsschnittperspektive häufig beobachtete Stagnation des subjektiven Wohlbefindens bei einer stetigen Verbesserung des Lebensstandards; die hedonistische Anpassung an die Valenz von Lebensereignissen wurde dabei jedoch eher unterstellt, als dass sie tatsächlich untersucht wurde. Zudem lässt der Ansatz eine Reihe wichtiger Fragen unbeantwortet. Eine der wichtigsten Fragen besteht darin, ob es möglich ist, der „hedonistischen Tretmühle“ langfristig zu entgehen. Diese Frage ist nicht nur von theoretischer, sondern auch von pragmatischer Bedeutung, insbesondere dann, wenn die Verbesserung subjektiver Lebensqualität als Ziel politischen Handelns herangezogen werden sollte.

Dennoch bietet der Ansatz eine Einsicht in fundamentale Mechanismen menschlicher Anpassung. Hohe Lebensqualität ist aus dieser Perspektive jedoch kein Zustand, der dauerhaft gesichert werden kann, sondern ein Prozess ständiger Anpassung, wie auch Diener und Oishi mit dem Satz „*Happiness is a process, not a place*“ (2005, S. 5) treffend feststellten. Aufgrund der Relativität des subjektiven Wohlbefindens entwirft die Theorie aber eine negative Perspektive auf subjektive Lebensqualität und Glück, zumindest was den Beitrag der materiellen Lebensdimension anbetrifft. Verbesserungen des Einkommens, des Lebensstandards und des Konsums scheinen demnach langfristig nicht zu relevanten Verbesserungen des subjektiven Wohlbefindens beizutragen. Eine der Aufgaben der Lebensqualitätsforschung dürfte künftig deshalb darin bestehen, den *nachhaltigen* Einfluss unterschiedlicher Ereignisse auf subjektive Lebensqualität genauer zu erforschen.

### 3.5.3.3 *Aspiration Level Theory* nach Richard Easterlin

#### 3.5.3.3.1 Einführung

Der von Richard Easterlin entwickelte Ansatz basiert auf den Ergebnissen langjähriger empirischer Forschung.<sup>141</sup> Ihre besondere Bedeutsamkeit verdanken Easterlin's Arbeiten seinem methodischen Ansatz: Der Forscher ist bisher der einzige, der sich auf der Grundlage des sog. „*life cycle approach*“ mit der längsschnittlichen Beobachtung subjektiven Wohlbefindens von Kohorten befasste. Sein kohortenspezifischer Ansatz liefert eine Reihe von Ergebnissen, die nicht nur wichtige Erkenntnisse über die Veränderung subjektiver Lebensqualität im Verlauf der Lebensspanne darstellen, sondern ermöglicht auch den Vergleich *zwischen* unterschiedlichen Kohorten. Auf diese Weise lassen sich evidenzbasierte Aussagen darüber machen, ob sich subjektives Wohlbefinden in Abhängigkeit vom Alter oder aber in Abhängigkeit von den Merkmalen einer Kohorte verändert. Als zentral für seinen Anpassungsansatz gelten jedoch Aussagen über die Veränderung des subjektiven Wohlbefindens in Abhängigkeit von bestimmten Lebensereignissen und die langfristige Anpassung des Wohlbefindens an diese Ereignisse. Dank der längsschnittlichen Perspektive kann wiederum der Einfluss unterschiedlicher Lebensereignisse nicht nur auf das Wohlbefinden von *Individuen*, sondern ebenfalls von *Kohorten* ermittelt werden.

#### 3.5.3.3.2 Der Begriff der Lebensqualität bei Easterlin

Im Zentrum des Easterlin'schen Ansatzes steht ein *globaler Begriff* der Lebensqualität, der auf subjektiven Glückseinschätzungen basiert. In seinen Arbeiten differenziert Easterlin nicht zwischen unterschiedlichen Komponenten subjektiven Wohlbefindens; vielmehr geht er davon aus, dass Teilkonzepte wie Lebenszufriedenheit oder Glück einen großen Anteil gemeinsamer Varianz teilen, so dass sie austauschbar sind. Der globalen Konzipierung des Lebensqualitätsbegriffes entspricht auch seine Messung: Subjektives Wohlbefinden wird hier anhand der aus dem „United States General Social Survey (GSS)“ entnommenen Frage erfasst: „*Taken all together, how would you say things are these days – would you say that your are very happy, pretty happy or not too happy?*“ (Easterlin 2003 a, S. 1). Als zentrale Kausalfaktoren subjektiver Lebensqualität gelten Merkmale individueller Lebenslage sowie Lebensereignisse, die zu einer langfristigen Veränderung der Lebensbedingungen führen können. Dabei befasste sich Easterlin mit der Frage, ob z.B. bestimmte Lebensereignisse, wie Verbesserungen der Einkommenslage, aber auch andere Ereignisse, wie Heirat und Verwitmung, einen langfristigen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben. Zudem untersuchte er, wie sich die genannten Ereignisse auf subjektive Lebensqualität unterschiedlicher Kohorten auswirken.

---

<sup>141</sup> Die erste Befragung fand im Jahr 1972 statt. Dabei wurden unterschiedliche Kohorten – von jungen Erwachsenen bis hin zu älteren Menschen – erfasst. Nachfolgend fand die Befragung in einem Abstand von jeweils einem Jahr statt. Bei der Auswertung der Daten werden die jährlichen Ergebnisse häufig in 3- bis 5-Jahre-Blöcke zusammengefasst, damit Trendentwicklungen sichtbar werden. Im Jahr 2000 lag dem Forscher ein Datenfülle vor, das insgesamt 28 Jahre empirischer Forschung umfasste (Easterlin 2003 a).

### 3.5.3.3.3 Vorstellung der wichtigsten Hypothesen

Die Kernidee des Easterlin'schen Ansatzes bildet die These, dass die *Anpassung des menschlichen Aspirationsniveaus* an Veränderungen in unterschiedlichen Lebensbereichen dafür verantwortlich ist, dass subjektives Wohlbefinden trotz eines Wandels objektiver Lebensbedingungen über längere Zeiträume hinweg stabil bleibt. Als *Aspirationen* betrachtet Easterlin individuelle Erwartungen, die Menschen an ein „gutes Leben“ stellen. In der empirischen Praxis werden solche Erwartungen anhand einer Liste mit unterschiedlichen Wünschen und Zielen erfasst, anhand der befragte Personen sowohl ihre eigenen Vorstellungen als auch den Stand ihrer Verwirklichung in unterschiedlichen Lebensbereichen bewerten.<sup>142</sup> Lebenszufriedenheit und Glück hängen zu einem bestimmten Zeitpunkt von der *Differenz* zwischen den gegebenen Lebensbedingungen und dem aktuellen Aspirationsniveau ab. Nähern sich Lebensbedingungen dem Stand aktueller Aspirationen, so steigt das subjektive Wohlbefinden. Verändern sich individuelle Ziele und Erwartungen jedoch in Abhängigkeit von den Lebensbedingungen, bleibt subjektives Wohlbefinden im Längsschnitt stabil bzw. kann sich gar zum negativen verändern. Kritische Lebensereignisse können dabei sowohl zur Verbesserung als auch zur Verschlechterung des subjektiven Wohlbefindens beitragen. Verändern sich Lebensbedingungen nach einem Lebensereignis dahingehend, dass Menschen sich ihren Vorstellungen von einem guten Leben nähern, führt dies zu mehr Lebenszufriedenheit und Glück. Werden Menschen dagegen durch bestimmte Lebensereignisse an der Realisierung ihrer Wünsche gehindert, hat dies einen negativen Einfluss auf subjektive Lebensqualität.

Eine der Kernthesen der Easterlin'schen Anpassungstheorie besagt jedoch, dass Aspirationen im Verlauf der Lebensspanne nicht stabil bleiben. Vielmehr weisen sie in Abhängigkeit von dem Lebensbereich, in dem sie gebildet werden, unterschiedliche *Stabilitäts- bzw. Flexibilitätsgrade* auf und können sich als Folge bestimmter Lebensereignisse verändern. Eine Verbesserung der Lebenszufriedenheit im Verlauf der Lebensspanne kann deshalb nicht nur auf verbesserte Lebensbedingungen zurückgeführt werden, sondern ebenfalls ein Effekt der Anpassung sein, indem bestehende Aspirationsniveaus nach unten bzw. nach oben korrigiert wurden.

In Abhängigkeit davon, ob subjektives Wohlbefinden nach einem kritischen Lebensereignis zu seinem Ursprungsniveau zurückkehrt, unterscheidet Easterlin zwei Arten der Anpassung: eine „abgeschlossene“ (vollständige) und eine „nicht abgeschlossene“ (unvollständige) Anpassung. Ein Anpassungsprozess gilt als „abgeschlossen“, wenn Menschen ihr ursprüngliches Wohlbefinden erreichen, d.h. ihre Lebenszufriedenheit genauso hoch bewerten wie vor dem kritischen Ereignis. Die Voraussetzung der Anpassung besteht darin, dass sich Aspirationen im gleichen Ausmaß verändern wie die aktuellen Lebensbedingungen. Ein Anpassungsprozess gilt dagegen als „nicht abgeschlossen“, wenn subjektives Wohlbefinden auch nach langer Zeit nicht zu seinem ursprünglichen Niveau zurückkehrt, sondern auf einem höheren oder ei-

---

<sup>142</sup> Die von Easterlin verwendete Liste enthält insgesamt 24 einzelne Erwartungen an ein gutes Leben. Dabei reichen diese von materiellen (z.B. „A home you own“, „A car“, etc.) über familienbezogene (z.B. „A happy marriage“, „Two children“, etc.) und berufsbezogene (z.B. „A job that is interesting“ oder „A job that pays much more than average“) bis hin zu freizeitbezogenen Ansprüchen (z.B. „Travel abroad“) (Easterlin 2003 a, S. 35).

nem niedrigeren Niveau verbleibt. Dabei bedeutet eine „nicht abgeschlossene Anpassung“, dass Personen ihr Aspirationsniveau an die neuen Lebensbedingungen nicht angepasst haben. Um einen Anpassungsprozess allerdings als endgültig „abgeschlossen“ oder „nicht abgeschlossen“ bewerten zu können, bedarf es eines Konsenses hinsichtlich des zeitlichen Rahmens, an dem eine Definition von Anpassungsprozessen vorgenommen werden kann. In seinen kohortenspezifischen Studien betrachtet Easterlin einen Anpassungsprozess als nicht abgeschlossen, wenn das subjektive Wohlbefinden nach 10 Jahren nicht zu seinem Ursprungsniveau zurückkehrt. Zwecks Bewertung von Anpassungsprozessen bedarf es künftig jedoch weiterer Definitionskriterien, die nicht nur an pragmatischen Erfordernissen empirischer Forschung orientiert sind (z.B. zeitlichen Dimensionen), sondern an theoretischen Erwägungen, die aus einer Theorie der Lebensqualität der Lebensspanne hervorgehen könnten.

Ausgehend von empirischen Ergebnissen zeigt Easterlin, dass die *Stabilitätsgrade* des Aspirationsniveaus von der *Art* des jeweiligen Lebensereignisses bzw. seiner *Zugehörigkeit zu einem bestimmten Lebensbereich* abhängig sind. Zu jenen Lebensbereichen, in denen menschliche Vorstellungen vergleichsweise stabil bleiben, gehört z.B. der Bereich der Sozialen Netzwerke: der Familie, Partnerschaft und Freundschaft. Im Gegensatz dazu scheinen aber vor allem *materielle Aspirationen* einen hohen Grad der Flexibilität aufzuweisen. Da Menschen einen nachhaltigen Zuwachs subjektiver Lebensqualität aber nur dann wahrnehmen können, wenn ihre Ziele im Verlauf der Lebensspanne relativ stabil bleiben, folgt hieraus, dass insbesondere der materielle Lebensbereich zu keiner *dauerhaften* Verbesserung von Lebenszufriedenheit und Glück beitragen kann.

#### 3.5.3.3.4 Empirische Evidenz

Die *Aspiration Level Theory* hat das Ziel, die Bedeutung materieller Aspirationen für Veränderungen des subjektiven Wohlbefindens im Zeitverlauf zu erklären. Wie oben bereits angemerkt, geht Easterlin davon aus, dass es die *Flexibilität* materieller Wünsche, Ziele und Erwartungen ist, die dazu beiträgt, dass subjektives Wohlbefinden von Personen und Kohorten trotz langfristiger Verbesserung des Einkommens und des Lebensstandards stabil bleibt (Easterlin 2003 a, 2002 a, 2001). Bestimmend für das Niveau materieller Aspirationen sind die Veränderungen der materiellen Lebenslage selbst, z.B. Veränderungen des Einkommens, die einen Einfluss darauf haben, welches Einkommen auch künftig erwartet wird. So konnte beispielsweise Rainwater (1994) anhand einer Wiederholungsbefragung, die innerhalb einer Zeitspanne von 36 Jahren durchgeführt wurde, zeigen, dass individuelle Einkommensnormen einem ständigen Wandel unterliegen. Der Forscher ließ Personen in regelmäßigen Zeitabständen ein hypothetisches Urteil darüber fällen, wie viel Einkommen eine durchschnittliche vierköpfige Familie zum Leben braucht. Die Antworten der Befragten zeigen, dass die genannte Summe im gleichen Ausmaß stieg, wie sich das Einkommen der befragten Person veränderte. Dabei waren es Einkommensverbesserungen, die mit einem steigenden Anspruchsniveau einhergingen.

Veränderungen des Einkommens haben nicht nur einen Einfluss darauf, welches Einkommen *künftig* erwartet wird, sondern auch darauf, welche Güter als erstrebenswert erachtet werden. Zudem wachsen materielle Aspirationen auch in Abhängigkeit von der Menge und der Art der

Güter, die sich bereits im Besitz der befragten Personen befinden: „*Thus, material Aspirations are increasing commensurately with material possessions, and the greater the increase in possessions, the greater the increase in desires. It is this differential change in aspirations corresponding to the differential change in income that explains the constancy of happiness over the life cycle...*” (Easterlin 2003 a, S. 16). Je mehr Güter zum Lebensstandard einer Person „gehören“, umso schneller wachsen Erwartungen an neue Güter. Dabei verändert sich das Anspruchsniveau parallel zu den Verbesserungen materieller Lebensbedingungen, so dass das Niveau subjektiver Lebensqualität weitgehend unverändert bleibt. Die kohortenspezifischen Untersuchungen von Easterlin zeigen, dass Menschen bereits ab dem jungen Erwachsenenalter mit dem Erwerb unterschiedlicher langlebiger Konsumgüter und Produkte beginnen und im Verlauf der Lebensspanne kontinuierlich mehr Güter erwerben. Die Akkumulation von Konsumgütern stellt dabei einen lebenslangen Prozess dar, so dass Angehörige älterer Kohorten in der Regel mehr Güter besitzen als Personen im jungen oder mittleren Erwachsenenalter (Easterlin 2003 a, 2001).

Neben den *Veränderungen im Einkommen* und dem bereits erreichten *materiellen Status* nennt Easterlin zwei weitere Prozesse, welche die Bildung und Veränderung materieller Lebensziele bestimmen: den Prozess der sog. „*habit formation*“ und der sog. „*interdependent preferences*“. Während sich der Prozess der „*habit formation*“ auf die Ausrichtung materieller Aspirationen an der vergangenen materiellen Situation der Person bezieht, meint der zweite Prozess die Neigung, materielle Lebensziele an dem Lebensstandard anderer Personen auszurichten. Diese Mechanismen, die in der Psychologie als *temporale und soziale Vergleichsprozesse* bezeichnet werden, haben einen voneinander unabhängigen Einfluss auf das materielle Aspirationsniveau. Die Höhe subjektiver Lebensqualität hängt somit nicht nur von der Realisierung eines bestimmten materiellen Wunsches ab, sondern ebenfalls von der Dynamik der beiden Vergleichsprozesse, welche die Veränderung des Aspirationsniveaus bestimmen.

Zusammenfassend weisen Ergebnisse empirischer Forschung darauf hin, dass es an der *Struktur materieller Aspirationen* und *Einkommensnormen* liegt, dass Menschen keine abschließende Zufriedenheit mit ihrer materiellen Lebenslage wahrnehmen. Materielle Wünsche und Einkommensnormen stellen demnach kein „endgültiges“ bzw. „vollendetes“ Maß zur Bewertung subjektiver Lebensqualität dar, worauf die Ergebnisse einer repräsentativen Studie, die zwischen 1978 und 1994 in den USA durchgeführt wurde, hinweisen (Easterlin 2003 a). Nach ihren Vorstellungen eines guten Lebens gefragt, gaben 93% der Untersuchungspersonen - unabhängig von ihrem Alter oder ihrer Kohortenzugehörigkeit - an, dass sie nicht genügend Geld hätten und dass mehr Einkommen eine ihrer Erwartungen an ein gutes Leben bildet. Neben dem Aspirationsniveau wurden auch jene Ziele erfasst, die seitens der Befragten als bereits verwirklicht galten. Die Ergebnisse bestätigen, dass materielle Lebensziele insbesondere in Abhängigkeit davon steigen, je mehr von diesen Zielen bereits erreicht wurden. Die hohe *Elastizität der Einkommensnormen* im Vergleich zum aktuellen Einkommen stand ebenfalls im Forschungsmittelpunkt der sog. „*Leyden School*“. So konnten Van Praag und Frijters (1999) als auch Kapteyn (2002) anhand von Paneluntersuchungen zeigen, dass die Elastizität der Einkommensnorm im Vergleich zum aktuellen Einkommen gleich eins ist. Dies bedeutet, dass die Einkommensnorm (die Erwartung an ein „gutes“ oder „genügend hohes“ Einkommen) die Tendenz hat, im gleichen Ausmaß zu steigen, wie das aktuelle Einkommen der be-

fragten Person. Da die erlebte Qualität des Lebens dabei von der Differenz zwischen dem aktuellen Einkommen und der Einkommensnorm abhängig ist, bedeuten steigende Einkommensnormen langfristig allenfalls Stabilität und kaum Wachstum subjektiver Lebensqualität.

#### 3.5.3.3.5 Diskussion und Kritik

Zusammenfassend betrachtet, erklärt der Easterlin'sche Ansatz, warum Veränderungen in unterschiedlichen Lebensbereichen nicht immer zu einer vollständigen Anpassung des Wohlbefindens an seinen Ausgangszustand führen. Empirische Daten weisen darauf hin, dass es Ereignisse gibt, die einen nachhaltig positiven Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben, solche, die das Wohlbefinden nachhaltig verschlechtern, und solche, die nach einer relativ kurzen Zeit der Anpassung zum „Ausgangsniveau“ des Wohlbefindens führen. Veränderungen in der materiellen Lebenslage (z.B. Veränderung des Einkommens) führen in der Regel zu einer *vollständigen* Anpassung an das ursprüngliche Wohlbefindensniveau. Die Erklärung für dieses Phänomen liegt in der besonderen Flexibilität materieller Aspirationen. Die Stabilität bzw. Dynamik unterschiedlicher Aspirationen erklärt auch die unterschiedlich hohen Zusammenhänge zwischen bestimmten Lebensereignissen und der Höhe subjektiver Lebensqualität. Kohortenspezifische Untersuchungen zeigen zudem, dass sich materielle Aspirationen und Einkommensnormen im gleichen Umfang verändern, wie das aktuelle Einkommen bzw. der erreichte Lebensstandard.

Mit der Idee der unterschiedlichen Stabilitätsgrade und der spezifischen Dynamik menschlicher Aspirationen stehen die Easterlin'schen Thesen im Widerspruch zu den Annahmen der aus der Ökonomie stammenden „Theorie der offenbarten Präferenzen“ (*revealed preferences theory*). So gehen traditionelle Vorstellungen der Ökonomie davon aus, dass ein höheres Einkommen mit einem höheren individuellen Nutzen (*utility*) und mehr Lebensqualität verbunden ist. Dabei wird in den ökonomischen Theorien angenommen, dass vor allem das Einkommen einen nachhaltigen Einfluss auf das Niveau subjektiver Lebensqualität hat. Easterlins Daten widersprechen diesen Annahmen, indem sie auf die hohe Flexibilität des materiellen Anspruchsniveaus hinweisen. Ein höheres Einkommen führt zu einer raschen Anpassung materieller Lebensziele an dieses Einkommen, so dass kurzfristige Zuwächse der Lebenszufriedenheit schnell nivelliert werden. Die von Easterlin vorgeschlagene Differenzierung bezüglich der Nachhaltigkeit im Einfluss bestimmter Ansprüche auf Lebensqualität steht ebenfalls im Widerspruch zu jenen Top-down-Ansätzen der Lebensqualität, die das subjektive Wohlbefinden als ein „dynamisches Äquilibrium“ definieren (Headey & Wearing 1992, Cummins 2003). Dieser Ansatz geht davon aus, dass Lebensereignisse subjektive Lebensqualität nur insofern tangieren, indem sie zu einer vorübergehenden Störung der „optimalen Balance“ im Wohlbefinden führen. Nach einer gewissen Zeit kehrt jedoch subjektives Wohlbefinden zu seinem optimalen Niveau zurück.<sup>143</sup> Mit der Differenzierung zwischen unterschied-

---

<sup>143</sup> Der von Headey und Wearing (1992) stammende und von Cummins weiterentwickelte Ansatz wird zu sog. „setpoint theories“ gezählt. Diese Theorien verbindet das Postulat, dass Anpassungsprozesse nach kritischen Lebensereignissen zu einer vollständigen Nivellierung subjektiver Lebensqualität führen (vgl. auch Lucas et al. 2004, Fujita & Diener 2005).



lichen Stabilitätsgraden von Aspirationen zeigt Easterlin, dass es Lebensereignisse gibt, deren Einfluss auf subjektive Lebensqualität „dauerhafter“ Natur ist.

Will man die Ergebnisse der dargestellten Forschung für die Praxis nutzen, bedeutet dies, dass eine nachhaltige Verbesserung subjektiver Lebensqualität durch eine besondere Förderung jener Lebensbereiche erreicht werden kann, in denen Aspirationen einen weniger veränderlichen Charakter haben. Dazu gehören vor allem die Bereiche: Familie und Gesundheit. Eine an der Verbesserung individueller Lebensqualität orientierte Politik müsste demnach den Vorrang jenen Politikbereichen geben, die an der Unterstützung individueller Aspirationen in diesen Lebensbereichen orientiert sind. Eine einseitige Ausrichtung am ökonomischen Wachstum würde dagegen aufgrund von Anpassungsprozessen auf Dauer zu keinen messbaren Verbesserungen subjektiver Lebensqualität führen. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass globale Indikatoren subjektiver Lebensqualität, wie Lebenszufriedenheit oder Glück, nicht als Indikatoren des materiellen Wohlstands genutzt werden dürfen. Vielmehr sollten sie zumindest um Maße ergänzt werden, die individuelle materielle Aspirationen erfassen, denn erst der Vergleich der beiden Größen erlaubt ein Urteil darüber, ob und in welchem Ausmaß Lebenszufriedenheit oder Glück tatsächlich „gewachsen“ sind. Einer kritischen Betrachtung bedarf jedoch die Messung subjektiver Lebensqualität bei Easterlin. So beruhen seine Forschungsergebnisse auf einer Ratingskala mit nur drei Skalenpunkten, was nicht nur die Validität, sondern vor allem die Sensitivität eines Messinstrumentes gegenüber Veränderungen des Wohlbefindens negativ tangiert. Die aus den Easterlin'schen Daten hervorgehende hohe Stabilität des subjektiven Wohlbefindens kann somit durch die zum Teil fehlende Differenzierungsfähigkeit des benutzten Messinstrumentes mitbedingt sein.

#### 3.5.3.4 Kritische Würdigung

Das Postulat der Anpassung bildet die zentrale Erklärung für die empirische Beobachtung, dass Menschen trotz eines Wandels ihrer Lebensbedingungen häufig nach einer relativ kurzen Zeit zu ihrem ursprünglichen Wohlbefindensniveau zurückkehren (Frederick & Loewenstein 1999, Easterlin 2003 a). Bei der Betrachtung des materiellen Lebensbereiches bezieht sich diese Beobachtung insbesondere auf das in der Ökonomie häufig als „*the paradox of happiness*“ bezeichnete Phänomen, das sich in der schwindenden Bedeutung eines steigenden Einkommens für die Höhe subjektiver Lebensqualität äußert (Binswanger 2003). Theorien, die sich Anpassungsprozessen widmen, machen jedoch unterschiedliche Mechanismen dafür verantwortlich. Während Brickman und Campbell in ihrem *Adaptation Level Ansatz* davon ausgehen, dass es die nachlassende „emotionale Valenz“ von Ereignissen ist, die zur Nivellierung im subjektiven Wohlbefinden beiträgt, betont Easterlin in seinem *Aspiration Level Ansatz* den Einfluss des sich verändernden Anspruchsniveaus. Es ist denkbar, dass in der Praxis beide Anpassungsprozesse zwar *unabhängig* voneinander, dennoch *gleichzeitig* stattfinden können. Aus theoretischen Erwägungen stellt sich jedoch die Frage, ob beide Prozesse eine *tatsächliche* Rückkehr des Wohlbefindens zum *ursprünglichen Niveau* beschreiben. Eine vergleichende Betrachtung der beiden Anpassungsmechanismen weist darauf hin, dass lediglich der *Adaptation Level Ansatz* eine korrekte Nivellierung im Wohlbefinden wiedergibt (vgl. Kahneman 2000 b).

Um dies zu verstehen, bedarf es einer kurzen Gegenüberstellung der beiden Anpassungsprozesse. Dargestellt am Beispiel des Lebensstandards, bedeutet die Anpassung nach Brickman und Campbell, dass sich das hedonistische Erleben des Lebensstandards verändert. Dadurch nimmt die aus dem höheren materiellen Lebensniveau *ursprünglich* resultierende Zufriedenheit ab. Im Endeffekt bleibt die Zufriedenheit aber genauso hoch wie vor der Verbesserung des Lebensstandards, lediglich der Lebensstandard selbst hat sich verändert. Die individuelle Bewertung der Zufriedenheit stellt in diesem Fall eine korrekte Wiedergabe des Wohlbefindensniveaus einer Person dar. Weil Menschen aber nach einer Verbesserung ihrer subjektiven Lebensqualität streben, erwerben sie materielle Gegenstände, die ihnen noch mehr Freude bereiten und geraten dadurch in eine „hedonistische Treitmühle“. Da die „emotionale Valenz“ jeder Verbesserung des Lebensstandards im Laufe der Zeit nachlässt, bleibt die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard im Endeffekt unverändert.

In der Aspirationstheorie dagegen besteht der Anpassungsprozess in erster Linie darin, dass sich nach einer Verbesserung des Lebensstandards auch die Ansprüche der betreffenden Person an einen guten Lebensstandard ändern. So können die Ansprüche nach einer Verbesserung des Lebensstandards höher sein als vorher. Wächst das Einkommensniveau, so entwickelt die betreffende Person neue Konsumwünsche, die sie vorher nicht in Erwägung gezogen hatte. Im Endeffekt ist sie zwar mit ihrem neuen Konsumniveau zufriedener; bei einer *Bewertung* subjektiver Lebensqualität vergleicht sie sich aber nicht mit ihren „alten“ Ansprüchen, sondern den *gewachsenen Konsumwünschen*. In diesem Fall erlebt die Person zwar im Vergleich zu ihrem früheren Anspruchsniveau eine höhere Zufriedenheit, die *Einschätzung* der Höhe ihrer aktuellen Zufriedenheit ist aber gleich geblieben, weil sich in ihr das erhöhte Aspirationsniveau widerspiegelt.<sup>144</sup>

Der Wandel des Aspirationsniveaus erklärt indes ein ähnliches Phänomen, das in der Ökonomie als „*money illusion*“ bezeichnet wird. Diese Illusion basiert primär auf einer inkorrekten „Benutzung“ der sich ändernden Ansprüche bei der Bewertung vergangener oder zukünftiger Zustände, z.B. der Höhe der eigenen Lebenszufriedenheit. Der mit diesem Phänomen einhergehende systematische Denkfehler besteht darin, dass Menschen unabhängig davon, ob es um die Bewertung ihrer *vergangenen* oder aber *künftigen* Zufriedenheit geht, ihr *aktuelles Aspirationsniveau* als Referenzbasis heranziehen. Hatte jemand in der Vergangenheit weniger Einkommen, so fällt die an den aktuellen Ansprüchen gemessene, vergangene Zufriedenheit negativ aus; erwartet jemand bzw. hofft er auf ein höheres Einkommen in der Zukunft, so wird die Einschätzung der künftigen Zufriedenheit, weil an den aktuellen Ansprüchen bewertet,

---

<sup>144</sup> Einer der Forscher, der sich mit diesen Phänomenen genauer befasste, ist Daniel Kahneman. Der Mitbegründer (zusammen mit Amos Tversky 1979) der sog. „Prospect Theory“ versucht im Rahmen seiner häufig experimentellen Arbeiten zu zeigen, dass jenes Wohlbefinden, das Menschen tatsächlich in bestimmten Situationen erleben („experimental utility“) und jenes Wohlbefinden, das sie als Basis für Handlungsentscheidungen aus den gleichen Situationen generieren („decision utility“), sich systematisch voneinander unterscheiden. Die beiden Begriffe der „experimental utility“ und „decision utility“ stellen indes zwei unterschiedliche Bewertungsmodi dar, der sich Menschen im Alltag bedienen, und von denen sie häufig annehmen, dass sie gleich sind. Dabei unterscheidet sich die Höhe der tatsächlich erlebten Zufriedenheit von jener Zufriedenheit, die Menschen im Sinne einer „Gesamtbewertung“ generieren, um Entscheidungen treffen zu können.

immer positiver ausfallen. Die illusorische Überbewertung eines höheren Einkommens bildet den häufigsten Entscheidungsfehler bei Verbesserungen *künftiger* Lebensqualität. Die „Geldillusion“ besteht im Kern darin, dass Menschen sich ungeachtet des Wandels ihrer Ansprüche von einem Mehr an Einkommen in der Zukunft auch mehr Lebenszufriedenheit und Glück versprechen. Aufgrund dieser Annahme „investieren“ sie in materielle Lebensziele. Diese Allokation von Zeit und anderen Ressourcen führt jedoch zu einem gegensätzlichen Effekt: Nach einer relativ kurzen Zeit der Anpassung ist das erlebte Niveau der Zufriedenheit genauso hoch wie vorher. Weil Menschen ihr Anspruchsniveau für stabil halten, wählen sie es immer wieder als Referenzbasis und gelangen dadurch zu den falschen Schlüssen und Entscheidungen.

Was den materiellen Lebensbereich anbetrifft, so kommen beide Theorien zu dem Ergebnis, dass ein steigender materieller Wohlstand kein Garant für *dauerhaftes* Glück und Lebenszufriedenheit darstellt. Dabei gilt die Assoziation zwischen einem höheren Lebensstandard und mehr Lebensqualität nicht nur für viele Menschen, sondern auch für die Politik als feststehendes Gesetz. Dazu schreibt Easterlin: „*Beyond this, however, the misperception has major consequences, because the illusion of greater happiness than in the past condemns us to the pursuit of unending economic growth.*“ (Easterlin 2003 a, S. 23). Dennoch war es nicht die Intention der Forscher, ökonomiekritischen Pessimismus zu verbreiten. So versuchen Brickman und Campbell Auswege aus der „hedonistischen Tretmühle“ zu finden; Easterlin dagegen entwirft die Aufgabe der „richtigen“ Allokation von Zeit und Ressourcen bei der Auswahl von Lebenszielen und unterstützungswürdigen Lebensbereichen. Dabei bedeuten die Aussagen nicht, dass materieller Wohlstand keinerlei Einfluss auf subjektive Lebensqualität hätte; sie deuten lediglich darauf hin, dass die Verfolgung materieller Lebensziele (Steigerung der Einkommen, materieller Wohlstands, Konsum) keinesfalls zur Vernachlässigung immaterieller Lebensziele (Familie und Gesundheit) führen darf. Auch wenn ein moderat steigender Lebensstandard im Laufe der Lebensspanne für die Aufrechterhaltung subjektiven Wohlbefindens sogar notwendig ist (Brickman und Campbell 1971), darf er keinesfalls als die wichtigste oder gar einzige Quelle individuellen Glücks bzw. Lebenszufriedenheit betrachtet werden. Vielmehr bedarf es der Akzeptanz des relativistischen Charakters subjektiver Lebensqualität und folglich sorgfältiger Überlegungen, wie Anpassungsprozesse dennoch so gestaltet werden können, dass sie im Laufe der Lebensspanne nicht sofort nivelliert werden.



## 4 Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter

### 4.1 Materielles Wohlbefinden in der Gerontologie

Die Beschäftigung mit der ökonomischen Lebenslage älterer Menschen hat vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und der mit ihm einhergehenden Veränderungen in gesellschaftlichen Funktionsbereichen sowohl in der sozialwissenschaftlich ausgerichteten Altersforschung als auch in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften allgemein zugenommen. Davon zeugt eine seit einigen Jahren anhaltende Debatte über die ökonomisch definierte Gerechtigkeit zwischen den Generationen, die politische bzw. öffentliche Auseinandersetzung mit der seitens der Demographie in Frage gestellten „Tragfähigkeit“ der Sozialsicherungssysteme sowie die immer stärker werdende Diskussion über die Bedeutung des *Alters* und des *Alterns* für gesellschaftliche, vor allem wirtschaftliche Entwicklung.<sup>145</sup> Trotz dieser intensiven Auseinandersetzung mit der ökonomischen Lage heutiger und künftiger Kohorten älterer Menschen, deren Rolle als Konsumenten sowie den gesamtgesellschaftlichen Auswirkungen des wirtschaftlichen, gesundheitlichen und freizeitlichen Verhaltens der immer größer werdenden Gruppe von Seniorinnen und Senioren, bleiben Fragen nach der Bedeutung der ökonomischen Lebenslage zur individuell wahrgenommenen Lebensqualität häufig unbeantwortet. Diese paradoxe „Doppelwertung“ des „ökonomischen Themas“ zeigt sich auch in der Altersforschung: Obwohl materielle Ressourcen einvernehmlich als eine der fundamentalsten Voraussetzungen eines guten Lebens gelten, die durch Erfüllung des Bedürfnisses nach Unabhängigkeit und Autonomie in der Lebensführung sowie durch gute Gesundheit und Langlebigkeit wesentlich zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen, wird der Erforschung des Zusammenhangs zwischen *materiellem Wohlstand und individuellem Wohlbefinden im Alter* augenblicklich kein hoher Stellenwert beigemessen.

Die implizite „Ausklammerung“ dieser Thematik hat viele Ursachen, unter denen die im Vergleich zu früher *gute finanzielle Lage älterer Menschen* die wichtigste Rolle spielen dürfte. So weist der fünfte Altenbericht der Bundesregierung auf die gewachsenen ökonomischen Ressourcen der 60-Jährigen und Älteren hin und betont zudem deren hohen Stellenwert bei der Entwicklung künftiger Konsummärkte (BMFSFJ 2006). Und auch die Marktforschung hat eine neue konsumfreudige Zielgruppe ausgemacht: Die 50- bis 55-Jährigen und Älteren, die im westdeutschen Durchschnitt über die höchsten Einkommen verfügen und durch ihre Konsumpotenziale das Bild des „Alters von Morgen“ wesentlich mitprägen werden (Gesellschaft für Konsumforschung 2002). Vergleicht man den ökonomischen Status unterschiedlicher Altersgruppen zu unterschiedlichen Zeitpunkten, so fällt auf, dass sich die Gruppe der 60-Jährigen und Älteren hinsichtlich ihrer finanziellen Position in Relation zu Angehörigen jüngerer Generationen im Laufe der vergangenen Dekaden stetig verbesserte. Seit den 50-er Jahren des vergangenen Jahrhunderts betrat jede nachfolgende Kohorte das Rentenalter mit ei-

---

<sup>145</sup> Als symbolisch dafür gilt der fünfte Altenbericht der Bundesregierung, dessen Schwerpunkt auf die meist ökonomisch definierten Potenziale des Alters und der gesellschaftlichen Alterung gelegt wurde (BMFSFJ 2006).

nem höheren ökonomischen Ressourcenniveau. Daten der OECD zeigen, dass Personen im Ruhestand über ein disponibles Einkommen verfügen, das durchschnittlich 70% bis 80% des Einkommens vergleichbarer Personengruppen in der Phase ihres späten Erwerbslebens entspricht (OECD 2001, S. 22). Und obwohl das verfügbare Einkommen beim Austritt aus dem Beruf typischerweise zurückgeht, verschlechterte sich die durchschnittliche Höhe des disponiblen Einkommens aufgrund zurückgehender berufsbezogener Ausgaben oder etwa niedrigerer Belastungen durch Hypothekendarlehen häufig nur geringfügig (Casey & Yamada 2002). Es besteht deshalb heute ein genereller Konsens, dass das Problem der Armut – zumindest in der aktuellen Situation – kein explizites Risiko des Alters darstellt (BMGS 2005 b).

Betrachtet man frühere Auseinandersetzungen mit Fragen des materiellen Wohlbefindens im Alter, so wird ersichtlich, dass diese überwiegend aus der Perspektive der Armutsentwicklung – vor allem im Hinblick auf das *hohe* Alter – geführt wurden. Vor dem Hintergrund der augenblicklich als gut zu bezeichnenden materiellen Lage älterer Menschen scheint der Eindruck zu entstehen, dass die Verbesserung der Lebensqualität im Alter nicht mehr durch weitere „Investitionen“ in ökonomische, sondern in andere, z.B. soziale oder gesundheitliche Ressourcen zu erfolgen hat. Zusätzlich fehlt es sowohl der gerontologisch ausgerichteten Lebensqualitätsforschung als auch den an dieser Forschung beteiligten Disziplinen an einer „Tradition“, vielleicht aber auch an einer öffentlich abgeleiteten Akzeptanz, die *spezifische bzw. neuartige* Bedeutung ökonomischer Ressourcen bei objektiv bestehendem Wohlstand zu untersuchen. Die Bedeutung des materiellen Wohls war in der Vergangenheit nur dann vom politischen und damit einhergehend auch wissenschaftlichen Interesse, wenn das *Fehlen* finanzieller Mittel zu Lebensqualitätsverlusten führte. Ob zusätzliche Einkommenszuwächse zu weiteren Lebensqualitätsgewinnen im Alter führen werden, ist eine Frage, der es öffentlich und wissenschaftsintern an Legitimation fehlt, was unter anderem dazu führt, dass die Beschäftigung mit Aspekten des materiellen Wohlbefindens im Alter (vorübergehend) an Relevanz verloren hat.

Eine andere Erklärung dafür, dass die dem materiellen Wohlbefinden im Alter geltende Aufmerksamkeit nachgelassen hat, ist die aus der Lebensqualitätsforschung stammende Beobachtung der alterskorrelierten Verschiebung in der subjektiv *wahrgenommenen Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche*. Demnach verändert sich mit zunehmendem Alter der Stellenwert, den Menschen einer Reihe allgemein wichtiger Lebensdimensionen zumessen. Während die Erlangung ökonomischer Unabhängigkeit und des materiellen Erfolges zu den wichtigsten Lebenszielen des jungen und mittleren Erwachsenenalters zählen, gewinnen mit zunehmendem Alter andere Bereiche an Bedeutung. Dazu gehört vornehmlich die *Gesundheit* – eine Ressource, deren hoher Stellenwert insbesondere durch die Erfahrung ihrer zunehmenden „Verletzbarkeit“ und „Begrenztheit“ wahrgenommen wird. Gesundheit „avanciert“ ab dem späten Erwachsenenalter zu einem der zentralsten „Lebensthemen“ und wird im hohen Alter sogar zu einem der bedeutsamsten Prädiktoren subjektiven Wohlbefindens (Dittmann-Kohli 1995, Dittmann-Kohli et al. 2001, Smith et al. 1996, Michalos et al. 2001).

Parallel zur „Aufwertung“ der Gesundheit verlieren andere Lebensbereiche an Bedeutung. Als ein Bereich, der von subjektiven Bedeutungsverlusten besonders „betroffen“ ist, gilt der *Beruf* sowie die mit ihm verbundenen Rollen, Aufgaben und Ziele. Die „Entberuflichung“ beginnt

häufig schon im späten Erwachsenenalter und findet ihre vollständige „Verwirklichung“ im Alter, womit hier das bisher gesetzlich verankerte Rentenzugangsalter gemeint ist. Mit dem Austritt aus dem Beruf verlieren einige Aspekte an Bedeutung, die üblicherweise stark an die Ausübung der Berufstätigkeit gekoppelt sind: u. a. der Einkommenserwerb. Mit dem Übergang in die nachberufliche Lebensphase ändern sich die Einkommensquellen und damit auch die – zum Teil selbst beeinflussbaren – Variabilitätsgrenzen der Einkommenssituation. Weicht das Einkommen aus selbständiger oder unselbständiger Tätigkeit den Einkünften aus sozialen Sicherungssystemen, wird in der Regel fortan Stabilität und Konstanz der künftigen Einkommenslage erwartet. Während im jungen und mittleren Erwachsenenalter die Beschäftigung mit der Erwerbstätigkeit und den mit ihr einhergehenden Herausforderungen den Gegenstand häufiger inhaltlich-reflexiver Auseinandersetzungen bildet, verlieren die mit der Berufsausübung einhergehenden strukturellen Zwänge – aber auch Gestaltungsräume – im Alter an Bedeutung. Da die Ausübung eines Berufes häufig zur aller erst dem Einkommenserwerb dient und die Höhe des Einkommens nicht selten als eine der wichtigsten Entscheidungsgrundlagen bei der Berufs- und Arbeitsplatzwahl herangezogen wird, verliert neben dem Beruf auch die handlungsleitende Funktion des Einkommens an Bedeutung.

Nicht zuletzt dürfte auch die Thematik selbst, insbesondere ihre *Komplexität*, eine Erklärung für ihr seltenes Aufgreifen in der Altersforschung sein. So machten bereits die ersten großen Arbeiten der frühen Sozialindikatorenforschung darauf aufmerksam, dass das Ausmaß vorhandener Ressourcen globale Einschätzungen subjektiver Lebensqualität nicht vollständig erklären kann (Andrews & Withey 1976, Campbell et al. 1976). Am Beispiel ökonomischer Ressourcen betrachtet, bedeutet dies, dass die Höhe des Einkommens, Vermögens sowie anderer materieller Güter die bereichsspezifische Zufriedenheit mit der ökonomischen Lebenslage und noch weniger globale Maße des subjektiven Wohlbefindens, wie Glück oder Lebenszufriedenheit, gänzlich erklären kann. Ein hohes subjektives Wohlbefinden entsteht nicht nur auf der Grundlage vorhandener Ressourcen, sondern ebenfalls individueller Ziele, Ansprüche und nicht zuletzt der Ressourcenverwendung. Zudem zeichnet sich das Einkommen durch eine ausgesprochen große (Einsatz)Flexibilität aus, was auf die unterschiedlichsten Einkommensfunktionen hinweist. So lassen sich mit seiner Hilfe zwar wichtige Bedürfnisse befriedigen; subjektive Lebensqualität – im Sinne einer abhängigen Variablen – ist aber immer auch das Ergebnis individueller Präferenzen, Kompetenzen – im Endeffekt der „*lebensqualitätsfördernden*“ Verwendung des Einkommens. So erklärt sich der „unbestimmte“ Einfluss ökonomischer Ressourcen auf subjektives Wohlbefinden nicht nur durch die vermittelnde Rolle individueller Konsumstile, sondern zusätzlich durch das Fehlen einer *spezifischen*, auf eine konkrete Funktion reduzierbaren Bedeutung finanzieller Mittel. Mithilfe des Einkommens kann einerseits eine Vielzahl völlig differenter Ziele erreicht werden. Gleichzeitig können finanzielle Mittel aber auch durch andere Ressourcen, wie z.B. ein tragfähiges soziales Unterstützungsnetzwerk, zumindest teilweise kompensiert werden.

Eine weitere Dimension des Einkommens kommt darin zum Ausdruck, dass es – zumindest in industrialisierten Gesellschaften – nicht nur eine notwendige (Überlebens)Ressource darstellt, sondern zum *eigenständigen Handlungsziel*, zum Lebenszweck werden kann. Diese motivationale Bedeutung des Einkommens wird bereits an den vergleichsweise großen „Lebenszeitkontingenten“ erkennbar, die Menschen mit dessen Erwerb und schließlich seiner Verwen-

derung verbringen. Eines der bisher paradoxen Ergebnisse der Lebensqualitätsforschung besteht darin, dass eine gute ökonomische Lage – zumindest tendenziell – mit einem höheren subjektiven Wohlbefinden einhergeht. Ein starkes und bewusstes Streben nach ökonomischem Erfolg dagegen stellt ein Lebensziel dar, das einen negativen Einfluss auf die Höhe subjektiver Lebensqualität hat. Dieser Widerspruch zeigt, dass die Beschäftigung mit Fragen des individuellen materiellen Wohlbefindens weitaus komplexer ist, als zunächst vermutet.

Zusammenfassend bilden die genannten Gründe eine – wenn auch nicht die vollständige – Erklärung für den Tatbestand, dass die Beschäftigung mit der Thematik des *materiellen Wohlbefindens im Alter* zwar nicht gänzlich stagniert, aber im Augenblick aus dem Hauptfokus der wissenschaftlichen Betrachtung gerät. Um den bisherigen Erkenntnisstand zu diesem Thema abzubilden, wird im nächsten Kapitel auf Ergebnisse bisheriger Forschung eingegangen. Im ersten Schritt wird – auch international betrachtet – das Niveau der Zufriedenheit älterer Menschen mit unterschiedlichen Aspekten (Einkommen, Lebensstandard, Konsummerkmale) ihrer ökonomisch-materiellen Lebenslage dargestellt. Im Rahmen weiterer Ausführungen wird es um unterschiedliche statistische Zusammenhänge zwischen den ökonomischen Ressourcen auf der einen und der Einkommenszufriedenheit bzw. Bestandteilen des allgemeinen subjektiven Wohlbefindens auf der anderen Seite gehen. Schließlich wird die Bedeutung des materiellen Wohlbefindens (der Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard, etc) für allgemeines globales Wohlbefinden diskutiert. Zum Abschluss folgt eine Darstellung der Ergebnisse jener Studien, in denen ältere Menschen selbst nach den wichtigen Bereichen für die Güte ihres Lebens befragt wurden sowie eine methodische Diskussion und theoretische Einordnung der bisherigen Forschungsergebnisse. Dabei wird auf die Darstellung der objektiven ökonomischen Situation im späten Erwachsenenalter und Alter verzichtet und auf Daten der amtlichen Statistik (Statistisches Bundesamt 2003, 2004) sowie weitere Veröffentlichungen verwiesen (Andreß und Lipsmeier 1999, Andreß et al. 2004, BMGS 2005 b, BMFSFJ 2005, Deutscher Bundestag 2000, 2001, Fachinger 2004, Kortmann et al. 2005, Noll & Weick 2005a, Schmähl 2005, Schupp et al. 2003).

## 4.2 Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter

### 4.2.1 Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen im späten Erwachsenenalter und Alter

#### 4.2.1.1 Definition des Begriffes „ökonomische Ressourcen“

Zur Kennzeichnung der ökonomischen Ist-Situation älterer Menschen wird in diesem Abschnitt das Konzept der „ökonomischen Ressourcen“ verwendet. Dies umfasst die Gesamtheit aller einer älteren Person oder einem Haushalt zur Verfügung stehenden Ressourcen. Hierzu gehört das Einkommen aus allen Einkommensquellen, Ersparnisse, Geldvermögen sowie Sachvermögen, das ebenfalls zur Erwirtschaftung von Einkommen (Vermietung, Verpachtung oder Verkauf) verwendet werden kann (Smeeding 1990). Hinzugezählt wird auch jenes Sachvermögen, das nicht in direkter Weise dem Einkommenserwerb dient, aber prinzipiell, z.B.



durch Veräußerung, als Einkommensquelle genutzt werden kann. In einigen Untersuchungen gelten sogar selbst bewohnte Immobilien als Bestandteil ökonomischer Ressourcen, denn diese können, z.B. nach der Begleichung von Hypothekendarlehen, die Kosten des Lebensunterhalts wesentlich senken. Was die Operationalisierung des Begriffes in der empirischen Forschung anbetrifft, so wird aus forschungspragmatischen Gründen selten auf die vollständige finanzielle Ausstattung einer Person rekurriert. In den meisten Fällen wird das Einkommen als ein „stellvertretender“ Indikator (proxy) zur Beschreibung der gesamten ökonomischen Ressourcenlage einer Person herangezogen. Diese Vereinfachung ist der vergleichsweise unproblematischen Erfassbarkeit des Einkommens geschuldet.<sup>146</sup> Zudem korrelieren unterschiedliche Indikatoren der ökonomischen Lebenslage, wie Einkommen, Vermögen und Lebensstandard häufig miteinander.

Diese einseitige, auf Einkommen bezogene Erfassung der ökonomischen Ressourcen wurde in der Lebensqualitätsforschung bereits früh kritisiert (Moon 1977). Obwohl das Einkommen ohne Zweifel als der beste Einzel-Indikator zur Abbildung der disponiblen finanziellen Ressourcen gelten kann, führt seine implizite Gleichsetzung mit der Gesamtheit ökonomischer Ressourcen zur Verzerrungen, die sich auf die Erforschung der Zusammenhänge zwischen den objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage und den Indikatoren subjektiver Lebensqualität auswirken. Vor dem Hintergrund, dass ein großer Teil älterer Menschen über Vermögen verfügt, die Verteilung der Vermögensbestände im Alter aber ungleich ist, wäre es wünschenswert, auch diese – zumindest ansatzweise – im Rahmen künftiger Untersuchungen zu berücksichtigen. Trotz der vermeintlichen Zuverlässigkeit des Einkommens in seiner Funktion als Indikator der ökonomischen Lage muss zusätzlich berücksichtigt werden, dass das Einkommen auf unterschiedliche Arten und Weisen erfasst werden kann: als gesamtes Brutto- oder Nettohaushaltseinkommen, als Haushaltsnettoeinkommen pro Kopf oder nach Alter und Anzahl der Haushaltsmitglieder gewichtetes Nettoeinkommen (Hauser et al. 1996). In einigen Studien wird statt der Einkommenshöhe sogar die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Einkommensklasse (national oder regional gebildete Einkommensterzile, -quartile oder -quintile) herangezogen. Aus diesen Gründen gilt es zu beachten, dass Einkommen nur einen Einzel-Indikator darstellt, der die gesamte finanzielle Situation nicht abbilden kann, so dass Forschungsergebnisse, die auf den Zusammenhang zwischen der ökonomischen Ressourcenlage und Aspekten subjektiver Lebensqualität abzielen, immer mit einer gewissen Vorsicht betrachtet werden sollten.

---

<sup>146</sup> Wesentlich schwieriger gestaltet sich die Erfassung individueller Vermögensbestände, denn hier fehlen detaillierte und verlässliche Daten über die individuelle Verteilung von Vermögen (vgl. Motel 2000, Fachinger 1998). Globale Daten weisen jedoch auf eine zunehmende Bedeutung des Vermögens im Alter und auf die ungleiche Verteilung der Vermögensbestände hin (Naegele 2000, Fachinger 1998 und 2001). Vor diesem Hintergrund müssen die hier genannten Forschungsergebnisse immer mit einer gewissen Vorsicht betrachtet werden.

#### 4.2.1.2 Operationalisierung der „Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen“

Was die *Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen* anbetrifft, so wird diese von George als „*the subjective evaluations of the degree to which one's financial resources are adequate versus inadequate or bring satisfaction versus dissatisfaction*“ (George 1992, S. 72) definiert. Diese Definition bringt zwei unterschiedliche Aspekte zum Ausdruck: Einerseits impliziert sie, dass Zufriedenheit mit der ökonomischen Lebenslage eine direkte Einschätzung der eigenen Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard, dem Vermögen usw. darstellen kann; andererseits kann sie aber auch an der subjektiv wahrgenommenen Adäquatheit dieser Ressourcen gemessen werden.<sup>147</sup> Im Rahmen empirischer Untersuchungen wurde Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage in der Regel anhand von Einzel-Items gemessen.<sup>148</sup> Als Bewertungsgrundlage dienten häufig neben dem Einkommen auch der Lebensstandard, Ersparnisse oder die gesamte ökonomische Situation einer Person bzw. eines Haushaltes. In einigen Studien kamen multiple Maße der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten der finanziellen Situation zum Einsatz, die zu einem Index zusammengefasst wurden (Lamura et al. 2003).

Aufgrund der Definitions- und Operationalisierungsvielfalt kommt in den erhobenen Einschätzungen der „materiellen bzw. ökonomischen Zufriedenheit“ (hier als materielles Wohlbefinden bezeichnet) jeweils unterschiedliche Information zum Ausdruck (z.B. Herzog & Rodgers 1981). Während die Zufriedenheit mit der ökonomischen bzw. materiellen Situation das umfangreichste, summarische Maß des materiellen Wohlbefindens darstellt, kommt in der Einkommenszufriedenheit in der Regel die Zufriedenheit mit der *Höhe* des aus unterschiedlichen Quellen stammenden Einkommens zum Ausdruck. Die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard bezieht sich dagegen auf die Zufriedenheit mit der *Quantität und der Qualität der verfügbaren Güter*, der in Anspruch genommenen und gegen Geld erworbenen Dienstleistungen oder etwa die „Nutzungsrechte“ an öffentlichen Einrichtungen, Diensten und der Infrastruktur.

#### 4.2.1.3 Zufriedenheit älterer Menschen mit ökonomischen Ressourcen

Widmet man sich den in Abhängigkeit vom Alter gestaffelten Angaben zur Zufriedenheiten mit ökonomischen Ressourcen, so zeigten bereits erste repräsentative Studien der Sozialindikatorenforschung, dass insbesondere ältere Befragte im Durchschnitt zufriedener mit ihrer

---

<sup>147</sup> An dieser Stelle wird darauf hingewiesen, dass die beiden Operationalisierungen nicht identisch sind. So bringt die wahrgenommene *Adäquatheit* bzw. *Angemessenheit* des Einkommens eine Bewertung der Einkommenshöhe zum Ausdruck, die anhand eines individuellen Maßstabs getroffen wurde. Im Vergleich dazu stellt die subjektive *Einkommenszufriedenheit* ein bewertetes Endergebnis dar, das unter anderem auf dem Kriterium der wahrgenommenen Adäquatheit basieren kann. Während die Adäquatheit des Einkommens in der Regel nur anhand eines einzigen Kriteriums definiert wird, fließen in das Urteil der Einkommenszufriedenheit häufig mehrere Kriterien ein.

<sup>148</sup> Als Beispiel kann die aus dem Sozioökonomischen Panel entnommene Frage gelten: „*Wie zufrieden sind Sie mit dem Einkommen Ihres Haushaltes?*“, wobei die Antworten anhand einer 11-stufigen Ratingskala von 0 (ganz und gar unzufrieden) bis 10 (ganz und gar zufrieden) erfasst werden.

materiellen Lage waren als jüngere Befragte (Campbell et al. 1976, Andrews & Withey 1976). Betrachtet man die Zufriedenheit älterer Menschen mit verschiedenen Indikatoren der materiellen Lebenslage, so fällt auf, dass nicht nur das Niveau der Einkommenszufriedenheit vergleichsweise hoch liegt, sondern auch die Angaben zur Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in der Regel stark zu dem jeweils positiven Pol der genutzten Messskala verschoben sind (Herzog & Rodgers 1981, Diener & Suh 1997, Noll & Schöb 2002). Auf der Basis einer Metaanalyse, in der insgesamt 20 vorwiegend in den USA durchgeführte Studien miteinander verglichen wurden, kommt George zu dem Schluss, dass bereits die aus den 60er, 70er und 80er Jahre stammenden Daten auf die im Querschnitt der Altersgruppen außergewöhnlich hohe Zufriedenheit älterer Menschen mit ihrer finanziellen Situation hinweisen. Aus den USA stammende Kohortenvergleiche zeigen gleichzeitig, dass sich die durchschnittliche Zufriedenheit der jüngeren Kohorten älterer Menschen trotz einer deutlich besser gewordenen objektiven materiellen Lage innerhalb der vergangenen drei Dekaden (vor dem Jahr 1992) im Vergleich zu den „älteren“ Kohorten älterer Menschen nicht wesentlich verbesserte (George 1992).

Widmet man sich repräsentativen Daten für Deutschland<sup>149</sup>, so bestätigen diese das aus der US-amerikanischen Forschung bekannte Bild der hohen Zufriedenheit älterer Menschen. Die Ergebnisse des Wohlfahrtssurvey zeigen beispielsweise, dass die Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard im Querschnittsvergleich der Altersgruppen mit zunehmendem Alter steigt. Bei der letzten Welle des Wohlfahrtssurvey im Jahr 1998 lag der Mittelwert der Einkommenszufriedenheit in der Gruppe der 70-Jährigen und Älteren in Westdeutschland bei  $x=7,6$  (min. = 0, max. = 10) und war damit fast einen ganzen Skalenpunkt höher als in der Gruppe der 18- bis 34-Jährigen ( $x = 6,7$ , min. = 0, max. = 10). Eine ähnliche Tendenz, wobei hier die Bewertungen insgesamt noch positiver ausgefallen sind, zeigte sich für die Einschätzung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard: Auch hier waren die Älteren im Querschnitt zufriedener als jüngere Befragte (vgl. Tabelle 7).

Altersgruppen	Zufriedenheit mit ...	
	<i>Einkommen</i>	<i>Lebensstandard</i>
18 – 34 Jahre	6,7	7,1
35 – 59 Jahre	7,0	7,3
60 Jahre und älter	7,4	7,7
70 Jahre und älter	7,6	8,0

**Tabelle 7: Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Alter (Darstellung der Mittelwerte für Deutschland West, min. = 0, max. = 11, Wohlfahrtssurvey 1998, Noll & Schöb 2002).**

Neben den Befunden des Wohlfahrtssurvey deuten auch die Ergebnisse des Alterssurvey – einer repräsentativen Paneluntersuchung, die speziell für Belange des späten Erwachsenenalt-

<sup>149</sup> Als repräsentative Umfragen zur Lebensqualität, Wohlbefinden und Wohlfahrt gelten in Deutschland der Wohlfahrtssurvey sowie das Sozioökonomische Panel.

ters und des Alters konzipiert wurde – auf eine bei älteren Menschen besonders hohe Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage hin. So bewertete beispielsweise im Rahmen der ersten Erhebung des Alterssurvey (Datenerhebung im Jahr 1996) vor allem die Gruppe der ältesten Befragten – die der 70- bis 85-Jährigen – ihren Lebensstandard häufiger als andere mit „gut“ oder „sehr gut“ (Motel-Klingebiel 2000, S. 239). Betrachtet man die Mittelwerte der Einschätzung des eigenen Lebensstandards zum zweiten Erhebungszeitpunkt (Datenerhebung im Jahr 2002), so lagen auch hier die Mittelwerte aller Altersgruppen (40 bis 54 Jahre, 55 bis 69 Jahre und 70 bis 85 Jahre) im positiven Skalenbereich. Eine Besonderheit des Alterssurvey besteht dabei in der Kombination einer Querschnitt- mit einer Längsschnittstichprobe, was dazu führt, dass nicht nur gleiche Altersgruppen zu zwei unterschiedlichen Zeitpunkten (1996 und 2002) miteinander verglichen werden können, sondern auch Aussagen über Veränderungen im Zeitverlauf möglich sind. Obwohl die anhand einer 5-stufigen Skala zu treffenden Bewertungen des Lebensstandards (von 1 (sehr schlecht) bis 5 (sehr gut)) mit Zufriedenheitsurteilen nicht direkt vergleichbar sind, deuten diese auf eine gewisse Dynamik in den Einschätzungen einzelner Altersgruppen hin. Betrachtet man ausschließlich die Daten für Westdeutschland, so sahen die 55- bis 69-Jährigen ihren Lebensstandard im Jahr 2002 positiver als die 55- bis 69-Jährigen im Jahr 1996. Diese Gruppe erzielte allerdings in diesem Zeitraum auch deutliche Einkommenszuwächse. Im Gegensatz dazu verschlechterten sich die Einschätzungen der jüngsten Befragten: Die 40- bis 54-Jährigen schätzten ihren eigenen Lebensstandard im Jahr 2002 schlechter ein als die gleich alte Gruppe acht Jahre zuvor. Betrachtet man die Veränderungen in den Bewertungen der 70- bis 85-Jährigen Westdeutschen, so verschieben sich diese leicht zum positiven Pol hin. Insgesamt zeigen die Mittelwerte jedoch, dass die Unterschiede zwischen den drei Altersgruppen – sowohl im Westen als auch im Osten Deutschlands – sehr eng beieinander liegen.

Während der Alterssurvey dafür geeignet ist, Unterschiede sowie Veränderungen – auch im Hinblick auf materielles Wohlbefinden – zwischen dem späten Erwachsenenalter und dem Alter ausfindig zu machen, besteht eine für die Gerontologie ebenfalls wichtige Frage darin, welche Unterschiede und Veränderungen im Übergang vom Alter zum hohen Alter beobachtbar sind. Betrachtet man die Ergebnisse der Berliner Altersstudie, in der Personen zwischen 70 und 103 Jahren befragt wurden, so zeigen diese, dass die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation im Querschnitt mit zunehmendem Alter leicht ansteigt. Die durchschnittliche Zufriedenheit mit der finanziellen Situation lag für die gesamte Stichprobe im positiven Skalenbereich ( $x = 3,12$ , min. = 1 (gar nicht zufrieden), max. = 4 (sehr zufrieden)). Interessanterweise erwies sich in dieser Studie das Alter als ein direkter Prädiktor der Zufriedenheit mit der finanziellen Situation ( $\beta = 0,21$ ,  $p < 0,001$ ). Je älter die Befragten waren, umso zufriedener waren sie mit ihrer gegenwärtigen finanziellen Lage. Neben dem Alter hatten auch weitere Variablen Einfluss auf das Niveau des materiellen Wohlbefindens. Hierzu gehörte das Äquivalenzeinkommen, die Anzahl der Verwandten in Berlin, soziale Partizipation und die Wohnsituation (Leben im eigenen Haushalt oder in einem Heim). Zufriedener mit ihrer finanziellen Situation waren demnach jene Personen, die über ein höheres Einkommen verfügten, im eigenen Haushalt (d.h. nicht im Heim) lebten, sozial aktiv waren und mehrere Verwandte in der gleichen Stadt hatten. Zusätzlich – wie oben angemerkt – war das Niveau der finanziellen Zufriedenheit umso höher, je älter die befragte Person war (Smith et al. 1996, S. 514f).

Aufgrund des querschnittlichen Charakters der Berliner Altersstudie können aus ihr keine Rückschlüsse über Veränderungen des materiellen Wohlbefindens im Zeitverlauf gezogen werden. Würde sich die Zufriedenheit mit den ökonomischen Ressourcen jedoch während des Alterns im Alter (weiterhin) verändern, so müssten deutliche Unterschiede im Niveau dieser spezifischen Zufriedenheit zwischen unterschiedlichen Gruppen älterer Menschen beobachtbar sein. Die Analysen zeigen, dass die Unterschiede zwischen den Altersgruppen zwar signifikant, aber nicht besonders stark ausgeprägt sind. Dies entspricht auch der bisherigen empirischen Beobachtung, nach der sich ältere Menschen hinsichtlich ihrer Zufriedenheit mit der finanziellen Situation *weniger voneinander unterscheiden* als jüngere Befragte. So war die Streuung in den Zufriedenheitsbewertungen jüngerer Erwachsener in den bisherigen Studien regelmäßig höher als die in den Angaben der älteren Bevölkerung (vgl. Campbell et al. 1976, Andrews & Withey 1976). Trotz dieser Beobachtung lässt das bisherige Datenmaterial keine Aussagen über eine potentielle Veränderung des materiellen Wohlbefindens im Übergang vom „dritten“ zum „vierten“ Lebensalter zu. Um eine begründete Aussage über derartige Veränderungen treffen zu können, bedarf es repräsentativer Untersuchungen mit einem längsschnittlichen Design, in deren Rahmen die Zusammenhänge zwischen Alternsprozessen, Veränderungen der objektiven Lebenslage und der Zufriedenheit mit den ökonomischen Ressourcen im Zeitverlauf analysiert werden können. Die Ergebnisse solcher Studien weisen bisher auf wenig Veränderung in der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen im Laufe des Alters hin. So bleibt die Zufriedenheit mit den ökonomischen Ressourcen selbst nach der Pensionierung, die für viele ältere Menschen mit einem Rückgang des Einkommens verbunden ist, relativ stabil (George 1992).

Einen der wichtigsten Gründe für die durchschnittlich hohe Zufriedenheit älterer Menschen mit ihrer finanziellen Situation bildet mit großer Wahrscheinlichkeit die sich seit einigen Dekaden stetig verbessernde materielle Lage älterer Kohorten. Dennoch weisen beispielsweise Daten der Berliner Altersstudie auf eine – insbesondere unter den Hochbetagten – große Zahl jener Personen hin, die trotz eines vergleichsweise niedrigen materiellen Lebensstandards und trotz objektiv bestehender Bedarfe ein hohes Niveau des materiellen Wohlbefindens aufweisen (Smith et al. 1996). Hinter der alleinigen Heranziehung subjektiver Indikatoren verbirgt sich deshalb immer die Gefahr, dass die tatsächlichen finanziellen Bedarfe alter Menschen aufgrund ihrer hohen, teilweise sogar unrealistischen Zufriedenheit mit ihrer materiellen Lage unterschätzt werden. Von wesentlicher Bedeutung ist deshalb nicht nur das Wissen über das absolute bzw. relative Niveau der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen im Alter, sondern auch die Frage, von welchen Faktoren dieses Niveau in den unterschiedlichen Altersphasen abhängig ist. In den weiteren Abschnitten des aktuellen Kapitels werden deshalb die Ergebnisse jener Studien präsentiert, die Auskunft über die vielfältigen Einflussvariablen auf materielles und subjektives Wohlbefinden geben.

#### 4.2.2 Korrelative Zusammenhänge zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen, der Zufriedenheit mit finanziellen Ressourcen und globalem subjektiven Wohlbefinden

Aus der Perspektive des Bottom-up-Modells der Lebensqualität kann globales subjektives Wohlbefinden auf den *direkten* sowie *indirekten* Einfluss der Lebensbedingungen zurückgeführt werden. Gute Lebensbedingungen, die unter anderem durch ökonomische Ressourcen repräsentiert sind, führen demnach auf zwei Wegen zum subjektiven Wohlbefinden (Sirgy 2002). Zum einen kann das einer Person zur Verfügung stehende Einkommen einen direkten Einfluss auf das Niveau subjektiver Lebensqualität haben. Bisherige Forschungsergebnisse, die auf multivariate Analysen zurückgehen, zeigen allerdings, dass die Höhe des Einkommens auf diesem Wege allenfalls einen geringen Anteil der Gesamtvarianz im subjektiven Wohlbefinden erklären kann. Eine Reihe von Studien kommt vielmehr zu dem Schluss, dass der Einfluss ökonomischer Ressourcen auf globale subjektive Lebensqualität eher *indirekter* Natur ist. Demnach wirkt sich die Einkommenshöhe in erster Linie auf bereichsspezifische Zufriedenheit aus (z.B. die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard, etc.) und erst durch deren Wirkung beeinflusst sie globales subjektives Wohlbefinden. Bereichsspezifische Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten der materiellen Lage, die hier zusammenfassend als materielles Wohlbefinden bezeichnet wird, gilt demnach als *moderierende Variable* zwischen der Einkommenshöhe, dem objektiven Lebensstandard und anderen Merkmalen der materiellen Lebenslage auf der einen Seite sowie der globalen subjektiven Lebensqualität auf der anderen Seite (Sirgy 2002, Campbell et al. 1976) (Abbildung 30).

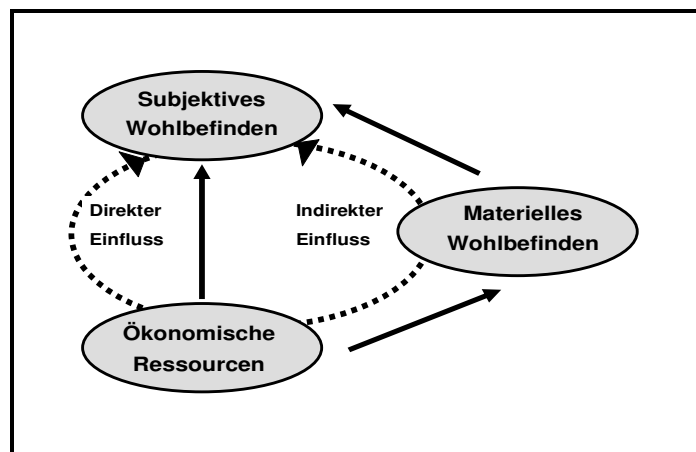


Abbildung 30: Potentielle Einflüsse (direkt und indirekt) ökonomischer Ressourcen auf globales subjektives Wohlbefinden.

In den heute bereits als „klassisch“ geltenden Arbeiten von Andrews und Withey (1976) sowie Campbell et al. (1976) hatte die Einkommenshöhe einen *direkten* sowie einen *indirekten* Einfluss auf die Höhe subjektiven Wohlbefindens. Interessanterweise bedienten sich die beiden Forscherteams jedoch unterschiedlicher Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit: Wäh-

rend Andrews und Withey die Zufriedenheit mit den ökonomischen Ressourcen und dem Einkommen erfassten, untersuchten Campbell und seine Mitarbeiter die Bedeutung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und der Höhe der Ersparnisse. Der Vergleich der beiden Studienergebnisse verdeutlicht einerseits die *zweifache* Einwirkung ökonomischer Ressourcen auf globale subjektive Lebensqualität; zum anderen macht er ebenfalls darauf aufmerksam, dass unter den spezifischen Arten der Zufriedenheit nicht nur der Einkommenszufriedenheit, sondern auch anderen Arten materieller Zufriedenheit mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden muss. Aus der Perspektive der Altersforschung stellt sich dabei die Frage, ob sich die beiden Arten in ihrer Einwirkung auf globale subjektive Lebensqualität in Abhängigkeit vom Alter unterscheiden. Bevor jedoch auf die Ergebnisse univariater und multivariater Analysen eingegangen wird, sollen im ersten Schritt die bivariaten Beziehungen zwischen den drei genannten Variablen in Abhängigkeit vom Alter dargestellt und diskutiert werden.

#### **4.2.2.1 Zusammenhänge zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und globalem subjektiven Wohlbefinden**

Die Auseinandersetzung mit korrelativen Zusammenhängen zwischen *objektiven Lebensbedingungen* und *subjektivem Wohlbefinden* im Alter bildete den Gegenstand zahlreicher Untersuchungen, in denen auch die Rolle der ökonomischen Ressourcen, allen voran des Einkommens, für subjektives Wohlbefinden untersucht wurde. Auch wenn Einkommen oder etwa der Lebensstandard sehr bestimmend für subjektive Lebensqualität sein können, führt ein hohes Einkommen oder ein hoher Lebensstandard nicht immer zur hohen Lebenszufriedenheit, ebenso wie eine schlechte materielle Lage nicht immer zur Unzufriedenheit mit der Gesamtheit des Lebens führen muss. Bestimmend für den Zusammenhang zwischen ökonomischen Ressourcen und globalen Maßen der Lebensqualität ist eine Reihe unterschiedlicher *Moderatorvariablen*, zu denen unter anderem die *individuelle Wertung* der materiellen Lebenslage bzw. der *Stellenwert*, den Menschen dieser Dimension zumessen, gehört.

Bevor jedoch auf unterschiedliche Einflussvariablen eingegangen wird, soll die Bedeutung des *Alters* für den hier analysierten Zusammenhang erörtert werden. Eine Reihe empirischer Forschungsergebnisse lässt darauf schließen, dass das Alter eine bedeutsame Moderatorvariable zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und globalem Wohlbefinden darstellt. Betrachtet man Korrelationskoeffizienten zwischen den Indikatoren der ökonomischen Lebenslage und den Maßen des subjektiven Wohlbefindens, die in Studien mit älteren Menschen gewonnen wurden, so fällt auf, dass diese insgesamt niedriger ausfallen als die Koeffizienten für andere Altersgruppen. Ausgehend von einer Metaanalyse fand George (1992, S. 77)<sup>150</sup> für die Gruppe der älteren Befragten Korrelationskoeffizienten zwischen  $r = .12$  und  $r = .33$ . Im Gegensatz dazu bewegten sich die Korrelationen für Befragte bis zum 59. Lebensjahr zwischen  $r = .17$  und  $r = .43$  (vgl. Tabelle 8). Die Ergebnisse zeigen, dass die Werte für ältere

---

<sup>150</sup> Hierbei handelt es sich um Studien, an denen ausschließlich ältere Menschen teilgenommen haben oder um solche, an denen Ältere zumindest zum großen Teil beteiligte waren. Als „älter“ galten Befragte im Alter von 60 Jahren und darüber.

Personen nicht nur niedriger waren, sondern sie streuten auch weniger als die Werte der jüngeren Befragten.

Alter der Befragten	<i>Beobachtete Korrelationskoeffizienten zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen (Einkommen) und subjektivem Wohlbefinden</i>
Alle Erwachsenen	.15 - .23
Erwachsene bis zum 59. Lebensjahr	.17 - .43
Erwachsene ab dem 60. Lebensjahr	.12 - .33

**Tabelle 8: Korrelationen zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und subjektivem Wohlbefinden in Abhängigkeit vom Alter (George 1992, S. 77).**

Um die Unterschiede in den Beziehungen zwischen dem Einkommen und dem subjektiven Wohlbefinden zwischen unterschiedlichen Altersgruppen zu verdeutlichen, wird exemplarisch auf die Ergebnisse einer aus dem Jahr 1985 stammenden Untersuchung hingewiesen (George et al. 1985). An der Befragung nahmen drei Altersgruppen teil: junge Erwachsene (18-34 Jahre), Personen im mittleren Erwachsenenalter (35-59 Jahre) und ältere Erwachsene (60 Jahre und älter). Die Korrelationen zwischen dem Einkommen und dem subjektiven Wohlbefinden waren zwar für alle Altersgruppen positiv. Sie fielen aber für jede Alterskategorie unterschiedlich aus. Während der Koeffizient für die Gruppe der jungen Erwachsenen bei  $r = .17$  lag, betrug er für Personen im mittleren Erwachsenenalter  $r = .43$ . Für die älteren Befragten (ab 60 Jahre und älter) lag er dagegen bei  $r = .20$ . Der Vergleich der Koeffizienten lässt darauf schließen, dass die Stärke des betrachteten Zusammenhangs durch das Alter moderiert ist, und zwar derart, dass Korrelationskoeffizienten vom Beginn des jungen Erwachsenenalters an bis hin zum mittleren Erwachsenenalter an Stärke gewinnen um im späten Erwachsenenalter oder Alter schließlich wieder nachzulassen. Dies bedeutet, dass die Höhe des subjektiven Wohlbefindens ab dem jungen bis hin zum mittleren Erwachsenenalter mit einer immer höheren Wahrscheinlichkeit von der Höhe ökonomischer Ressourcen abhängen wird. Nach dem späten Erwachsenenalter allerdings scheint sich dieser Trend wieder umzukehren, so dass insbesondere im Alter subjektive Lebensqualität immer weniger durch den *direkten* Einfluss des Einkommens bestimmt wird.

Neuere Studien liefern jedoch widersprüchliche Ergebnisse zu diesem Sachverhalt und bestätigen die von George (1992) ermittelten Zusammenhänge nur zum Teil. So fand Mookherjee (1997) in einer Stichprobe älterer Menschen in den USA einen Koeffizienten zwischen Einkommen und globalem Glück von  $r = .11$ . Dieser liegt zwar geringfügig unter den bei George (1992) berichteten Werten, lässt sich aber noch in das angegebene Raster einordnen. Einen etwas höheren Koeffizienten fand Mullis (1992) in einer ebenfalls in den USA durchgeführten Befragung älterer Männer. Hier lag die Korrelation zwischen dem Einkommen und emotionalem Wohlbefinden (Glück) bei  $r = .17$ . Neben der teilweisen Bestätigung der bereits früher vorgefundenen Koeffizienten machen die Ergebnisse neuerer Arbeiten jedoch darauf aufmerksam, dass das Alter nur *eine* unter vielen moderierenden Variablen darstellt. Neben dem Alter fanden Forscher eine Reihe weiterer Größen, die ebenfalls einen Einfluss auf die Bezie-



hung zwischen objektiven ökonomischen Ressourcen und subjektivem Wohlbefinden haben. So spielte beispielsweise in einer von Diener und Oishi (2000)<sup>151</sup> durchgeführten Auswertung repräsentativer Bevölkerungsdaten aus insgesamt 19 Ländern die *nationale Zugehörigkeit* eine wichtige Rolle. Sie bestimmte sowohl die Richtung als auch die Stärke des Korrelationskoeffizienten zwischen dem sozioökonomischen Status und subjektivem Wohlbefinden. Während der durchschnittliche, für alle untersuchten Länder geltende Koeffizient bei  $r = .13$  lag, variierten die nationalspezifischen Werte zwischen  $r = -.02$  und  $r = .38$ . Die nationale Zugehörigkeit bestimmt somit, ob der sozioökonomische Status überhaupt in einer signifikanten Beziehung zum globalen subjektiven Wohlbefinden im Erwachsenenalter steht. Hinter der nationalen Zugehörigkeit verbergen sich dabei die für einzelne Altersgruppen innerhalb einer Gesellschaft geltenden ökonomischen Lebensbedingungen. So demonstrieren einige Studien, dass die Beziehung zwischen dem Einkommen<sup>152</sup> und der Lebenszufriedenheit in „ärmeren“ Ländern generell stärker ausfällt als in „reichen“ Ländern, wobei die Korrelationen zwischen den Indikatoren des Wohlstands einer Nation und dem durchschnittlichen subjektiven Wohlbefinden innerhalb dieser Nation durchgehend höher ausfallen als jene Koeffizienten, die auf individualisierten Daten basieren (Veenhoven 2002).

Die meisten bisher zitierten Ergebnisse bezogen sich auf Untersuchungen, in denen ökonomische Ressourcen – allen voran das Einkommen – als *absolute Größe* operationalisiert wurden. In der Lebensqualitätsforschung wurde auch die Bedeutung sog. *relativer Maße* für das subjektive Wohlbefinden untersucht. Als relative Größen werden jene Indikatoren bezeichnet, mit deren Hilfe die individuelle ökonomische Ressourcenlage in Relation zu einem Vergleichsmaß, z.B. der durchschnittlichen Einkommensverteilung innerhalb einer Gesellschaft, abgebildet wird. In diesem Zusammenhang sind auch jene Forschungsergebnisse zu sehen, die sich zwecks Operationalisierung der ökonomischen Ressourcenlage des Konzeptes der *relativen Armut* bedienen. Neben den relativen Maßen wurden auch zusammengefasste *Indikatoren* verwendet, welche die Position einer Person anhand eines Index beschreiben, wozu auch die unterschiedlichen Operationalisierungen des sozioökonomischen Status, der sozialen Schicht oder sozialen Klasse gehören. In diesen Definitionen stellt das Einkommen häufig nur einen Teilindikator dar, der um weitere Variablen, wie Bildungsgrad oder berufliche Position ergänzt wird.

Betrachtet man die Ergebnisse empirischer Forschung, die sich des Armutskonzeptes bedienen, als auch jene, die zusammengefasste Indizes der sozioökonomischen Schicht benutzen, so zeigen diese einvernehmlich, dass Merkmale der materiellen Lebenslage im positiven Zusammenhang mit der Höhe subjektiven Wohlbefindens stehen. Vor allem jene Studien, die auf das Armutskonzept zurückgriffen, wiesen darauf hin, dass subjektive Lebensqualität im Zusammenhang mit einer adäquaten Ausstattung mit finanziellen Ressourcen steht (Bowling 1995 a und b, Bowling & Windsor 2001). So fanden Scharf et al. (2001), dass ältere Men-

---

<sup>151</sup> Die Ergebnisse beziehen sich auf alle Altersgruppen und nicht ausschließlich auf die Gruppe der Älteren.

<sup>152</sup> Es muss beachtet werden, dass in dieser Studie nicht das individuelle Einkommen, sondern das nationale Bruttoprodukt pro Kopf als objektives Maß der finanziellen Lage herangezogen wurde. Dieses egalisiert allerdings die ungleiche Verteilung der Einkommen zwischen Personen oder Personengruppen innerhalb einer Nation.

schen, die in Armut lebten, im Vergleich zu jenen Älteren, die nicht arm waren, ein zweimal höheres Risiko hatten, ihre Lebensqualität als „sehr schlecht“ (jeweils niedrigster Skalenpunkt) zu bewerten. Im Rahmen einer in sechs europäischen Ländern durchgeführten Studie zum Zusammenhang zwischen materiellem Wohlbefinden und subjektiver Lebensqualität im späten Erwachsenenalter stand die Zugehörigkeit zu einem national definierten Einkommensterzil ebenfalls in einem signifikanten Zusammenhang mit der Höhe subjektiver Lebensqualität.<sup>153</sup> Während sich zwischen der relativen Einkommensposition und der Lebenszufriedenheit ein Koeffizient von  $r = .235$  ergab, fiel der Zusammenhang mit der von Cantril (1965) entwickelten Skala etwas schwächer aus. Hier betrug der Koeffizient  $r = .204$  (Lamura et al. 2003).

Im Rahmen einer weiteren Studie mit älteren Menschen, die in benachteiligten Wohnregionen Englands<sup>154</sup> lebten, gingen Smith et al. (2004) der Frage nach, welche Faktoren den größten Einfluss auf die Lebensqualität dieser Personengruppe hatten. Im Rahmen dieser Untersuchung, an der ca. 500 Personen im Alter von 60 Jahren und darüber teilgenommen haben, zeigte sich zunächst, dass jene Personen, die im Vergleich zur repräsentativen Bevölkerung wesentlich „ärmer“ waren, sowohl ihre Lebenszufriedenheit als auch ihr subjektives Wohlbefinden signifikant niedriger einschätzten als in repräsentativen Vergleichsuntersuchungen. Die Höhe des Äquivalenzeinkommens stand dabei in einem positiven Zusammenhang mit allen drei verwendeten Maßen globaler subjektiver Lebensqualität. Ein *signifikanter* Zusammenhang von *Spearman's Rho* = 0.13 ergab sich aber nur für das genutzte „Single-Item-Maß“ ( $p < 0,01$ ). Auffällig war allerdings, dass *andere Selbsteinschätzungen* der materiellen Lebenslage, wie z.B. die Einschätzung der Häufigkeit von Armutsphasen sowie die Bewertung der eigenen finanziellen Situation, im signifikanten Zusammenhang mit Maßen des subjektiven Wohlbefindens standen.

Die von Smith et al. (2004) präsentierten Ergebnisse widersprechen zum Teil einer empirisch häufig wiederholten Beobachtung: der *Nichtlinearität* der Beziehung zwischen *objektiven Indikatoren der Einkommenslage und globalem subjektiven Wohlbefinden*. Demnach ist die Stärke dieses Zusammenhangs nicht primär vom Alter, sondern von der *Höhe des Einkommens* abhängig. Während in unteren Einkommensklassen vergleichsweise starke Korrelationen beobachtet werden, nehmen diese mit zunehmendem Einkommen logarithmisch ab (Vaughan & Lancaster 1980, 1981 zitiert in George 1992, S. 78, Diener et al. 1993). Die Einkommenshöhe hat demnach in unteren Einkommenschichten einen *direkten* Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. Mit steigendem Einkommen lässt jedoch die Stärke der Korrelationskoeffizienten nach, womit auch ein Rückgang der prädiktiven Kraft des Einkommens auf subjektive Lebensqualität verbunden ist. Neben der Stärke des Korrelationskoeffizienten machen

---

<sup>153</sup> Subjektive Lebensqualität wurde in dieser Studie anhand einer modifizierten Version des *Life Satisfaction Index* (Wood et al. 1969) sowie der von Cantril (1965) entwickelten „*Self-Anchoring-Scale*“ gemessen.

<sup>154</sup> Die untersuchten Wohngegenden wurden nach einem offiziellen Deprivationsmaß ausgewählt (vgl. Smith et al. 2004, S. 799). Die Stichprobe war signifikant „ärmer“ im Vergleich zur Gesamtpopulation älterer Menschen: Während im Jahr 1999 ca. 20% älterer Menschen im Alter von 60 Jahren und darüber als „arm“ galten, zählten in der untersuchten Stichprobe 45% zu den „Armen“.

einige Studien zudem auf die unterschiedlich starke *Streuung* der Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe aufmerksam. So wurde beobachtet, dass sich die Einschätzungen der Lebenszufriedenheit bei Menschen mit niedrigen Einkommen deutlicher voneinander unterscheiden als die Einschätzungen der Lebenszufriedenheit von Personen mit hohem Einkommen (Schyns 2002, Saris 2001, Ferriss 2002). Diese Forschungsergebnisse unterstreichen nochmals, dass neben dem Alter auch die Höhe des Einkommens zu der unterschiedlich starken Streuung der Lebenszufriedenheitswerte beiträgt.

Die Annahme der Nichtlinearität hat auch Konsequenzen für die Beziehung zwischen ökonomischen Ressourcen und subjektiver Lebensqualität im Alter. Die erste Implikation besteht darin, dass die Zusammensetzung der untersuchten Stichprobe hinsichtlich der Einkommensverteilung die Stärke der Korrelationskoeffizienten sowie die Streuung der Werte beeinflussen wird. Zusätzlich unterschätzen die oben präsentierten Koeffizienten möglicherweise die Stärke des Zusammenhangs zwischen dem Einkommen und dem subjektiven Wohlbefinden, weil sie eine lineare Beziehung zwischen den Variablen unterstellen. So wären in der von Smith et al. (2004) durchgeführten Untersuchung mit älteren Menschen, unter denen ein hoher Anteil als „arm“ galt, viel höhere Koeffizienten zu erwarten als in repräsentativen Stichproben. Eine Erklärung für die schwachen und teilweise sogar nicht signifikanten Korrelationen zwischen dem Äquivalenzeinkommen und den Maßen des subjektiven Wohlbefindens kann einerseits auf den Effekt der Nichtlinearität (Unterschätzung der Stärke der Koeffizienten), andererseits auf den moderierenden Einfluss des Alters zurückgeführt werden.

#### **4.2.2.2 Zusammenhänge zwischen der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen und globalem subjektiven Wohlbefinden**

Für die Erforschung des materiellen Wohlbefindens ist nicht nur bedeutsam, in welchem Zusammenhang ökonomische Ressourcen zum subjektivem Wohlbefinden stehen, sondern – entsprechend dem *indirekten Einfluss* ökonomischer Ressourcen – auch die Frage nach der Bedeutung *spezifischer Zufriedenheit* mit der materiellen Situation für Lebenszufriedenheit und Glück im Alter. Betrachtet man die Ergebnisse bisheriger Studien, so zeigt sich zunächst, dass die Korrelationen zwischen materiellem Wohlbefinden und globalen Indikatoren subjektiver Lebensqualität – auch unabhängig vom Alter – generell höher ausfallen als die Zusammenhänge zwischen objektiven Merkmalen der ökonomischen Lebenslage und subjektiver Lebensqualität. In ihrer Metaanalyse fand George (1992) insgesamt 14 Korrelationen zwischen der Zufriedenheit mit den finanziellen Ressourcen und dem subjektiven Wohlbefinden. Dabei waren alle Koeffizienten positiv, statistisch signifikant und variierten zwischen  $r = .14$  und  $r = .59$ . Auch hier hatte das Alter einen Einfluss darauf, wie stark diese Korrelationen ausfielen. Während in Untersuchungen mit jüngeren Befragten sowie Stichproben, in denen alle Altersgruppen repräsentiert waren, die Koeffizienten zwischen  $r = .22$  und  $r = .59$  lagen, bewegten sich die Zusammenhangsmaße in Stichproben älterer Menschen zwischen  $r = .14$  und  $r = .29$  (George 1992, S. 78). Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass subjektive Lebensqualität im höheren Lebensalter weniger stark durch das materielle Wohlbefinden determiniert ist.

Eine vergleichsweise starke Korrelation zwischen den subjektiven Einschätzungen der eigenen finanziellen Situation und globalen Maßen subjektiven Wohlbefindens zeigte sich dagegen in einer von Smith et al. (2004) durchgeführten Studie, an der ältere Menschen beteiligt waren, die in deprivierten und benachteiligten Wohnregionen Englands lebten. Hier war der Zusammenhang zwischen den Bewertungen der ökonomischen Situation und drei herangezogenen Maßen des subjektiven Wohlbefindens besonders stark.<sup>155</sup> Insgesamt wurden zwei Indikatoren des materiellen Wohlbefindens erhoben: die Häufigkeit der Armutphasen im Lebensverlauf sowie eine allgemeine Einschätzung der ökonomischen Situation. Die Häufigkeitseinschätzung eigener Armut stand in einem negativen Zusammenhang mit Lebenszufriedenheit ( $r = -0.30, p < 0,01$ ), mit subjektivem Wohlbefinden ( $r = -0.31, p < 0,01$ ) und einem Single-Item-Maß zur Einschätzung eigener Lebensqualität ( $r = -0.30, p < 0,01$ ). Je häufiger eine Person im Laufe ihrer Lebensspanne in Armut gelebt hatte, umso niedriger war ihre subjektive Lebensqualität. Aber nicht nur die subjektive Einschätzung der Häufigkeit von Armut hatte einen Einfluss auf die Höhe subjektiven Wohlbefindens. Vergleichsweise starke Koeffizienten zeigten sich ebenfalls zwischen den globalen Indikatoren subjektiver Lebensqualität und der Bewertung der eigenen ökonomischen Lage. Am stärksten fiel der Koeffizient bei dem benutzten Single-Item-Maß aus ( $r = -0.42, p < 0,01$ ); etwas schwächer war die Beziehung zur Lebenszufriedenheit ( $r = -0.32, p < 0,01$ ) und subjektivem Wohlbefinden ( $r = -0.36, p < 0,01$ ) (Smith et al. 2004, S. 800f). Interessanterweise erwies sich in der gleichen Studie die Höhe des Äquivalenzeinkommens für Einschätzungen der Lebenszufriedenheit und des subjektiven Wohlbefindens als nicht signifikant.

Neben der von Smith et al. (2004) durchgeführten Studie weisen auch internationale Vergleichsuntersuchungen auf den hohen Stellenwert subjektiver Einschätzungen der eigenen finanziellen Lage für globale subjektive Lebensqualität im Alter hin. Im Rahmen der *European Study of Adult Well-Being (ESAW)*, an der ältere Erwachsene aus sechs europäischen Ländern teilgenommen haben, zeigten sich vergleichsweise starke Koeffizienten zwischen unterschiedlichen Indikatoren des materiellen Wohlbefindens und der Lebenszufriedenheit. Obwohl materielles Wohlbefinden hier primär durch *subjektive Einschätzungen der materiellen Sicherheit* operationalisiert wurde, umfasste der Fragenkatalog eine Reihe weiterer Items, unter anderem auch Zufriedenheitsangaben hinsichtlich der eigenen ökonomischen Ressourcen. Unter den getesteten Zusammenhängen fiel vor allem die Korrelation zwischen einem Faktor, der als *Zufriedenheit mit der ökonomischen Situation* bezeichnet wurde, und der Lebenszufriedenheit hoch aus ( $r = .382$ )<sup>156</sup>. Vergleichsweise hoch war auch der Zusammenhang zwischen der Lebenszufriedenheit und zwei weiteren Einzel-Fragen zum materiellen Wohlbefinden: der subjektiven Einschätzung, ob die vorhandenen finanziellen Ressourcen zur Befriedigung aktueller Bedürfnisse ausreichen ( $r = .336$ ) und der Einschätzung, ob sich die Befragten hin und

---

<sup>155</sup> Als Maße der subjektiven Lebensqualität wurden die *Satisfaction with Life Scale* (Diener et al. 1985 b), die *Philadelphia Geriatric Center Morale Scale* (Lawton 1975) und ein *Single-Item-Maß* herangezogen.

<sup>156</sup> Dieser Faktor, auf dem insgesamt sechs Items luden, entstand im Rahmen einer Faktorenanalyse (Lamura et al. 2003, S. 38); Lebenszufriedenheit wurde anhand einer modifizierten Version des Life Satisfaction Index (LSI-A) gemessen (Wood et al. 1969).

wieder etwas Luxus im Alltag leisten können ( $r = .329$ ). Als vergleichsweise unbedeutend für das Niveau der Lebenszufriedenheit erwies sich dagegen die Art der Einkommensquelle und der berufliche Status (beide unter  $r = .06$ ). Neben der Lebenszufriedenheit wurde in der gleichen Studie ein weiteres Maß subjektiver Lebensqualität verwendet – die sog. *Self Anchoring Scale* (Cantril 1965). Betrachtet man die Korrelationen dieser Skala mit unterschiedlichen Indikatoren des materiellen Wohlbefindens, so bestand der stärkste Zusammenhang mit jenem Faktor, der bereits oben als *Zufriedenheit mit der ökonomischen Situation* bezeichnet wurde ( $r = .348$ ). Ähnlich hoch waren auch die Koeffizienten mit der selbst eingeschätzten *Adäquatheit* des eigenen Einkommens ( $r = .312$ ) sowie der subjektiven Einschätzung, ob die finanziellen Ressourcen zur Deckung aktueller Bedürfnisse ausreichen ( $r = .308$ ) (Lamura et al. 2003).

Zusammenfassend weisen die Ergebnisse darauf hin, dass die bereichsspezifische Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten der ökonomischen Lebenslage sowie die subjektive Einschätzung der Adäquatheit eigener ökonomischer Ressourcen auch im Alter wichtiger für subjektive Lebensqualität sind als etwa objektive Indikatoren, wie etwa die Höhe des Äquivalenzeinkommens. Obwohl die Korrelationskoeffizienten bei Stichproben mit älteren Menschen kleiner ausfallen als bei jüngeren Altersgruppen, dürfen die Effekte nicht primär auf das Alter, sondern auf die ökonomische Lage der befragten Personen zurückgeführt werden. Je schlechter die objektiven materiellen Lebensbedingungen, umso stärker der Zusammenhang zwischen materiellem Wohlbefinden und globaler subjektiver Lebensqualität. Und obwohl die relative Bedeutung des materiellen Wohlbefindens für subjektive Lebensqualität im Alter im Allgemeinen leicht nachzulassen scheint, nimmt unter prekären finanziellen Lebensbedingungen der Einfluss des materiellen Wohlbefindens auf globale Indikatoren subjektiver Lebensqualität zu, und zwar indem er sich *negativ* auf die Höhe der Lebenszufriedenheit oder des emotionalen Wohlbefindens auswirkt.

#### **4.2.2.3 Zusammenhänge zwischen ökonomischen Ressourcen und der Zufriedenheit mit der ökonomischen Ressourcenlage**

Neben der direkten und indirekten Bedeutung ökonomischer Ressourcen für Lebenszufriedenheit und Glück bleibt schließlich zu fragen, welche Rolle ökonomischen Ressourcen für die bereichsspezifische Zufriedenheit mit dem Einkommen bzw. dem Lebensstandard im späten Erwachsenenalter und Alter zukommt. So verweisen bereits die ersten repräsentative Studien auf vergleichsweise niedrige Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und der Einkommenszufriedenheit bei älteren Menschen. Der Koeffizient zwischen der Höhe des Einkommens und der spezifischen Zufriedenheit mit dem Einkommen lag in der von Campbell et al. (1976) durchgeführten Befragung für das (gesamte) Erwachsenenalter bei  $r = .23$ . In einer späteren Studie mit älteren Menschen fand Lawton (1983) eine Korrelation zwischen der (absoluten) Einkommenshöhe und der subjektiv wahrgenommenen Adäquatheit des Einkommens von  $r = .26$ .

Im Rahmen weiterer Studien kamen Forscher zu der wiederholten Beobachtung, dass ältere Befragte trotz eines niedrigen Einkommens häufig ein hohes Niveau der Einkommenszufriedenheit aufweisen. In einer von Vaughan (zitiert in George 1992, S. 79) durchgeführten Un-

tersuchung, zeigte sich, dass – unter Berücksichtigung der Haushaltsgröße – jene Haushalte, deren Haushaltsvorsteher 65 Jahre alt oder älter waren, ca. 30% des Einkommens benötigten, um das gleiche Niveau der Einkommenszufriedenheit zu erreichen, wie Haushalte jüngerer Befragter. Obwohl die von Vaughan (zitiert in George 1992) gewonnenen Ergebnisse keine Aussage zur Stärke oder Signifikanz eines Korrelationskoeffizienten in Abhängigkeit vom Alter zulassen, verdeutlichen sie, dass ältere Menschen mit deutlich weniger Einkommen zufriedener sind als Personen im jungen oder mittleren Erwachsenenalter. Dies bestätigen auch Ergebnisse des Wohlfahrtssurvey, die darauf aufmerksam machen, dass insbesondere ältere Befragte unabhängig von der tatsächlichen Einkommenshöhe ein vergleichsweise hohes Niveau der Einkommenszufriedenheit zeigen (Noll & Schöb 2002).

#### **4.2.3 Subjektives und materielles Wohlbefinden – Ergebnisse uni- und multivariater Analysen**

Sowohl die Höhe ökonomischer Ressourcen (meist in Form des Einkommens) als auch Maße der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen wurden im Rahmen uni- bzw. multivariater Modelle zur Vorhersage unterschiedlicher Indikatoren globaler subjektiver Lebensqualität getestet. Die aus solchen Analysen hervorgehenden Forschungsergebnisse sind aus mehreren Gründen bedeutsam: Zum einen ermöglichen sie Aussagen darüber, in welchem Ausmaß objektive finanzielle Ressourcen, wie z.B. die Einkommenshöhe, oder subjektive Indikatoren, wie die bereichsspezifische Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage, *signifikante Prädiktoren* des subjektiven Wohlbefindens sind; zum anderen vertiefen diese Studien das Verständnis jener Mechanismen (Mediatoren, intervenierende Variablen), die zu unterschiedlichen Niveaus im subjektiven Wohlbefinden führen. In diesem Kontext steht auch die Frage, inwiefern das *Alter eine intervenierende Variable* bei der Vorhersage globaler subjektiver Lebensqualität darstellt. So machen bereits die Korrelationsstudien deutlich, dass das Alter einen moderierenden Effekt auf den Zusammenhang zwischen der Ressourcenhöhe, der Zufriedenheit mit der ökonomischen Situation und Lebenszufriedenheit bzw. Glück hat. In diesem Abschnitt wird es deshalb um die Darstellung und die Diskussion der „(Kausal)Faktoren“ des globalen und materiellen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter unter einer besonderen Beachtung der ökonomischen Ressourcen gehen.

##### **4.2.3.1 Der Einfluss ökonomischer Ressourcen auf globales subjektives Wohlbefinden**

In der bereits oben erwähnten Metaanalyse (George 1992) finden sich neben Korrelationsstudien auch solche Untersuchungen, in denen die Bedeutung der Einkommenshöhe auf unterschiedliche Indikatoren subjektiven Wohlbefindens im Rahmen multivariater Modelle untersucht wurde. Dabei war der direkte Vorhersagewert des Einkommens nicht immer signifikant. In vier der genannten Studien hatte die Einkommenshöhe einen *direkten signifikanten* Effekt auf subjektives Wohlbefinden. In diesen Fällen blieb der Vorhersagewert auch dann bestehen, wenn diese Beziehung nach einer Reihe objektiver Variablen sowie der Zufriedenheit mit dem Einkommen kontrolliert wurde. In sechs weiteren Studien verschwand der Effekt der Einkommenshöhe auf subjektives Wohlbefinden, wenn Kontrollvariablen in das Modell eingeführt wurden. In diesem Fall hatte die Höhe des Einkommens zwar keinen direkten, dafür

aber einen *indirekten* Einfluss – via andere Variable – auf die Höhe subjektiver Lebensqualität. Zu mehr differenzierten Ergebnissen im Hinblick auf das Alter kommt eine von George et al. (1985) durchgeführte Untersuchung, in der für drei Altersgruppen separate multivariate Analysen durchgeführt wurden. Die Ergebnisse dieser Studie zeigen, dass der *direkte* Einfluss des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden – hier anhand der Lebenszufriedenheit gemessen – von dem Alter der Untersuchungspersonen abhängig war. Während in der Gruppe der jungen (18 bis 34 Jahre) und mittleren Erwachsenen (35 bis 59 Jahre) die Einkommenshöhe einen *direkten und signifikanten* Effekt auf Lebenszufriedenheit hatte, verschwand dieser jedoch in der Gruppe der älteren Befragten (60 Jahre und älter). Bei der ältesten Teilnehmergruppe war der Effekt des Einkommens auf Lebenszufriedenheit lediglich *indirekt* signifikant.

Von wesentlicher Bedeutung bei der Untersuchung des Einflusses ökonomischer Ressourcen auf subjektives Wohlbefinden sind nicht nur Unterschiede zwischen Personen im mittleren bzw. späten Erwachsenenalter und Alter, sondern auch Unterschiede *zwischen alten und sehr alten Menschen*. In der Berliner Altersstudie, die sich der Gruppe der Über-70-Jährigen widmete, konnten jedoch beim Einfluss des objektiven finanziellen Status auf subjektives Wohlbefinden kaum Unterschiede zwischen alten und sehr alten Menschen festgestellt werden (Smith et al. 1996, S. 517). Der Grund hierfür wird zum einen in den ähnlichen objektiven Lebensbedingungen für alte und sehr alte Menschen gesehen. Zum anderen findet man hier die These bestätigt, dass sich objektive Lebensbedingungen hauptsächlich indirekt auf das subjektive Wohlbefinden auswirken – durch die Zufriedenheit mit dem Einkommen.

Ob Einkommen sich direkt auf die Höhe subjektiven Wohlbefindens auswirkt, ist nicht nur von dem Alter der befragten Personen abhängig, sondern auch von ihrem *Geschlecht*. In einer von Elwell und Maltbie-Crannell (1981, in George 1992, S. 80) durchgeführten Pfadanalyse, in der Einflüsse unterschiedlicher Determinanten der Lebenszufriedenheit getrennt für ältere Männer und Frauen untersucht wurden, zeigte sich, dass die Einkommenshöhe zwar einen direkten und signifikanten Effekt auf die Höhe der Lebenszufriedenheit der älteren Männer, aber nicht die Lebenszufriedenheit der älteren Frauen hatte. Unabhängig davon hatte Einkommen jedoch für beide Geschlechter einen signifikanten, aber *indirekten Effekt* – via anderen Prädiktoren – auf Lebenszufriedenheit.

Die Evidenz für den *direkten* Einfluss des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden älterer Menschen ist folglich uneindeutig. Ob Einkommen einen direkten Effekt auf subjektives Wohlbefinden hat, hängt von einer Vielzahl unterschiedlicher Faktoren ab, wie z.B. der Zusammensetzung der untersuchten Stichprobe hinsichtlich der Einkommens-, der Alters- und der Geschlechterverteilung. Nicht zuletzt spielt auch die spezifische Konfiguration der unabhängigen Variablen in dem jeweils untersuchten Modell eine wichtige Rolle. Betrachtet man die Art der objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage, so wird in den meisten Studien – stellvertretend für die Gesamtheit aller ökonomischen Ressourcen – auf die Bedeutung des *Einkommens* rekurriert. Es bedarf deshalb weiterer Informationen, wie sich *andere ökonomische Ressourcen*, z.B. das Vermögen oder der Lebensstandard, auf die Höhe des subjektiven Wohlbefindens auswirken.

Trotz der bisher widersprüchlichen Ergebnisse im Hinblick auf die direkte Bedeutung des Einkommens für subjektive Lebensqualität darf die Relevanz ökonomischer Ressourcen für subjektive Lebensqualität älterer Menschen nicht unterschätzt werden. Wie die Studien bereits verdeutlichen, hatte das Einkommensniveau in *jedem* der untersuchten Modelle einen *indirekten* Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. Dies zeigt, dass trotz der Unsicherheit hinsichtlich der *Art und Weise, wie* sich ökonomische Ressourcen auf Lebensqualität älterer Menschen auswirken, stellen diese einen *bedeutsamen indirekten Prädiktor* subjektiver Lebensqualität dar, der aus Untersuchungen der Lebensqualität im Erwachsenenalter und Alter auf keinen Fall ausgeschlossen werden darf. Aus den bisherigen Forschungsergebnissen kann die These abgeleitet werden, dass sich das Einkommen auf subjektives Wohlbefinden ab dem späten Erwachsenenalter immer weniger durch seine absolute Höhe auswirkt, und subjektive Lebensqualität zunehmend indirekt, zum Beispiel durch gute materielle Lebensbedingungen, determiniert wird. Dem *Alter* scheint dabei – ähnlich wie bei der Analyse der Korrelationsbeziehungen – eine *moderierende Funktion* zuzukommen: Je älter die befragten Personen sind, umso wahrscheinlicher wird es, dass die direkte Einwirkung des Einkommens auf Lebenszufriedenheit und Glück schwindet; mit zunehmendem Alter steigt dagegen die Wahrscheinlichkeit für einen indirekten Einfluss ökonomischer Ressourcen auf subjektive Lebensqualität.

Aus der Perspektive des Bottom-up-Modells subjektiver Lebensqualität gilt die *Zufriedenheit mit der ökonomischen Situation* als eine der wichtigsten *moderierenden Variablen* zwischen objektiven Indikatoren, wie Einkommen, Vermögen oder Lebensstandard, und dem allgemeinen subjektiven Wohlbefinden. Dies konnte auch in jenen Studien bestätigt werden, an denen ältere Menschen teilgenommen haben (George 1992). In einer anderen Studie zeigten Doyle und Forehand (1984), dass auch die *Unzufriedenheit mit der materiellen Situation* einen moderierenden Effekt auf subjektives Wohlbefinden haben kann. Obwohl das Einkommen in der genannten Untersuchung auch einen *direkten* Einfluss auf subjektives Wohlbefinden älterer Menschen hatte, kam ein zusätzlicher moderierender Effekt der Stärke finanzieller Sorgen zu, die als Indikatoren der Unzufriedenheit mit der aktuellen materiellen Situation herangezogen wurden.

Neben Aspekten des materiellen Wohlbefindens wurden weitere moderierende Faktoren identifiziert, die bei dem Einfluss ökonomischer Ressourcen für subjektives Wohlbefinden älterer Menschen eine besondere Rolle spielen. So war in fünf der von George (1992) analysierten Studien der Effekt des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden ganz oder teilweise durch unterschiedliche, meist aber soziale *Aktivitäten* moderiert. Die Operationalisierung der Aktivitäten fiel jedoch von Studie zu Studie unterschiedlich aus: Zum einen bezogen sie sich auf die Partizipation in Wohlfahrtsorganisationen und -verbänden, andererseits auf Aktivitäten innerhalb informeller sozialer Netzwerke oder Freizeitaktivitäten (George 1992, S. 83). Im Rahmen einer weiteren Studie, in der die Effekte des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden getrennt nach unterschiedlichen Alterskategorien untersucht wurden, war die Einwirkung der Einkommenshöhe bei jungen (18-34) und mittleren Erwachsenen (35-59) durch keine weiteren Faktoren signifikant moderiert (Einkommen hatte also einen direkten Effekt auf Lebenszufriedenheit). Im Gegensatz dazu war bei älteren Menschen (60 Jahre alt und älter) der Effekt des Einkommens auf Lebenszufriedenheit von der *subjektiven Gesundheitseinschätzung* (*self-rated health*) abhängig. Interessanterweise spielte auch hier das Aktivitätsniveau eine



besondere Rolle: So hatten Indikatoren der Aktivität einen starken moderierenden Einfluss auf die Beziehung zwischen der Gesundheit und der Lebenszufriedenheit (George et al. 1985).

Die häufige Wirkung moderierender Variablen macht deutlich, dass die Höhe ökonomischer Ressourcen bei älteren Menschen einen vielfach *indirekten* Einfluss auf subjektive Lebensqualität hat. Neben den Aspekten materiellen Wohlbefindens, wie Einkommenszufriedenheit oder -unzufriedenheit, gewinnen im Alter weitere intervenierende Variablen an Bedeutung. Hierzu zählen vor allem soziale und Freizeitaktivitäten, die darauf hinweisen, dass je höher das Einkommen, umso größer die Wahrscheinlichkeit, dass sich Menschen trotz altersbedingter Einschränkungen befriedigenden (Freizeit)Aktivitäten zuwenden können. Dies wird umso bedeutsamer, wenn Einschränkungen der Mobilität die Teilnahme an sozialen Aktivitäten und somit die gesellschaftliche Partizipation älterer Menschen behindern. Fehlen den Betroffenen finanzielle Mittel, um Mobilitätsverluste zu kompensieren, bleiben sie von der Teilnahme an einem Lebensbereich ausgeschlossen, der - unabhängig vom Alter - eine besondere Quelle subjektiver Lebensqualität darstellt (Headey & Wearing 1992). Ausreichendes Einkommen scheint deshalb vor allem im Alter eine Voraussetzung dafür zu sein, ob Menschen ihre sozialen Beziehungen und ihren Alltag selbständig und selbstbestimmt gestalten können.

#### **4.2.3.2 Der Einfluss der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen auf globales subjektives Wohlbefinden**

Von wesentlicher Bedeutung für die Untersuchung der Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter ist die Frage nach dem Ausmaß der *kausalen* Effekte der Zufriedenheit mit der finanziellen bzw. materiellen Situation auf subjektives Wohlbefinden. In ihrer Metaanalyse erwähnt George (1992, S. 81 f) insgesamt sechs Studien, die Aspekte materiellen Wohlbefindens in multivariate Vorhersagemodelle des subjektiven Wohlbefindens integriert haben. Dabei waren die untersuchten Effekte in *allen* der genannten Studien nicht nur positiv und signifikant, sondern teilweise auch von substanzieller Bedeutung. Im Vergleich zu Angehörigen jüngerer Altersgruppen fällt dennoch die prädiktive Kraft bei älteren Befragten fast durchgehend etwas geringer aus. Zu fragen bleibt allerdings, ob materielles Wohlbefinden im Alter insgesamt an Vorhersagekraft verliert, oder ob sich die relative Bedeutung unterschiedlicher Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter verändert, so dass der Zufriedenheit mit alternativen Lebensbereichen ein größerer Stellenwert zukommt. Von wesentlicher Bedeutung ist in diesem Kontext auch die Frage, *welche* Aspekte der materiellen Lebensqualität in die jeweiligen Analysen einbezogen werden.

In einer von Herzog und Rodgers (1981) durchgeführten Studie mit älteren Menschen stellte sich nicht die Zufriedenheit mit dem Einkommen, sondern die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* als ein besonders starker Prädiktor subjektiver Lebensqualität heraus. Auch in der von Campbell et al. (1976) untersuchten, repräsentativen Stichprobe des Erwachsenenalters (20 bis 80 Jahre) war die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard der stärkste Prädiktor der Lebenszufriedenheit, obwohl insgesamt 16 andere subjektive Maße in das Modell aufgenommen wurden. Zusätzlich dazu hatte auch die *Zufriedenheit mit der Höhe der Ersparnisse* einen unabhängigen und statistisch signifikanten Effekt auf Lebenszufriedenheit. Diese Beobachtung-

gen lassen die These zu, dass bei älteren Menschen weniger die Zufriedenheit mit der Einkommenshöhe, sondern vielmehr die Zufriedenheit mit anderen Aspekten der materiellen Lebenslage, wie z.B. der Einkommenssicherheit oder dem Lebensstandard, einen wichtigen Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden leisten.

Widmet man sich den Ergebnissen neuerer Studien, so zeigen diese, dass subjektive Einschätzungen materieller Lebensqualität auch im Alter stärkere Prädiktoren von Lebenszufriedenheit und Glück darstellen als objektive Indikatoren oder etwa soziodemographische Variablen. Dies bestätigt eine von Michalos und Mitarbeitern (Michalos et al. 2001) durchgeführte Befragung, an der insgesamt 875 Kanadier zwischen dem 55. und dem 95. Lebensjahr teilgenommen haben. Was den Beitrag des materiellen Wohlbefindens zur globalen subjektiven Lebensqualität anbetrifft, so hatten hier insbesondere *wahrgenommene finanzielle Schwierigkeiten* bzw. die *Sorge*, die Kosten des Wohnens nicht mehr tragen zu können, einen negativen Einfluss auf Lebenszufriedenheit ( $\beta = -0.16$ ) und Glück ( $\beta = -0.22$ ). Betrachtet man jedoch *alle* Variablen, deren Einfluss auf Lebenszufriedenheit, Glück und subjektives Wohlbefinden untersucht wurde, so stellte die *mentale Gesundheit* den insgesamt stärksten Prädiktor subjektiver Lebensqualität dar. Auch in den von George (1992) untersuchten Studien waren Effekte des materiellen Wohlbefindens entweder gleich stark, teilweise aber weniger stark als subjektive Gesundheitsindikatoren (George 1992, S. 81).

Auf die vergleichsweise hohe Relevanz subjektiv eingeschätzter Güte unterschiedlicher Lebensbereiche weist auch eine von Smith et al. (2004) in England durchgeführte Befragung älterer (60 Jahre alt und älter), in benachteiligten Wohnquartieren lebender Menschen hin. So hatten die subjektive Einschätzung der Häufigkeit von *Armutphasen* während der Lebensspanne sowie die subjektive *Bewertung der aktuellen finanziellen Situation* einen starken und signifikanten Effekt auf Lebenszufriedenheit und subjektives Wohlbefinden. Was die Effektstärke *aller* untersuchten Prädiktoren anbetrifft, so wurden Indikatoren der selbst eingeschätzten materiellen Lebenslage in ihrer Wirkung durch andere Indikatoren übertroffen. Während bei der Vorhersage der Lebenszufriedenheit die subjektive Einschätzung der *Einsamkeit* als der stärkste Prädiktor identifiziert wurde, hatte bei der Erklärung des subjektiven Wohlbefindens die *Einschätzung der eigenen Gesundheit* die stärkste Vorhersagekraft.

Interessant sind in diesem Kontext auch die Ergebnisse der Berliner Altersstudie, die ein besonderes Augenmerk auf die Gruppe der Hochaltrigen gelegt hatte (Mayer & Baltes 1996). Im Hinblick auf die prädiktive Kraft unterschiedlicher Faktoren zeigte sich, dass subjektive Indikatoren, zu denen auch die Zufriedenheit mit der gegenwärtigen finanziellen Situation gehörte, insgesamt stärkere Prädiktoren des subjektiven Wohlbefindens waren als objektive Messwerte, z.B. die Einkommenshöhe (Smith et al. 1996, S. 512). So gingen im Rahmen der prädiktiven Pfadanalyse fünf der insgesamt sechs Pfade, die direkt auf das subjektive Wohlbefinden wiesen, von den subjektiven Bereichsbewertungen aus. Die Zufriedenheit mit der gegenwärtigen finanziellen Situation bildete dabei den zweitstärksten Prädiktor subjektiven Wohlbefindens ( $\beta = 0,19$ ,  $p < 0,001$ ). Dennoch wurde auch hier der Beitrag der finanziellen Zufriedenheit durch den Beitrag der subjektiven Gesundheit übertroffen ( $\beta = 0,43$ ,  $p < 0,001$ ). Die Ergebnisse dieser Studien lassen darauf schließen, dass die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation auch im hohen Alter einen starken Einfluss auf subjektive Lebensquali-

tät hat. Dennoch scheint sich der Stellenwert des materiellen Wohlbefindens zugunsten der Einschätzungen der eigenen Gesundheit zu verändern.

Bei der Untersuchung *moderierender Variablen* fällt auf, dass diese in den bisherigen Studien kaum untersucht wurden. In der von George (1992) durchgeführten Metaanalyse findet sich lediglich eine einzige Studie, die sich mit Mediatoren der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen und subjektivem Wohlbefinden befasste. In dieser Untersuchung hatte die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation einen direkten sowie indirekten Einfluss auf subjektives Wohlbefinden älterer Menschen. Indirekt waren dabei Indikatoren objektiver und subjektiver *sozialer Integration* wirksam (Liang et al. 1980, in George 1992, S. 84).

Zusammenfassend betrachtet, bildet die Zufriedenheit mit den ökonomischen Ressourcen, unabhängig davon, wie diese operationalisiert wird, einen der wichtigsten Prädiktoren subjektiver Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter. Mit zunehmendem Alter nimmt die prädiktive Kraft des materiellen Wohlbefindens allerdings leicht ab. Im hohen Alter dagegen scheint ein „Wechsel“ stattzufinden, in dessen Rahmen die Zufriedenheit mit der Gesundheit einen stärkeren Vorhersagewert erhält als die Zufriedenheit mit Aspekten der materiellen Lebenslage. Dennoch bleibt materielle Lebensqualität auch im hohen Alter ein bedeutsamer Prädiktor subjektiven Wohlbefindens, wie die Ergebnisse der Berliner Altersstudie zeigen.

#### **4.2.3.3 Der Einfluss ökonomischer Ressourcen auf die Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen**

Bisherige Forschung zeigt, dass obwohl der Einkommenshöhe bei der Vorhersage des materiellen Wohlbefindens eine starke prädiktive Kraft zukommt, kann diese nicht die gesamte Varianz in den Indikatoren des materiellen Wohlbefindens erklären. In ihrer Metaanalyse erwähnt George (1992) insgesamt sechs Studien, die sich dem Einfluss des Einkommens auf die Zufriedenheit mit finanziellen Ressourcen gewidmet haben. Während in vier der genannten Studien die Einkommenshöhe ein signifikanter und gleichzeitig starker Prädiktor der Zufriedenheit mit finanziellen Ressourcen war, und zwar unabhängig davon, ob Kontrollvariablen in das Modell eingeführt wurden, verschwand in zwei Untersuchungen der Effekt des Einkommens auf materielles Wohlbefinden bei der Berücksichtigung von Kontrollvariablen. Wurde die materielle Lebenslage nicht anhand der Einkommenshöhe, sondern anhand des sozioökonomischen Status operationalisiert, hatte der hierfür gebildete Index einen signifikanten und starken Einfluss auf die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation, selbst dann, wenn Kontrollvariablen herangezogen wurden (George 1992). Auch in der Berliner Altersstudie hatte die Höhe des Äquivalenzeinkommens einen eindeutigen Einfluss auf die Zufriedenheit mit der gegenwärtigen finanziellen Situation, auch nachdem diese Beziehung auf Einflüsse potentieller intervenierender Variablen kontrolliert wurde ( $\beta = 0.20, p < 0,001$ ). Interessanterweise wirkte sich das Äquivalenzeinkommen nur auf die finanzielle Zufriedenheit aus und hatte keinen Vorhersagewert für andere Dimensionen bereichsspezifischer Zufriedenheit (Smith et al. 1996).

Obwohl die Einkommenshöhe auch im Alter zu den stärksten Prädiktoren materiellen Wohlbefindens gehören dürfte, scheint es dennoch eine Reihe weiterer Variablen zu geben, deren

Bedeutung für die Zufriedenheit mit den vielfältigen Aspekten der materiellen Lebenslage nicht vernachlässigt werden darf. Interessanterweise erwies sich in der Berliner Altersstudie das *Alter* als ein direkter Prädiktor der Zufriedenheit mit der finanziellen Situation ( $\beta = 0.21, p < 0,001$ ). Je älter die Befragten waren, umso zufriedener waren sie mit ihrer gegenwärtigen finanziellen Lage. Neben dem Alter hatten aber auch weitere Variablen einen Einfluss auf das Niveau des materiellen Wohlbefindens. Hierzu zählten neben dem Äquivalenzeinkommen auch die Anzahl der Verwandten, die in der gleichen Stadt lebten ( $\beta = 0.09, p < 0,05$ ), soziale Partizipation ( $\beta = 0.13, p < 0,05$ ) und die Wohnsituation (Leben im eigenen Haushalt oder in einem Heim,  $\beta = -0.21, p < 0,001$ ). Zufriedener mit ihrer finanziellen Situation waren demnach jene Personen, die über ein höheres Einkommen verfügten, im eigenen Haushalt (d.h. nicht im Heim) lebten, sozial aktiv waren und mehrere Verwandte in der gleichen Stadt hatten (Smith et al. 1996).

Auf eine große Vielfalt der Variablen, die materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter bestimmen können, macht auch die von Michalos und Mitarbeitern (2001) durchgeführte Befragung älterer Kanadier aufmerksam. In dieser Untersuchung wurde die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* als abhängige Variable untersucht. Zu den stärksten Prädiktoren gehörten unter anderem finanzielle Sorgen im Wohnbereich ( $\beta = -0.44$ ), die Zufriedenheit mit der eigenen finanziellen Sicherheit ( $\beta = 0.32$ ), das Vorhandensein sozialer Unterstützung ( $\beta = 0.24$ ) sowie die Zufriedenheit mit dem Zugang zu altersrelevanten Informationen ( $\beta = 0.18$ ). Je zufriedener die Befragten mit ihrer finanziellen Absicherung, ihrer sozialen Unterstützung sowie mit den Möglichkeiten waren, sich über altersrelevante Fragen informieren zu können, umso höher war ihre Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Den stärksten und gleichzeitig negativen Prädiktor in diesem Zusammenhang bildeten jedoch *finanzielle Sorgen*, deren Vorhersagekraft darauf aufmerksam macht, dass sog. „negative Einflussvariablen“ im materiellen Lebensbereich subjektive Lebensqualität mehr beeinträchtigen können als der Beitrag der sog. „positiven Einflussvariablen“ zur Verbesserung der Lebensqualität leisten kann.

Die Differenzen in der Bedeutung der ökonomischen Ressourcen für materielles Wohlbefinden führen viele Forscher auf *kognitive Vergleichsprozesse* zurück, in deren Rahmen Menschen ihre finanzielle Situation mit den eigenen Zielen und Ansprüchen, der eigenen Vergangenheit oder auch der materiellen Lage anderer Personen vergleichen. So zeigten Laing et al. (1980, in George 1992, S. 85) in einer Untersuchung mit älteren Menschen, dass deren Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen nicht nur von deren Höhe, sondern von zwei Vergleichsprozessen abhängig ist, welche die Forscher als *relative Deprivation* und *wahrgenommene Verteilungsgerechtigkeit* bezeichnen. Während relative Deprivation den subjektiven Vergleich des eigenen Einkommens zu der Einkommenssituation anderer Personen und der eigenen Einkommenssituation in der Vergangenheit beinhaltet, bezieht sich die wahrgenommene Verteilungsgerechtigkeit auf die erlebte Fairness der eigenen Einkommenssituation. In der genannten Studie hatten alle drei Vergleichsmaße einen signifikanten und starken Effekt auf die Zufriedenheit mit der finanziellen Situation. Wurden sie mit objektiven Indikatoren der Einkommenshöhe in einem gemeinsamen Modell untersucht, verschwand der Effekt des Einkommens auf Einkommenszufriedenheit bzw. war nichtsignifikant.

Im Hinblick auf die materielle Zufriedenheit älterer Menschen wurde neben den oben genannten Vergleichsprozessen auch die sog. „*achievement-aspirations-gap*“-These untersucht. Sie besagt, dass die Zufriedenheit mit finanziellen Ressourcen das Ergebnis der Differenz zwischen dem eigenen Aspirationsniveau (materielle Ansprüche, Wünsche und Ziele) und dem Zustand seiner Verwirklichung ist. Je größer die Diskrepanz zwischen der aktuellen Einkommenslage und den vorhandenen Aspirationen, umso niedriger die Zufriedenheit mit den ökonomischen Ressourcen. Im Hinblick auf diese These fanden bereits Campbell et al. (1976), dass sie zwar auf Personen im jungen und mittleren Erwachsene zutraf. Bei älteren Befragten war der Einfluss dieses Vergleichs auf materielle Zufriedenheit nicht signifikant. Dazu trugen zwei Besonderheiten bei: Erstens gaben Ältere ein Niveau finanzieller Zufriedenheit an, das im Vergleich zu jüngeren Befragten in einer großen Diskrepanz zu ihrer tatsächlichen finanziellen Situation stand; zweitens führten bei älteren Befragten auch große Differenzen zwischen dem aktuellen Einkommensniveau und den bestehenden Aspirationen nicht zu finanzieller Unzufriedenheit.

Im Rahmen einer weiteren Studie versuchten Carp & Carp (1982) die von Campbell et al. (1976) vorgeschlagene These zu überprüfen. Auch hier zeigte sich, dass die Diskrepanz zwischen den eigenen Zielen und dem Grad ihrer Realisierung via Einkommen bei älteren Menschen keinen Einfluss auf das materielle Wohlbefinden hatte. Stattdessen erwies sich aber die *wahrgenommene Gerechtigkeit* in Bezug auf das eigene Einkommen als ein wichtiger Prädiktor der Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen (vgl. Liang et al. 1980, zitiert in George 1992). Die Ergebnisse machen darauf aufmerksam, dass im Fall älterer Menschen nicht die Diskrepanz zwischen dem aktuellen Einkommen und dem Aspirationsniveau die Zufriedenheit mit den finanziellen Ressourcen bestimmt, sondern die wahrgenommene Gerechtigkeit und Fairness in Bezug auf die Höhe der finanziellen Mittel. Während jüngere Erwachsene umso zufriedener mit ihrem Einkommen sind, umso mehr dieses zur Realisierung ihrer materiellen Ansprüche beiträgt, resultiert die finanzielle Zufriedenheit im Alter zunehmend aus der Wahrnehmung, dass das Einkommen fair und gerecht ist.

Rückblickend macht die Beschäftigung mit kognitiven Vergleichsprozessen darauf aufmerksam, dass die Beziehung zwischen der Höhe vorhandener Ressourcen und der Zufriedenheit mit diesen Ressourcen wesentlicher komplexer ist, als vielfach angenommen wird. In der Lebensqualitätsforschung wird zudem davon ausgegangen, dass der hier diskutierte Zusammenhang nicht linear ist und dass materielles Wohlbefinden das Ergebnis *vieler* vermittelnder Prozesse ist (George 1992). Insgesamt zeigt sich aber, dass sich die Mediationsprozesse in Abhängigkeit vom Alter unterscheiden (können). Während die Zufriedenheit mit dem Einkommen im jungen und mittleren Erwachsenenalter die Diskrepanz zwischen den Einkommenszielen und –möglichkeiten widerspiegelt, ist sie bei älteren Menschen das Ergebnis individueller Beurteilungsprozesse, in denen es darum geht, ob sich die Betroffenen benachteiligt fühlen, z.B. in Bezug auf die frühere Lebenssituation oder auf die bisher geleistete Arbeit.

## 4.2.4 Die wahrgenommene Bedeutung ökonomischer Ressourcen aus der Perspektive älterer Menschen

### 4.2.4.1 Einführung

Subjektive Lebensqualität bestimmt sich nicht nur durch die objektive Ressourcensituation und die Zufriedenheit mit diesen Ressourcen, sondern ebenfalls durch den *subjektiv wahrgenommenen Stellenwert*, der bestimmten Lebens- bzw. Ressourcenbereichen zugemessen wird. So kann die Unzufriedenheit mit einer als *sehr bedeutsam* empfundenen Lebensdimension subjektives Wohlbefinden stärker beeinflussen (in diesem Fall negativ) als die hohe Zufriedenheit mit einem Bereich, dessen Stellenwert individuell als *irrelevant* wahrgenommen wird. Für die Erforschung und Messung subjektiven Wohlbefindens bedeutet dies, dass die Beiträge, die einzelne Lebensbereiche und die Zufriedenheit mit diesen Bereichen zur globalen subjektiven Lebensqualität leisten, nicht nur mithilfe statistischer Verfahren, z.B. durch den Anteil der erklärten Varianz im subjektiven Wohlbefinden, bestimmt werden können. Von wesentlicher Bedeutung sind ebenfalls die Einschätzungen der Befragten, was aus ihrer *eigenen Perspektive* für Ihr Leben wichtig ist und welche spezifischen Aspekte einen besonderen Beitrag zu ihrer eigenen Lebensqualität leisten.

Die individuelle Bedeutsamkeit bestimmter Ressourcen, Aktivitäten, Lebensbereiche oder Ziele dient jedoch nicht nur der *Erforschung* subjektiver Lebensqualität. Ihr kommt ebenfalls eine besondere Funktion bei der *Entwicklung von Instrumenten zur Messung* von Lebensqualität bei spezifischen Personengruppen zu. Widmet man sich der Gruppe älterer Menschen, so zeigen bisherige Forschungsergebnisse, dass sich der subjektive Stellenwert unterschiedlicher Lebensbereiche im Alter verändern kann. Tendenziell führt dies zu der Notwendigkeit, die für ältere Menschen wichtigen Lebensbereiche auch in entsprechende Instrumente zur Messung von Lebensqualität zu integrieren. Obwohl die heute existierenden Modelle der Lebensqualität im Alter bereits aus empirischer Forschung *mit* älteren Menschen abgeleitet sind, ist es dennoch bedeutsam, die bestehenden Instrumente immer wieder auf ihre *Konstruktvalidität* zu überprüfen. Einen Grund für die Erforschung der „individuellen Konzeptionen“ der Lebensqualität bildet bereits der Wertewandel und die sich mit ihm ändernden Prioritäten in unterschiedlichen Kohorten älterer Menschen. Die damit verbundenen Implikationen bestehen darin, einerseits durch *qualitative Forschung* jene Aspekte, Prioritäten und Bereiche ausfindig zu machen, die aus der *individuellen Perspektive* älterer Menschen zu ihrer eigenen Lebensqualität beitragen. Neben der Erforschung sog. subjektiver Laienkonzeptionen der Lebensqualität kann es ebenfalls bedeutsam sein, die Dimensionen bereits bestehender Instrumente nach dem Grad ihrer Bedeutung in Abhängigkeit vom Alter zu untersuchen.

Um das Bild der oben dargestellten statistischen Analysen zu ergänzen, werden im nächsten Abschnitt die Ergebnisse jener Studien präsentiert, in denen Personen im späten Erwachsenenalter und Alter selbst Angaben zur individuellen Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche gemacht haben. Zudem werden auch Ergebnisse jener Untersuchungen vorgestellt, in denen wichtige Dimensionen nicht offen erfragt, sondern anhand vorgegebener Kategorien gewichtet wurden. Der Akzent liegt dabei auf dem Stellenwert der materiellen Lebenslage,

d.h. auf der Frage, wie wichtig älteren Erwachsenen das Einkommen, der Lebensstandard, der Konsum und die gesamte finanzielle Situation für ihre eigene Lebensqualität bzw. im Vergleich zu anderen Lebensbereichen sind.

#### **4.2.4.2 Individuelle Einschätzung der Wichtigkeit einzelner Lebensbereiche für Lebensqualität**

Im Rahmen einer Metaanalyse trugen Brown und Flynn (2004) die Ergebnisse aus insgesamt 43 Studien zusammen, in denen Lebensqualität aus der individuellen Perspektive älterer Menschen erhoben wurde. Das Ziel der Auswertung bestand darin, Einsicht in jene Dimensionen oder (Lebens)Bereiche zu erhalten, die für ältere Menschen als Bestandteile individueller Lebensqualität gelten. Dabei schätzten die Befragten in 15 der insgesamt 43 analysierten Studien die *finanzielle Situation* oder aber den *Lebensstandard* als sehr bedeutsam für die eigene Lebensqualität ein. Auffällig war der Befund, dass die Einkommenshöhe an sich nur selten als wichtig angesehen wurde; als entscheidend galten häufig andere Eigenschaften der ökonomischen Situation. So nannten in einer von Bowling (1995a) durchgeführten Studie 48% der 65-75-Jährigen und 35% der 75-Jährigen und Älteren die *finanzielle Sicherheit* oder das *Wohnen* als einen von insgesamt fünf wichtigsten Faktoren individueller Lebensqualität. In einer weiteren Studie wurde das Wohnen als der viertwichtigste und die finanzielle Lage als der fünftwichtigste Lebensbereich bezeichnet (Bowling et al. 2002). Hier sagten 54% der Befragten, dass das Wohnen für sie besonders wichtig sei, während für insgesamt 50% der Befragten die finanzielle Situation einen der allerwichtigsten Aspekte der Lebensqualität bildete. In einer von Fry (2002) in Kanada durchgeführten Untersuchung bezeichneten ältere Menschen wiederum nicht die finanzielle Situation an sich, sondern den Aspekt der *ökonomischen Unabhängigkeit* als eine wichtige Voraussetzung subjektiver Lebensqualität.

Neben unterschiedlichen Merkmalen der allgemeinen finanziellen Situation wurde auch der *Lebensstandard* von älteren Menschen zu den wichtigsten Lebensbereichen gezählt. In einer von Browne und Mitarbeitern in Irland durchgeführten Studie mit vergleichsweise gesunden und im eigenen Haushalt selbständig lebenden älteren Menschen wurde der Lebensstandard als eine am häufigsten genannte Komponente der Lebensqualität gezählt (Browne et al. 1994). Zu einem zweiten Befragungszeitpunkt galt der Lebensstandard sogar als der allerwichtigste Bereich eines guten Lebens. Während zum ersten Befragungszeitpunkt insgesamt 80% der Personen den Lebensstandard als einen der wichtigsten von insgesamt fünf Lebensbereichen bezeichneten, waren zu dem späteren Zeitpunkt sogar 89% dieser Meinung.

Die Ergebnisse der letzten Welle des Wohlfahrtssurvey (1998) zeigen, dass im Hinblick auf die Wichtigkeit von insgesamt elf vorgegebenen Lebensbereichen altersspezifische Muster bestehen (Noll & Schöb 2002). Zu den Bereichen, die von älteren Befragten (70 Jahre alt und älter) als weniger wichtig angesehen werden, gehören Arbeit, beruflicher Erfolg, politischer Einfluss, Liebe, Umweltschutz, Freizeit, Einkommen und Familie. Diejenigen Bereiche, die für ältere Menschen dagegen einen höheren Stellenwert einnehmen als für jüngere (40 bis 54, 55 bis 69 Jahre alt), sind Gesundheit, Glaube und Schutz vor Kriminalität. Noll und Schöb (2002) gehen davon aus, dass die altersspezifischen „Bedeutungs-Muster“ neben Generationsunterschieden auch den jeweiligen Status innerhalb des Berufs- und Familienzyklus re-

flektieren. So wird das Einkommen häufig mit dem Beruf assoziiert und bei einer vorgegebenen Auswahl an Lebensbereichen von älteren Menschen selten als der wichtigste Lebensbereich eingeschätzt.

Was die Bedeutsamkeit des Einkommens anbetrifft, so fällt auf, dass besonders im Rahmen *offener Befragungen* mit älteren Menschen nicht die absolute Einkommenslage (z.B. in Geldeinheiten), sondern häufig die *anhand eines subjektiven Kriteriums bewertete finanzielle Lage* als Bestandteil individueller Lebensqualität genannt wird. Gerade für ältere Menschen gelten Einkommen, Lebensstandard und Konsum nicht als Ziele an sich, sondern als Instrumente bzw. Mittel, um andere, häufig auch immaterielle Ziele zu erreichen. Von wesentlichem Forschungsinteresse sind deshalb die *individuellen Kriterien*, die ältere Menschen zur Bewertung einer guten bzw. zufrieden stellenden Einkommenslage wählen.

Als besonders aufschlussreich kann in diesem Kontext eine von Zahava und Bowling (2004) in England und Schottland durchgeführte Untersuchung gelten, in der ein quantitativer und ein qualitativer Teil miteinander kombiniert wurden. So wurde im Rahmen einer Ersterhebung eine repräsentative Stichprobe 65-jähriger und älterer, im eigenen Haushalt lebender Personen befragt (*Quality of Life Survey*). Zu einem späteren Zeitpunkt (nach 18 Monaten) erfolgte eine wiederholte Befragung von insgesamt 80 Personen aus der ersten Repräsentativstichprobe. Um einen Vergleich individuell wichtiger Bereiche zu ermöglichen, bedienten sich die beiden Studien unterschiedlicher Techniken. In der ersten Studie wurde die Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität anhand statistischer Analysen ermittelt, wobei hier die potentiellen Aspekte eines guten Lebens vorgegeben waren. In der zweiten Studie wurden offene Interviews durchgeführt, in denen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer gebeten wurden, vor dem Hintergrund der eigenen Biographie jene Bereiche zu benennen, die ihrem aktuellen Leben *Qualität verleihen*, sowie jene Bereiche, die dem aktuellen Leben *Qualität entziehen*. Die Auswertung der offenen Fragen führte zur Bildung von zehn Kategorien, zu denen unter anderem soziale Beziehungen, Haus und Nachbarschaft, psychologisches Wohlbefinden, Aktivitäten, Gesundheit sowie die finanzielle Situation (*financial circumstances*) gehörten. Dabei erwähnten 73% (N = 58) der Befragten unterschiedliche Aspekte der finanziellen Situation als wichtige Bestandteile ihrer Lebensqualität. Trotz der hohen Bedeutung, die der ökonomischen Lage durchschnittlich zugesprochen wurde, zeigte sich aber, dass nicht die finanzielle Situation an sich als Ursache subjektiver Lebensqualität galt, sondern vielmehr ihre Funktion, individuell wichtige Bedürfnisse zu erfüllen. Die genannten Bedürfnisse standen dabei im Zusammenhang mit zwei unterschiedlichen Dimensionen: der *finanziellen Sicherheit* auf der einen Seite und einem gewissen *Komfort* auf der anderen Seite.

Widmet man sich den beiden von Zahava und Bowling (2004) ermittelten Bedürfnisdimensionen, so fiel unter die *Sicherheitsdimension* der Aspekt, genügend Geld zu haben, um laufende Rechnungen zu begleichen, sich keine Sorgen machen zu müssen über ein als notwendig erachtetes Mindesteinkommen sowie genügend Geld zu haben, falls unvorhergesehene Ereignisse eintreten, die mit unerwarteten Kosten verbunden sind. Bei jenen Personen, die den Beitrag der finanziellen Situation zur Lebensqualität in der Gewährleistung eines gewissen *Komforts* sahen, standen wiederum andere Aspekte im Vordergrund. Demnach leisteten



ökonomische Ressourcen (erst) dann einen Beitrag zur Lebensqualität, wenn diese den *Erwerb bestimmter Konsumgüter* (z.B. PKW) oder die *Ausführung bestimmter Aktivitäten* (z.B. Reisen) ermöglichten, ohne dass dies mit finanziellen Sorgen oder Einbußen verbunden wäre. Diese Menschen assoziierten ihre finanzielle Situation vor allem mit der Möglichkeit, das Leben genießen zu können („*They (...) linked their finances to their ability to enjoy life, i.e. being able to afford to do the things they enjoyed doing.*“, Zahava & Bowling 2004, S. 686). Während für einen Teil dieser Gruppe Lebensqualität jedoch ausschließlich mit „Lebensgenuss“ assoziiert wurde, betonte ein anderer Teil der Befragten zusätzlich die Möglichkeit, mithilfe des Einkommens eigene Ziele und Privilegien durchzusetzen („*Some respondents associated enjoyment with quality of life whilst others stressed empowerment*“, ebenda, S. 686). Neben dem Aspekt der Sicherheit, des Lebensgenusses und der Durchsetzung eigener Ziele, betonte ein weiterer Teil der Befragten die *Unabhängigkeit*, die mithilfe hoher ökonomischer Ressourcen besser aufrechterhalten werden könne als ohne. Dabei wurde Unabhängigkeit vor allem mit dem Bereich des Wohnens und der Mobilität assoziiert. Je gefährdeter die eigene Selbständigkeit wahrgenommen wurde, umso bedeutsamer wurden finanzielle Ressourcen für selbständiges Wohnen und den Transport eingeschätzt.

Die von Zahava und Bowling (2004) durchgeführte Studie macht vor allem darauf aufmerksam, dass sich die objektive finanzielle Lage nicht direkt, sondern *indirekt* auf subjektive Lebensqualität älterer Menschen auswirkt. Dies bestätigt auch eine in Schweden durchgeführte Untersuchung (Wilhelmson et al. 2005). In dieser Studie, in der insgesamt 141 Personen im Alter von 67 bis 99 Jahren in offenen Interviews zu den wichtigsten Aspekten ihrer Lebensqualität befragt wurden, galt nicht das Einkommen per se als ein wichtiger Lebensbereich, sondern finanzielle Unabhängigkeit sowie der Umstand, sich keine Sorgen um die eigene materielle Lage machen zu müssen. Die Ergebnisse der Studie verdeutlichen ganz besonders, dass *finanzielle Abhängigkeit* und das Vorhandensein *finanzieller Sorgen* zwei Aspekte bilden, die subjektive Lebensqualität im Alter erheblich beeinträchtigen können.

#### **4.2.4.3 Intervenierende Variablen**

Forschungsergebnisse, die anhand offener Befragungen mit älteren Menschen gewonnen wurden, zeigen, dass neben dem Alter auch andere Variablen eine wichtige Rolle bei der relativen Gewichtung unterschiedlicher Lebensbereiche spielen. So fanden Wilhelmson und Mitarbeiter (Wilhelmson et al. 2005), dass die *Geschlechtszugehörigkeit* und der *Gesundheitsstatus* die Präferenzen für wichtige Lebensbereiche älterer Menschen mitbestimmen können. Weiterhin zeigten sie, dass auch die *Art der Befragung* einen Einfluss darauf hat, welche Lebensbereiche als besonders wichtig wahrgenommen werden. In ihrer Studie baten die Forscher die beteiligten Personen zunächst, jene Bereiche zu benennen, die aus der subjektiven Perspektive die eigene aktuelle Lebensqualität konstituierten. In einem zweiten Schritt wurde den Befragten eine Liste mit insgesamt sechs Lebensbereichen vorgelegt, von denen drei wichtigste Bereiche ausgewählt werden sollten. Die Analyse der Antworten auf die zunächst gestellte offene Frage - „*Was ist Lebensqualität für Sie?*“ - führte zu acht Kategorien. Der im Durchschnitt am häufigsten genannte Bereich war die soziale Situation bzw. soziale Beziehungen, gefolgt von Gesundheit, Aktivitäten und dem (körperlichen) Funktionsstatus. Die fi-

nanzielle Lage wurde im Rahmen der offenen Befragung ebenfalls genannt. Die Häufigkeit der Nennungen finanzieller Aspekte war aber im Vergleich zu anderen Lebensbereichen gering, so dass die Kategorie „finanzielle Situation“ erst als siebtwichtigste von insgesamt acht Kategorien gezählt wurde. Betrachtet man die Häufigkeit der offenen Nennungen in Abhängigkeit vom Geschlecht, so bestanden kaum Unterschiede zwischen Männern und Frauen im Hinblick auf die *allerwichtigsten* Aspekte eines guten Lebens. Geschlechtsspezifische Differenzen zeigten sich aber im weiteren Verlauf der Bedeutungshierarchie. Hier schätzten Frauen die finanzielle Situation häufiger als besonders wichtig ein als Männer (ebenda, S. 590).

Während im Rahmen der offenen Befragung soziale Beziehungen, Gesundheit und Aktivitäten von beiden Geschlechtern als die wichtigsten Bestandteile der Lebensqualität genannt wurden, änderten sowohl Männer als auch Frauen ihre Präferenzen, wenn sie aus einer vorgegebenen Itemliste wählten. Hier entschieden sich beide Geschlechter dafür, den (körperlichen) Funktionsstatus (*functional ability*) als den wichtigsten Aspekt ihrer Lebensqualität zu benennen. Unterschiede zwischen Männern und Frauen zeigten sich bei der Wahl weiterer Dimensionen: Während Männer beispielsweise die (physische) Gesundheit als den zweitwichtigsten Aspekt ihrer Lebensqualität bezeichneten, tendierten Frauen dazu, soziale Beziehungen als den zweitwichtigsten Lebensbereich zu benennen. Die Art der Befragung hatte ebenfalls Einfluss darauf, wie häufig die *finanzielle Lage* als wichtiger Bereich der eigenen Lebensqualität bezeichnet wurde. So wurden im Rahmen *offener Interviews*, in denen keine Kategorien vorgegeben waren, Aspekte des ökonomischen Status zwar selten, aber dennoch systematisch zu den wichtigsten Bestandteilen der eigenen Lebensqualität gezählt. Sollten sich die Befragten dagegen für drei wichtigste Bereiche von insgesamt sechs vorgegebenen Kategorien entscheiden, so wurde die finanzielle Lage in keinem einzigen Fall zu den drei allerwichtigsten Bestandteilen individueller Lebensqualität gezählt (Wilhelmson et al. 2005).

In der von Wilhelmson und Mitarbeitern (2005) durchgeführten Studie hatten neben dem Geschlecht und der Art der Befragung auch das *Alter* und der *Gesundheitsstatus* einen Einfluss darauf, welche Lebensbereiche als wichtig wahrgenommen wurden. Während die 80-Jährigen und Älteren den körperlichen Funktionsstatus und die Möglichkeit, im eigenen Haus bzw. der eigenen Wohnung verbleiben zu können, als die allerwichtigsten Bereiche der eigenen Lebensqualität betrachteten, galten für die Gruppe der jüngeren und eher gesunden Befragten (67 bis 79 Jahre) soziale Beziehungen als wichtigste Quelle der Lebensqualität. Dieses Ergebnis macht auf die besondere Rolle der Gesundheit im Alter aufmerksam. So hat der Gesundheitsstatus, an dem häufig die Grenze zwischen dem „dritten“ und dem „vierten“ Lebensalter festgemacht wird, einen wichtigen Einfluss darauf, welcher relative Stellenwert einzelnen Lebensbereichen, insbesondere der Gesundheit selbst, zugeschrieben wird.

Auf die besondere Bedeutung der Gesundheit für subjektive Lebensqualität im Alter weist eine Reihe weiterer, sowohl deutsch- als auch englischsprachiger Studien hin, in denen die Zentralität unterschiedlicher Lebensbereiche in Abhängigkeit vom Alter untersucht wurde. In einer von Browne et al. (1994) durchgeführten Befragung, für die ein eigenes Instrument zur Erfassung der wichtigsten Lebensbereiche (*Schedule for the Evaluation of Individual Quality*

of Life (SEIQoL)<sup>157</sup>) konzipiert wurde, zeigten sich alterstypische Unterschiede hinsichtlich der Wichtigkeit der Gesundheit: Während Personen unter 65 Jahren größeren Wert auf soziale Beziehungen, die finanzielle Lage, Glück und den Beruf legten, stand für Befragte im Alter von 65 Jahren und darüber neben der Familie die eigene Gesundheit im Vordergrund. Ein ähnliches Ergebnis zeigte sich im Rahmen der ersten Welle des Alterssurvey. Hier gaben 97% der Befragten zwischen dem 40. und dem 85. Lebensjahr an, dass „gute“ Gesundheit einen ihrer wichtigsten Lebensziele bildete (Kuin et al. 2001, vgl. auch Staudinger et al. 1996).

Während die Zentralität der Gesundheit im Verlauf der zweiten Lebenshälfte kontinuierlich steigt, scheint die subjektiv wahrgenommene Bedeutung anderer Bereiche, z.B. der materiellen Lebenslage, zunehmend nachzulassen. Der Stellenwert der Gesundheit scheint vor allem im hohen Alter die Bedeutung anderer Lebensbereiche zu „verdrängen“. Dies verdeutlichen die Ergebnisse einer von Bowling (1995a) durchgeführten Untersuchung, an der ca. 2000 Erwachsene ab dem 16. Lebensjahr teilgenommen haben. An der untersuchten Stichprobe waren 14% (276 Personen) der Befragten 65 bis 75 Jahre alt und 8 % (153 Personen) gehörten der Gruppe der 75-Jährigen und Älteren an. Das Ziel der Studie bestand darin, Unterschiede in individuell wichtigen Lebensbereichen in Abhängigkeit vom Alter, Geschlecht und dem Gesundheitsstatus ausfindig zu machen. Als Befragungsinstrument diente das von Browne et al. (1994) entwickelte *Schedule for the Evaluation of Individual Quality of Life (SEIQoL)*. Betrachtet man die durchschnittliche Häufigkeit der Nennungen, so fällt auf, dass die subjektive Bedeutung der Gesundheit mit zunehmendem Alter steigt. Während bei den 55- bis 65-Jährigen die eigene Gesundheit noch genauso wichtig eingeschätzt wurde wie Beziehungen zu Familienmitgliedern, gewann ab dem 65. Lebensjahr die eigene Gesundheit eindeutig den allerwichtigsten Stellenwert. Vor dem 55. Lebensjahr dagegen wurden Beziehungen zur Familie am häufigsten als der allerwichtigste Aspekt der Lebensqualität betrachtet. Gesundheit wurde dabei vor allem von denjenigen Befragten als allerwichtigster Lebensbereich bezeichnet, die bereits länger an einer chronischen Erkrankung litten.

Die von Bowling (1995a) erarbeiteten Ergebnisse machen vor allem auf die *alters- und gesundheitsspezifische Relativität* unterschiedlicher Lebensbereiche aufmerksam. Je höher der Stellenwert der eigenen Gesundheit eingeschätzt wird, umso seltener wurden die finanzielle Lage, das Wohnen oder der Lebensstandard als allerwichtigste Aspekte der Lebensqualität betrachtet. So gaben nur 5% der 55- bis 65-jährigen Männer und 8% der gleichaltrigen Frauen, 11% der 65- bis 75-jährigen Männer und 7% der gleichaltrigen Frauen sowie 7 % der 75-Jährigen und älteren Männer und Frauen an, die finanzielle Lebenslage, das Wohnen sowie den Lebensstandard als den allerwichtigsten Lebensbereich zu betrachten. Die Studie zeigt, dass der ökonomische Status gerade im Alter äußerst selten zu den *allerwichtigsten* Aspekten eines guten Lebens gezählt wird. Von wesentlicher Bedeutung für eine hohe Wertschätzung

---

<sup>157</sup> Das (qualitative) Instrument stellt eine Anleitung zur Erhebung, Strukturierung und Gewichtung wichtiger Lebensbereiche dar. Im ersten Schritt werden im Rahmen eines offenen Gesprächs alle wichtigsten Lebensbereiche erhoben. Nach der Erhebungsphase werden die Befragten gebeten, die genannten Bereiche zu übergeordneten Dimensionen zuzuordnen. Im letzten Schritt erfolgt eine Zuordnung der übergeordneten Bereiche zu einer Rangskala. Ergänzend dazu enthält das Instrument eine Ein-Item-Frage zur Messung subjektiver Lebensqualität.

finanzieller Ressourcen scheint aber der *objektive sozioökonomische Status* selbst zu sein. In einer von Scharf et al. (2001) durchgeführten Studie mit älteren, in benachteiligten Wohnquartieren lebenden Menschen, zeigte sich eine andere Gewichtung unterschiedlicher Lebensbereiche. Hier nannten die Befragten die finanzielle Situation als den allerwichtigsten Bestandteil der Lebensqualität. Es war in dieser Untersuchung auffällig, dass die ersten „Rangplätze“ insgesamt durch Aspekte belegt wurden, welche die individuelle Lebensqualität der Befragten minderten. Hierzu gehörten, neben der schlechten finanziellen Situation, soziale Deprivation und Isolation, Kriminalitätsbelastung sowie Einsamkeit. An diesen Ergebnissen wird die besondere Abhängigkeit individueller Prioritäten von *spezifischen Bedarflagen* deutlich. Zudem zeigt sich der gravierende negative Einfluss einer schlechten finanziellen Situation auf subjektive Lebensqualität: Die Befragten hatten im Durchschnitt ein deutlich niedrigeres Niveau subjektiven Wohlbefindens als repräsentative Stichproben älterer Menschen.

## 4.2.5 Zusammenfassende Diskussion

### 4.2.5.1 Ergebnisse statistischer Analysen

Widmet man sich rückblickend den bisherigen Forschungsergebnissen zum Zusammenhang zwischen materiellem Wohlbefinden und Alter, so fällt auf, dass *ältere Befragte durchschnittlich zufriedener mit ihrer finanziellen Situation* sind als jüngere Menschen. Der Trend der im Altersquerschnitt steigenden materiellen Zufriedenheit setzt sich auch im hohen Alter fort, so dass auch Hochaltrige unabhängig von der objektiven materiellen Lage ein vergleichsweise hohes Niveau materieller Zufriedenheit berichten. Gleichzeitig scheinen sich ältere Befragte im Hinblick auf das Niveau ihres materiellen Wohlbefindens weniger voneinander zu unterscheiden als jüngere Personen. So fällt die *Streuung* in den Zufriedenheitsbewertungen älterer Menschen häufig niedriger aus als in den Angaben jüngerer Befragter. Aufgrund der bisherigen Spärlichkeit an Längsschnittdaten bleibt jedoch weitgehend unklar, in welchem Ausmaß das vergleichsweise hohe Niveau materiellen Wohlbefindens älterer Erwachsener einen Alters- bzw. Kohorteneffekt darstellt, oder gar auf die im Verlauf der letzten Dekaden stetig gewachsenen ökonomischen Ressourcen sowie einen immer besseren Lebensstandard älterer Menschen zurückgeführt werden kann. Bisherige Forschungsergebnisse lassen vermuten, dass jedes der genannten Argumente eine Teilerklärung für die hohe materielle Zufriedenheit älterer Menschen darstellt.

Betrachtet man die Ergebnisse früherer Studien mit älteren Menschen, so deuten diese häufig auf eine im Vergleich zu jüngeren Befragten geringere *Bedeutung materiellen Wohlbefindens für allgemeine Lebensqualität* hin. Dies kommt vor allem in den relativ niedrigen *Korrelationskoeffizienten* zwischen Indikatoren des materiellen und globalen subjektiven Wohlbefindens zum Ausdruck. Neuere sowie international vergleichende Forschungsarbeiten scheinen diese Beobachtung jedoch nicht zu bestätigen. Hier fallen die Korrelationen zwischen den Maßen materiellen Wohlbefindens und jenen der allgemeinen subjektiven Lebensqualität wesentlich höher aus. Zudem machen die Arbeiten darauf aufmerksam, dass die Stärke dieses Zusammenhangs nicht *primär* vom Alter, sondern von der allgemeinen ökonomischen Situation abhängig ist. Je schlechter die objektive ökonomische Lebenslage einer Person, umso

stärker der Zusammenhang zwischen materiellem Wohlbefinden und globaler subjektiver Lebensqualität. Im Widerspruch zu den früheren Korrelationsstudien stehen auch Ergebnisse jener Arbeiten, in denen die *Bedeutung materiellen Wohlbefindens für globales subjektives Wohlbefinden im multivariaten Kontext* untersucht wurde. So zeigen sie, dass unterschiedliche Aspekte materieller Zufriedenheit auch im Alter stärkere Prädiktoren von Lebenszufriedenheit und Glück bilden, als frühere Korrelationsstudien es nahe legten.

Bei der Untersuchung materiellen Wohlbefindens in seiner Funktion als Prädiktor subjektiven Wohlbefindens muss jedoch berücksichtigt werden, dass sich die prädiktive Kraft unterschiedlicher Arten materieller Zufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter verändern kann. So deuten bisherige empirische Studien darauf hin, dass die Zufriedenheit mit dem *Einkommen* nicht immer den besten Prädiktor materiellen Wohlbefindens im Alter darstellt, und dass die Zufriedenheit mit anderen Aspekten, z.B. den *Ersparnissen* oder dem *Lebensstandard*, einen bedeutsameren Einfluss auf globales Wohlbefinden haben kann. Zudem verändert sich mit zunehmendem Alter auch der Stellenwert der Gesundheit, so dass insbesondere im *hohen Alter* die Zufriedenheit mit der Gesundheit den stärksten Vorhersagewert auf Lebenszufriedenheit und subjektives Wohlbefinden erhält. Dennoch muss berücksichtigt werden, dass der Einfluss materiellen Wohlbefindens auf globale Indikatoren subjektiver Lebensqualität insbesondere unter schlechten materiellen Lebensbedingungen zunimmt, und zwar, indem er sich *besonders negativ* auf die Höhe der Lebenszufriedenheit oder des emotionalen Wohlbefindens auswirkt.

Bereits an dieser Stelle wird deutlich, dass materielles Wohlbefinden nicht unabhängig von der *Rolle objektiver ökonomischer Ressourcen* betrachtet werden kann. Auch hier machen frühe *Korrelationsstudien* darauf aufmerksam, dass sich die Stärke der Koeffizienten in Abhängigkeit vom Alter unterscheidet. Demnach fallen die Zusammenhänge zwischen Indikatoren der objektiven finanziellen Lage und globalem Wohlbefinden bei älteren Erwachsenen systematisch niedriger aus als bei jüngeren Befragten. Studien, die sich *interferenzstatistischer Methoden* bedienten, zeigten zudem, dass die Einkommenshöhe nicht immer einen *direkten* Einfluss auf subjektives Wohlbefinden älterer Menschen hatte, und dass der Effekt des Einkommens dann verschwand, wenn Kontrollvariablen in das Modell aufgenommen wurden. Einkommen hatte in Stichproben mit älteren Menschen aber immer einen *indirekten* Einfluss auf subjektives Wohlbefinden, unter anderem durch das materielle Wohlbefinden. Dies bedeutet, dass für ältere Menschen nicht die *Einkommenshöhe* an sich den wichtigsten Beitrag zur Lebensqualität leistet, sondern die Tatsache, ob das Einkommen der Erfüllung *individueller Ansprüche* an ein gutes Leben genügt. Zudem steht die Höhe ökonomischer Ressourcen häufig im Zusammenhang mit einer Reihe weiterer Indikatoren, die sich ebenfalls positiv auf die Höhe des Wohlbefindens auswirken. Epidemiologische Studien zeigen, dass mit einem höheren Einkommen auch eine bessere Gesundheit einhergeht (Laubach et al. 2000, vgl. Argyle 1999), was auf einen weiteren indirekten Effekt des Einkommens auf subjektives Wohlbefinden hindeutet. Der Einfluss ökonomischer Ressourcen auf subjektive Lebensqualität scheint im Alter somit indirekt wirksam zu sein. Gleichzeitig ist er von einer Reihe weiterer *intervenierender Variablen* abhängig, z.B. der nationalen Zugehörigkeit, dem Geschlecht, dem Aktivitätsniveau sowie dem Stellenwert, den Menschen der materiellen Situation insgesamt zumessen. Die moderierende Funktion des Alters scheint somit nur eine unter vielen po-

tentiell wirkenden Variablen zu bilden, die im Zusammenhang mit weiteren Faktoren untersucht werden müsste.

Nicht zuletzt – neben der Bedeutung objektiver ökonomischer Ressourcen für subjektives Wohlbefinden – bleibt zu fragen, welche *Rolle den objektiven Ressourcen für das materielle Wohlbefinden* im späten Erwachsenenalter und Alter zukommt. So machten bereits frühere Studien darauf aufmerksam, dass ältere Menschen nicht nur generell zufriedener mit ihrer materiellen Lage sind, sondern dass das hohe Zufriedenheitsniveau häufig unabhängig von der Höhe ökonomischer Ressourcen ist. Studien, die sich diesem Zusammenhang im *multivariaten Kontext* gewidmet haben, zeigen, dass die Einkommenshöhe zwar einen starken, aber nicht den einzigen Prädiktor des materiellen Wohlbefindens bildet. In einigen Studien verschwand der direkte Einfluss des Einkommens sogar, wenn nach einer Reihe weiterer Variablen kontrolliert wurde. In der Berliner Altersstudie erwies sich das Alter sogar als ein direkter Prädiktor der Zufriedenheit mit der finanziellen Situation. Je älter die Befragten waren, umso zufriedener waren sie mit ihrer gegenwärtigen finanziellen Lage.

Viele Forscher gehen davon aus, dass materielles Wohlbefinden nicht nur das direkte Produkt der Ressourcenhöhe, sondern das Ergebnis unterschiedlicher *kognitiver Vergleichsprozesse* ist, deren Bedeutung für das materielle Wohlbefinden auch vom Alter der befragten Personen abhängen kann. So zeigten Untersuchungen mit älteren Menschen, dass die Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen nicht nur von deren Höhe, sondern von dem *Vergleich des individuellen Einkommens zu anderen Personen* (z.B. Personen im gleichen Alter), dem *Vergleich mit dem eigenen Einkommen in der Vergangenheit* sowie der Einschätzung abhängig ist, ob das aktuelle Einkommensniveau als fair und gerecht empfunden wird. Insbesondere die *wahrgenommene Gerechtigkeit* des eigenen Einkommens, d.h. die Bewertung der Einkommenshöhe anhand individueller Kriterien der Fairness, scheint einen wichtigen Einflussfaktor auf die Höhe materiellen Wohlbefindens im Alter zu bilden. Als vergleichsweise unbedeutend – zumindest im Vergleich zu jüngeren Befragten – erwies sich dagegen der Vergleich zwischen dem eigenen Aspirationsniveau (z.B. materiellen Wünschen) und dem Stand seiner Verwirklichung. Die Ergebnisse zeigen, dass für ältere Menschen nicht die Diskrepanz zwischen dem aktuellen Einkommen und dem Aspirationsniveau die Zufriedenheit mit den finanziellen Ressourcen bestimmt, sondern die wahrgenommene Gerechtigkeit und Fairness in Bezug auf die vorhandenen finanziellen Mittel.

Trotz der bisher häufig auch widersprüchlichen Ergebnisse im Hinblick auf die direkte Bedeutung des Einkommens für subjektive Lebensqualität darf die Relevanz ökonomischer Ressourcen für subjektive Lebensqualität älterer Menschen keinesfalls unterschätzt werden. Wie die Studien bereits verdeutlichen, hatte das Einkommensniveau in jedem der untersuchten Modelle einen indirekten Einfluss – via andere Variable – auf subjektives Wohlbefinden. Dies verdeutlicht, dass trotz der gegebenen Ambiguität hinsichtlich der Art und Weise, *wie* sich ökonomische Ressourcen auf Lebensqualität älterer Menschen auswirken, stellen diese einen bedeutsamen (indirekten) Prädiktor subjektiver Lebensqualität dar, der aus Untersuchungen der Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter auf keinen Fall ausgeschlossen werden darf. Von besonderer Bedeutung war zudem die Beobachtung, dass finanzielle Sorgen subjektive Lebensqualität im Alter stark beeinträchtigen können. Obwohl die relative Bedeu-

tung des materiellen Wohlbefindens für subjektive Lebensqualität im Alter im Allgemeinen leicht nachzulassen scheint, nimmt unter prekären finanziellen Lebensbedingungen der Einfluss der Unzufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen auf subjektives Wohlbefinden zu, und zwar indem sie sich negativ auf die Höhe der Lebenszufriedenheit oder des emotionalen Wohlbefindens auswirkt. So zeigen sich die aktuellen Kohorten älterer Menschen mit ihrer ökonomischen Lage zwar sehr zufrieden. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Unsicherheit künftiger Alterseinkommen und der Unstetigkeit der Alterssicherungssysteme muss beachtet werden, dass diese Trends mehr oder weniger starke Auswirkungen auf das materielle Wohlbefinden und die globale subjektive Lebensqualität künftiger Kohorten älterer Menschen haben können.

#### 4.2.5.2 Ergebnisse individuumszentrierter Ansätze

Ergänzend zu Modellen der Lebensqualität, die anhand statistischer Analysen entstanden sind, versuchen individuumszentrierte Ansätze alternative Konzeptionen zu entwerfen, die auf persönlich wahrgenommenen Einschätzungen einzelner Menschen hinsichtlich ihrer eigenen Lebensqualität basieren. Die Erfassung der sog. „Laien-Perspektive“ verfolgt dabei mindestens zwei Ziele: Sie dient der *Überprüfung der Konstruktvalidität* bestehender Messinstrumente und dem *Erkenntnisinteresse*, die subjektiven Bedeutungszuschreibungen in Abhängigkeit vom Alter, Geschlecht oder etwa dem Gesundheitsstatus zu untersuchen. Im Hinblick auf die materielle Lebenslage machen die bisherigen Forschungsergebnisse darauf aufmerksam, dass die hohe Bedeutung, die ökonomischen Ressourcen im jungen und mittleren Erwachsenenalter zugeschrieben wird, mit zunehmendem Alter in den Hintergrund tritt. Subjektive Lebensqualität wird vor allem im hohen Alter *immer weniger durch den direkten Einfluss* ökonomischer Ressourcen, z.B. aufgrund einer hohen Wertschätzung des Einkommens oder des Lebensstandards, bedingt, sondern *zunehmend indirekt* beeinflusst, z.B. durch Unabhängigkeit in der Lebensgestaltung, Ermöglichung von Mobilität, selbständiges Wohnen, durch eine aktive und als befriedigend erlebte Freizeitgestaltung, durch Komfort sowie durch eine finanziell abgesicherte Zukunft, die den Einzelnen vor finanziellen Sorgen bewahrt.

Der mit dem Alter einhergehende Wandel in dem Stellenwert, der ökonomischen Ressourcen zugeschrieben wird, ist aber auch von weiteren Faktoren abhängig. So machen empirische Arbeiten darauf aufmerksam, dass neben dem Alter auch das Geschlecht, der Gesundheitsstatus, die sozioökonomische Lage und die Art der Erhebung einen Einfluss darauf haben, welche Priorität ältere Menschen den unterschiedlichsten Lebensbereichen zumessen. Hinsichtlich der Art der Erhebung zeigten sich Unterschiede in Abhängigkeit davon, ob Personen im Rahmen offener oder standardisierter Interviews befragt wurden und ob sie wichtige Lebensbereiche aus einer vorgegebenen Liste wählten oder ob die Anzahl der zu wählenden Bereiche begrenzt war. Wurden die Antworten auf eine kleine Anzahl wichtiger Lebensdimensionen beschränkt, so wurde die finanzielle Lage äußerst selten zu den allerwichtigsten Aspekten der Lebensqualität gezählt. Wurden persönliche Prioritäten dagegen im Rahmen offener Interviews erhoben, zeigte sich häufig die indirekte Bedeutung ökonomischer Ressourcen. Auffällig war dabei, dass vor allem im Rahmen offener Befragungen nicht das Einkommen, der Lebensstandard oder die Konsumchancen an sich als wichtig empfunden wurden, sondern ihre

Bewertung anhand individueller Kriterien, z.B. der materiellen Sicherheit, dem Lebensgenuss, der Mobilität, dem Wohnen und finanzieller Unabhängigkeit.

Die Art und Weise, wie eine Befragung durchgeführt wird, hat nicht nur Einfluss darauf, welche Bedeutung den ökonomischen Ressourcen zugeschrieben wird, sondern beeinflusst ebenfalls die relative Positionierung anderer Lebensbereiche zueinander. So zeigten beispielsweise Wilhelmson et al. (2005), dass die Bedeutung der sozialen Beziehungen in Befragungen älterer Menschen dann dominierte, wenn eine offene Frage nach Lebensqualität gestellt wurde. Im Gegensatz dazu wurde der körperliche Funktionsstatus dann am häufigsten gewählt, wenn den Befragten eine Liste mit wichtigen Lebensbereichen vorgegeben wurde. Die Möglichkeit, im eigenen Haus bzw. der eigenen Wohnung verbleiben zu können, wurde dann häufig als wichtig empfunden, wenn sie vorgegeben war; sie wurde dagegen äußerst selten genannt, wenn nach Lebensqualität offen gefragt wurde. Ein anderes Muster wiederum zeigte sich bei dem Bereich Freizeit- und soziale Aktivitäten. Diese wurden in vorgegebene Listen zwar nicht aufgenommen; dennoch wurden sie von Seiten der Älteren im Rahmend offener Interviews häufig als wichtige Aspekte ihrer Lebensqualität genannt (Wilhelmson et al. 2005). Was die Bedeutung der Gesundheit anbetrifft, so zeigte sich, dass diese sowohl bei offenen Fragen als auch im Fall vorgegebener Antwortkategorien vergleichsweise häufig gewählt wurde. Im Durchschnitt war sie aber genauso wichtig wie soziale Beziehungen, soziale und Freizeitaktivitäten sowie der körperliche Funktionsstatus. Auffällig dabei war, dass Gesundheit gerade dann zum wichtigsten Lebensbereich „avancierte“, wenn der Gesundheitsstatus als schlecht bewertet wurde.

Die Unterschiedlichkeit der Ergebnisse scheint ebenfalls dadurch bedingt zu sein, ob nach jenen Bereichen gefragt wird, die dem aktuellen Leben *Qualität verleihen*, oder jenen Bereichen, die dem Leben *Qualität entziehen*. Wie Zahava und Bowling (2004) zeigten, führt die Art der Fragestellung implizit zu einem bestimmten Verständnis von Lebensqualität und determiniert damit das Antwortverhalten. So wird die ökonomische Lage bei der Untersuchung jener Bereiche, die dem Leben Qualität verleihen, vergleichsweise selten zu den allerwichtigsten Bestandteilen eines guten Lebens gezählt. Häufiger dagegen wird sie dann als besonders wichtig empfunden, wenn nach jenen Lebensbereichen gefragt wird, die dem Leben Qualität entziehen. Die ökonomische Situation scheint subjektive Lebensqualität insbesondere dann zu beeinflussen, wenn sie als schlecht wahrgenommen wird. So scheint beispielsweise die Freiheit von finanziellen Sorgen eine wichtige Rolle bei der Einschätzung subjektiver Lebensqualität im Alter zu spielen. Finanzielle Sorgen stellen deshalb einen wichtigen Indikator dar, der subjektive Lebensqualität beträchtlich mindern kann.

Zusammenfassend deuten die Ergebnisse darauf hin, dass eine gute ökonomische Lage in der zweiten Lebenshälfte einen zunehmend indirekten Einfluss auf subjektive Lebensqualität nimmt. Darauf weist die steigende subjektive Bedeutung des körperlichen Funktionsstatus und der Gesundheit hin. Dennoch dürfen die Ergebnisse nicht dahin interpretiert werden, dass dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum im Alter keine Relevanz mehr zukommt. Gegen eine solche Interpretation sprechen schon alleine jene Studien, in denen die Befragten nicht gezwungen wurden, eine Hierarchisierung unterschiedlicher Lebensbereiche vorzunehmen, wie z.B. in der von Bowling (1995 a) durchgeführten Studie, in der schließlich



mehr als 50% der Befragten den Bereich der Finanzen, des Lebensstandards und des Wohnens als wichtige Aspekte ihrer eigenen Lebensqualität bezeichneten. Obwohl die finanzielle Situation nur selten von Seiten älterer Menschen als der *allerwichtigste* Lebensbereich bezeichnet wird, sollte ihre Bedeutung für ein gutes Leben im Alter keinesfalls unterschätzt werden. Dies wird insbesondere an dem hohen Stellenwert deutlich, welcher der Selbständigkeit bzw. Unabhängigkeit in der Lebensführung und -gestaltung zugemessen wird, der aber stark von der finanziellen Ausstattung einer Person abhängig ist. Finanzielle Mittel bzw. ein hoher Lebensstandard bilden im Alter seltener ein Ziel an sich; sie gelten aber als Voraussetzungen dafür, dass andere, meist immaterielle Ziele überhaupt realisiert werden können.



## 5 Materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter – Ergebnisse einer explorativen Studie zur Bedeutung von Einkommen, Lebensstandard und Konsum für Lebensqualität

### 5.1 Zielsetzung, Design und Methodik der Studie

#### 5.1.1 Allgemeine Zielsetzung der Studie

In dem folgenden Kapitel werden die Ergebnisse einer eigenen empirischen Untersuchung präsentiert, die dem materiellen Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter gewidmet ist. Im Fokus der schriftlichen Erhebung steht die Bedeutung der materiellen Lebenslage für subjektive Lebensqualität in der zweiten Lebenshälfte. Den Ausgangspunkt der Untersuchung bilden drei übergeordnete Fragen:

- Was führt zum *materiellen Wohlbefinden* im späten Erwachsenenalter und Alter, wobei hier ein besonderer Akzent auf den Beitrag ökonomischer Ressourcen gelegt wird;
- Welchen Einfluss hat materielles Wohlbefinden auf *globale subjektive Lebensqualität* im späten Erwachsenenalter und Alter?
- Welche Rolle kommt dabei dem *Alter* sowie anderen *moderierenden Variablen* zu?

Ausgehend von den bisherigen Forschungsergebnissen werden im Rahmen der präsentierten Studie unterschiedliche Aspekte der materiellen Lebenslage hinsichtlich ihres Beitrags zur Lebensqualität älterer Menschen untersucht. Mit dem Begriff der materiellen Lebenslage werden vor allem *ökonomische Ressourcen* bezeichnet, die Menschen in Form ihres individuellen Einkommens sowie ihres Haushaltseinkommens zur Verfügung stehen. Einen der zentralen Aspekte bildet dabei die Frage, welchen Beitrag diese Ressourcen zum *materiellen Wohlbefinden* auf der einen und zum *subjektiven Wohlbefinden* auf der anderen Seite leisten. Neben dem absoluten und relativen Einkommen wird die Bedeutung einer Reihe weiterer Variablen auf materielles Wohlbefinden untersucht, auf deren Bedeutung bisherige empirische Forschung hingewiesen hatte. Zu ihnen zählen unter anderen Änderungen des Einkommens in der Vergangenheit und der Zukunft sowie subjektive Einschätzungen der eigenen materiellen Lebenslage.

Definitiv wird der Begriff des *materiellen Wohlbefindens* als ein Konstrukt verstanden, der die bereichsspezifische Zufriedenheit mit einer Reihe unterschiedlicher Aspekte der materiellen Lebenslage zum Ausdruck bringt. In der hier präsentierten Studie werden zum materiellen Wohlbefinden die Zufriedenheit mit dem Einkommen, die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard sowie die Zufriedenheit mit ausgesuchten Merkmalen des Konsums gezählt. Neben den Indikatoren *materieller Zufriedenheit* kann materielles Wohlbefinden auch an sog. negativen Indikatoren gemessen werden. In der bisherigen Forschung wurden vor allem mate-

rielle bzw. finanzielle Sorgen als Indikatoren *materieller Unzufriedenheit* herangezogen. Um ein möglichst vollständiges Bild der Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit der Befragten zu erhalten, wurde auch in dieser Studie der Einfluss materieller bzw. finanzieller Sorgen für subjektive Lebensqualität untersucht.

Während im ersten Schritt das Zustandekommen des materiellen Wohlbefindens untersucht werden wird, zielt die zweite zentrale Frage auf die Bedeutung des materiellen Wohlbefindens für *allgemeine subjektive Lebensqualität*. Ausgehend von dem bottom-up Modell subjektiver Lebensqualität wird in dieser Studie angenommen, dass die Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen das Niveau des individuellen subjektiven Wohlbefindens determiniert. Zu den wichtigen Aufgaben der Studie wird folglich die Bestimmung des Beitrags gehören, den die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum zur globalen subjektiven Lebensqualität leisten. Statistisch gesehen, entspricht dies dem Anteil der erklärten Varianz in den Maßen des subjektiven Wohlbefindens, der durch die Zufriedenheit mit den genannten Aspekten der materiellen Lebenslage erklärt werden kann. Da die materielle Lebensdimension nur eine unter vielen potentiell wichtigen Lebensbereichen bildet, werden in das Erklärungsmodell auch andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit aufgenommen, z.B. die Zufriedenheit mit der Familie, der Gesundheit und dem Wohnen. Sie dienen der relativen Einschätzung des Stellenwertes materieller Zufriedenheit gegenüber anderen Aspekten der Lebensqualität.

Sowohl bei der ersten als auch der zweiten Forschungsfrage wird nach der Bedeutung *moderierender Variablen* gefragt. Bisherige Ergebnisse zum materiellen Wohlbefinden weisen darauf hin, dass unter anderem das *Alter* eine wichtige Moderatorvariable im Zusammenhang zwischen objektiven ökonomischen Ressourcen, der Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage und globaler subjektiver Lebensqualität spielt. Ein besonderer Akzent wird in dieser Studie folglich auf die moderierende Funktion des Alters gelegt. Zudem wird die Bedeutung weiterer moderierender Variablen untersucht, u.a. materieller Einstellungen. Abbildung 31 gibt einen Überblick über die zentralen Fragestellungen der Studie.

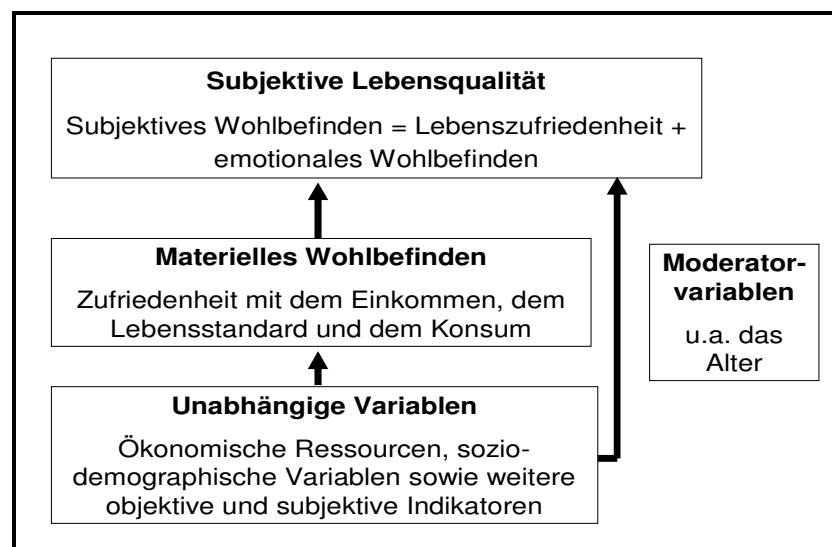


Abbildung 31: Graphische Darstellung der zentralen Fragestellungen der Arbeit.

Um einen genauen Einblick in die empirische Studie geben zu können, wird im ersten Abschnitt des folgenden Kapitels der Aufbau und die Methodik der Studie präsentiert. Dabei wird Einblick in die Gestaltung der Stichprobe und die erzielte Ausschöpfungsquote gegeben. In einem weiteren Schritt erfolgt eine Übersicht über alle erhobenen Variablen. Zum Abschluss des ersten Abschnittes wird auf die Operationalisierung der zentralen Variablen und Konstrukte eingegangen. Nach der Darstellung der methodischen Aspekte der Studie folgt im zweiten Teil des vierten Kapitels die Darstellung der empirischen Ergebnisse.

## 5.1.2 Design und Methodik der Studie

### 5.1.2.1 Gestaltung der Stichprobe und Ausschöpfungsquote

Die Studie war als *schriftliche Befragung* mit einem einzigen Erhebungszeitpunkt (*Querschnitt*) konzipiert. Die Versendung der Fragebögen begann Ende November 2004. Die Rücklauffrist endete Mitte Januar 2005. Befragt wurde eine nach Alter und Geschlecht geschichtete repräsentative Stichprobe der 50- bis 85-Jährigen Bewohnerinnen und Bewohner der Stadt Dortmund. Die Gesamtstichprobe wurde in vier Altersgruppen aufgeteilt. Die *Gruppe I* umfasst die 50- bis 59-Jährigen - jene Personen also, die sich im Übergang zum Alter befinden und zum großen Teil noch berufstätig sind. Die *Gruppe II* umfasst die 60- bis 69-Jährigen, die *Gruppe III* die 70- bis 79-Jährigen und die *Gruppe IV* die 80-Jährigen und Älteren. Die Stichprobe sollte nach Möglichkeit das Abbild einer „typischen“ Großstadtbevölkerung innerhalb der oben genannten Altersgruppen wiedergeben. Die Anschriften der Befragungspersonen wurden von dem zuständigen Einwohnermeldeamt durch ein Zufallsverfahren ausgewählt.

Um die Ausschöpfungsquote zu erhöhen, wurde der entwickelnde Fragebogen einem *Pre-Test* (einer Fragebogenprüfung) unterzogen. Als Testpersonen dienten 35 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Weiterbildungsstudiengangs für Senioren der Universität Dortmund. Die Testpersonen waren 55 bis 75 Jahre alt, hatten unterschiedliche berufliche Hintergründe (eine abgeschlossene Lehre bis hin zum Hochschulabschluss) und befanden sich im ersten Semester ihres Hochschulstudiums. Die Überprüfung des Fragebogens wurde in zwei Schritten durchgeführt: Während im ersten Schritt die Testpersonen die Aufgabe hatten, den Fragebogen auszufüllen, wurde im zweiten Schritt eine strukturierte Diskussion über strittige Inhalte des Fragebogens durchgeführt.

Die *durchschnittliche Ausschöpfungsquote* über alle Altersgruppen betrug 16%. Insgesamt wurden 2.680 Fragebogen an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer versandt (*Brutto-Stichprobe*). Die absolute Anzahl zurückerhaltener Bögen lag bei 430. Davon konnten 419 Fragebögen in die Auswertung übernommen werden (*Netto-Stichprobe*). Im Hinblick auf die oben genannten Altersgruppen sollte die Gruppenstärke die Anzahl von 50 Personen möglichst nicht unterschreiten (vgl. Tabelle 9). Die vergleichsweise niedrige Rücklaufquote kann vielfältige Ursachen haben. Widmet man sich sozialwissenschaftlichen Studien in Privathaushalten, so zeigt sich, dass realisierte Rückläufe in vielen deutschsprachigen Studien im Durchschnitt zwischen 15% und 20% liegen. So belief sich beispielsweise die Ausschöpfungsquote

einer thematisch ähnlichen Studie zur „Einkommenssicherung und Einkommensverwendung älterer Menschen in NRW“ auf 14,9%. Erst eine weitere Nachfassaktion erhöhte die relativ geringe Rücklaufquote auf insgesamt 22%. Gleichzeitig zeigte sich, dass in der genannten, telefonisch durchgeführten Befragung, 83% der erstmals kontaktierten Personen die Auskunft verweigert hatte (Reichert & Born 2003).

Altersgruppen	Erwartete Stichprobe		Realisierte Stichprobe	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Gruppe I: 50 bis 59 Jahre	50	50	66 (52%) <sup>158</sup>	61 (48%)
Gruppe II: 60 bis 69 Jahre	50	50	71 (57%)	33 (37)
Gruppe III: 70 bis 79 Jahre	50	50	57 (63%)	33 (37)
Gruppe IV: 80 bis 85 Jahre	50	50	44 (57%)	33 (43%)
Gesamt:	Mindestanzahl der zu befragenden Personen: 400 Erwarteter Rücklauf: 15% Anzahl verschickter Fragebögen: 2.680		Anzahl der Befragten: 419 Realisierter Rücklauf: 16%	

**Tabelle 9: Erwartete und realisierte Stichprobe.**

Bei der Interpretation von Ausschöpfungsquoten muss berücksichtigt werden, dass Befragungen oftmals sensible Forschungsthemen ansprechen, die von Seiten der Befragten nicht selten mit Ambivalenz betrachtet werden und oftmals auf nur eingeschränkte Auskunftsbereitschaft stoßen. Zu den äußerst sensiblen Themen gehören unter anderem Fragen nach individuellem Einkommen und Konsum. Dies gilt verstärkt für ältere Menschen - eine Altersgruppe, die sich durch eine überdurchschnittliche Kriminalitätsfurcht auszeichnet. Unterschiede in den Ausschöpfungsquoten resultieren nicht nur aus dem gewählten Forschungsthema. Auch bestimmte demographische Faktoren wie Geschlecht gehen üblicherweise mit spezifischen Verweigerungsraten einher. Was den Faktor Alter anbetrifft, so zeigte sich bisher, dass die Antwortbereitschaft mit steigendem Alter zwar leicht zunimmt; sie schrumpft jedoch wiederum überproportional bei den Hochaltrigen (Kühn & Porst 1999). Wie aus der obigen Darstellung der realisierten Stichprobe ersichtlich wird, war in der hier präsentierten Studie der Rücklauf in der Gruppe der ältesten Befragten am niedrigsten. Während von den 50- bis 59-jährigen Männern und Frauen insgesamt ca. 19% geantwortet haben, lag die Rücklaufquote bei den 80- bis 85-Jährigen nur bei 11,3%.

<sup>158</sup> Die Prozentangaben beziehen sich auf den Anteil der Männer und Frauen an der jeweiligen Altersgruppe.

### 5.1.2.2 Übersicht über die erfassten Variablen

Die Tabelle 10 enthält eine Übersicht über alle erhobenen Variablen. Eine Operationalisierung der einzelnen Items und die dazugehörigen Erläuterungen enthält Abschnitt 5.1.2.3.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soziodemographische Variablen</li> </ul>
<p>Geschlecht / Geburtsjahr bzw. Alter / Familienstand / Haushaltssituation bzw. Haushaltsstruktur / Bildungsgrad (höchster Schul- und höchster Ausbildungsabschluss) / Beruflicher Status und ggf. die Dauer der Rente bzw. Pension</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objektive materielle Lebenslage</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- objektive Einkommenssituation (Höhe des individuellen und des Haushaltsnettoeinkommens)</li> <li>- Temporale Veränderungen des Einkommens in näherer Vergangenheit und Erwartungen an eine Einkommensänderung in der näheren Zukunft</li> <li>- Ersparnisse und Sparverhalten (Sparpotenziale, Sparsumme)</li> <li>- Erfassung vorhandener Konsumressourcen (disponibles Einkommen)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subjektive Einschätzungen der materiellen Lebenslage</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subjektive Einschätzungen des Lebensstandards</li> <li>- Temporale Veränderung von Konsumgewohnheiten und die selbst eingeschätzte Zufriedenheit im Hinblick auf diese Änderungen</li> <li>- Erfassung „nicht erfüllter“ Wünsche und Erwartungen</li> <li>- Materielle Sorgen (Mikro- und Makro-Sorgen)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Globale subjektive Lebensqualität</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Globale Zufriedenheit mit dem Leben als ganzem (Lebenszufriedenheit)</li> <li>- Emotionales Wohlbefinden (Häufigkeit positiver und negativer Emotionen)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ergänzende Fragen zum subjektiven Wohlbefinden</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- erwartete / zukünftige Lebenszufriedenheit</li> <li>- Selbstvertrauen</li> <li>- Einsamkeit</li> <li>- Lebenssinn</li> <li>- Autonomie / Selbständigkeit</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereichsspezifische Zufriedenheit</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Materielles Wohlbefinden (Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum)</li> <li>- Zufriedenheit mit weiteren Lebensbereichen (Familie, Partnerschaft, Beziehungen zu Freunden, Gesundheit, Wohnung, Wohnumgebung, Arbeitsplatz, angenehme Dinge im Leben)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einstellungen</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spezifische Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität (individuelle Einkommensfunktionen)</li> <li>- Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum (hedonistische und materialistische Einstellungen)</li> <li>- Subjektiver Stellenwert unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität</li> </ul>

**Tabelle 10: Übersicht über alle erfassten Variablen.**

### 5.1.2.3 Operationalisierung der zentralen Variablen und Konstrukte

#### 5.1.2.3.1 Fragen zu soziodemographischen Merkmalen

Im Rahmen der Erhebung wurden die folgenden soziodemographischen Merkmale erfasst:

- Geschlecht
- Geburtsjahr bzw. Alter
- Familienstand
- Haushaltssituation bzw. Haushaltsstruktur
- Bildungsgrad (höchster Schul- und höchster Ausbildungsabschluss)
- Beruflicher Status und die Dauer der Rente bzw. Pension

#### 5.1.2.3.2 Fragen zum Einkommen, zur Einkommenszufriedenheit und der Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität

- Erfassung der objektiven Einkommenssituation

Einkommen wird als Ressource definiert, die den individuellen Gestaltungsfreiraum einer Person wesentlich mitbestimmt. Eine wichtige Bedeutung kommt dem Einkommen insbesondere dann zu, wenn einer Person keine weiteren Ressourcen, z.B. Unterstützung seitens sozialer Netzwerkpartner, zur Verfügung stehen. Um die materielle Lebenssituation innerhalb der Stichprobe einschätzen zu können, wurden die Befragten gebeten, sowohl die Höhe ihres individuellen als auch die des Haushaltseinkommens anzugeben. Zudem wurden sowohl stattgefundenen als auch erwartete Veränderungen des Einkommens sowie vorhandene Sparmöglichkeiten erfasst.

- *Höhe des individuellen Einkommens*: Die Höhe des individuellen Einkommens bezog sich auf das *eigene Nettoeinkommen im Monat*. Zur Definition des eigenen Einkommens wurden die folgenden Einkommensquellen genannt: Lohn und Gehalt und Einkommen aus selbständiger Tätigkeit, Rente oder Pension sowie Einkünfte aus Vermietung, Verpachtung, Wohngeld, Kindergeld, usw. jeweils nach Abzug der Steuern und Sozialversicherungsbeiträge. Das individuelle Einkommen wurde anhand einer Skala mit zwölf Antwortvorgaben erfasst, wobei der Abstand zwischen den benachbarten Kategorien jeweils 250 € betrug. Während die untersten Kategorie den Wert von „unter 250 €“ hatte, wurde der höchsten Kategorie ein Wert von „über 2.750 €“ zugeordnet.

- *Höhe des Haushaltseinkommens*: Das Haushaltseinkommen bezog sich auf das gesamte Einkommen aller Haushaltsmitglieder im Monat, jeweils nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben (*Haushaltsnettoeinkommen*). Die Höhe des Haushaltseinkommens wurde ebenfalls anhand einer geschlossenen 12-stufigen Skala mit vorgegebenen Antwortkategorien erfasst. Hier beinhaltete die unterste Kategorie den Wert „unter 500 €“; die höchste Kategorie erfasste



Haushaltseinkommen mit „über 3.000 €“. Die Abstände zwischen den einzelnen Antwortformaten betragen 250 €. <sup>159</sup>

- Temporale Veränderungen des Einkommens in näherer Vergangenheit und Erwartungen an eine Einkommensänderung in der näheren Zukunft: Ergebnisse empirischer Forschung zeigen wiederholt, dass kurzfristige, bereits stattgefunden sowie zu erwartende Veränderungen in der Einkommenshöhe einen wesentlichen Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem (aktuellen) Einkommen haben. Zeitliche Vergleiche des vorhandenen Einkommens mit einer früheren Einkommenssituation dürften vor allem im Fall des Ausscheidens aus dem Berufsleben eine große Rolle spielen. Um die Bedeutung der in der näheren Vergangenheit bereits stattgefundenen Veränderungen in der *individuellen Einkommenshöhe* auf die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen untersuchen zu können, wurden die Befragten gebeten, sowohl die Richtung dieser Änderung als auch ihre Intensität anhand einer 7-stufigen, bipolaren Ratingskala anzugeben. Die dazugehörige Frage lautete: „*Hat sich Ihr eigenes Netto-Einkommen in den letzten 1 bis 2 Jahren verändert?*“, wobei mit dem niedrigsten Skalenwert eine starke Verschlechterung (*Mein Einkommen ... „ist viel schlechter“*) und dem höchsten Skalenwert eine starke Verbesserung (*Mein Einkommen ... „ist viel besser“*) des Einkommens bezeichnet wurde. Neben dem Vergleich zur Vergangenheit wurden die Erwartungen an eine künftige Einkommensänderung erfasst. Auch hier wurden die Befragten anhand der gleichen Skala gebeten, sowohl die Richtung als auch den Grad der erwarteten Einkommensänderung anzugeben. Die dazugehörige Frage lautete: „*Und was meinen Sie – wird sich Ihr eigenes Einkommen in den nächsten 1 bis 2 Jahren ändern?*“.

- Ersparnisse und Sparverhalten: Ein weiterer Aspekt, der den aktuellen und den künftigen materiellen Gestaltungsfreiraum charakterisiert, ist der „Einkommensüberschuss“ – d.h. das Volumen der individuellen Ersparnisse. Ersparnisse tragen insofern zur Lebensqualität bei, indem sie eine kurz- oder langfristige Sicherheit der Versorgung (z.B. in Notsituationen) gewährleisten. Dabei sind mehrere Aspekte von Bedeutung: einerseits das *generelle Vorhandensein von Sparpotenzialen*, d.h. die Möglichkeit, einen gewissen Einkommensbetrag in regelmäßigen Zeitabständen für Sparzwecke erübrigen zu können; andererseits die *Höhe der monatlichen Sparsumme*. Die grundsätzliche Möglichkeit zur regelmäßigen Ersparnisbildung wurde mit der Frage: „*Bleibt Ihnen normalerweise monatlich ein Betrag übrig, den Sie sparen*“

---

<sup>159</sup> Obwohl geschlossene Antwortkategorien wenig geeignet sind, mögliche Verzerrungen in der tatsächlichen Einkommenshöhe zu vermeiden, besteht ihr Vorteil darin, dass sie die Ausschöpfungsrate deutlich erhöhen, sei es aufgrund des vorgegebenen Antwortformates oder etwa der Einfachheit, sich im Hinblick auf die Beantwortung der Frage in ein bestehendes „Kontinuum“ einzuordnen. Trotz des dringenden Bedarfes, Lebenszufriedenheit auch in den höchsten Einkommensklassen differenziert zu erfassen, wurde die Anzahl der Antwortmöglichkeiten zum oberen Ende hin eingeschränkt. Dies verhindert zwar die Möglichkeit, subjektive Lebensqualität der Wohlhabenden genauer zu untersuchen; aufgrund der Größe der erwarteten Stichprobe (ca. 400 Personen) wurde in dieser Einkommensgruppe jedoch nur mit einer niedrigen Fallzahl gerechnet. Eine fundierte Auswertung dieser Daten wäre dann ohnehin erschwert.

oder zurücklegen können, etwa für größere Anschaffungen, für Notlagen oder zur Vermögensbildung?“ erfasst, wobei hier ein Ja/Nein-Antwortformat vorgelegt wurde. Zudem wurde mit der weiteren Frage – „Wenn ja, wie viel können Sie monatlich zurücklegen oder sparen?“ – die Höhe der monatlichen Sparsumme erfasst. Hier wurden sechs Antwortkategorien vorgegeben, die von „unter 50 € monatlich“ bis zu „über 250 € monatlich“ reichten. Die „Abstände“ zwischen den einzelnen Antwortkategorien betragen jeweils 50 €.

- Zufriedenheit mit dem Einkommen und die generelle Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität

Zur Erfassung der Zufriedenheit mit dem Einkommen wurde die Frage: „Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig mit ihrem eigenen Nettoeinkommen?“ herangezogen. Als Antwortformat diente eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 (*ganz und gar unzufrieden*) bis 7 (*ganz und gar zufrieden*) reichte. Zudem wurde nach der generellen Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität gefragt („Wie wichtig ist Ihnen das Einkommen für Ihre Lebensqualität?“). Auch hier wurden die Befragten gebeten, den subjektiven Stellenwert, dem sie dem Einkommen zumessen, anhand einer 7-stufigen Ratingskala von 1 (ganz unwichtig) bis 7 (ganz wichtig) anzugeben.

- Spezifische Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität

Einkommen kann für subjektives Wohlbefinden zwar generell wichtig sein, dennoch für einzelne Personen unterschiedliche Funktionen erfüllen. Eines der Ziele der Studie bestand in der Klärung der Frage, welche *spezifischen Motive* hinter der generellen Bedeutungszuschreibung zum Einkommen stehen und welchen Stellenwert diese untereinander haben. Die *spezifischen Motive*, Ziele oder wahrgenommene „Einkommensfunktionen“ können auch als *Einstellungsmuster* betrachtet werden, die Aufschluss über individuelle Bewertungskriterien geben, welche bei Urteilen der Lebensqualität indirekt wirksam sein können. Sie zeigen u. a. auf, wie Menschen zu einer Bewertung ihrer bereichsspezifischen Zufriedenheit mit dem Einkommen gelangen. Um die individuellen Einkommensfunktionen zu erfassen, wurden den Befragten insgesamt neun Fragen vorgelegt, von denen jede auf einen spezifischen Bedeutungsinhalt des Einkommens bezogen war. Dabei sollten sie den Grad ihrer Zustimmung zu jeder der genannten Einkommensfunktionen anhand einer 7-stufigen Ratingskala (von 1 = stimme überhaupt nicht zu bis 7 = stimme voll zu) angeben. Bei der Auswahl der Einkommensfunktionen wurde hauptsächlich auf die von Andrews und Withey (1976) vorgeschlagenen Dimensionen zurückgegriffen; nur die letzte Dimension – „Einkommen als Gratifikation für erbrachte Leistung“ – entstammt der Arbeit von Clark und Oswald (1995). Die jeweiligen Bedeutungsaspekte des Einkommens sowie die dazugehörigen Fragen sind in Tabelle 11 zusammengestellt.

Subjektive Funktionen des Einkommens:	
<b>Frage:</b> „Das Einkommen kann für Menschen aus unterschiedlichen Gründen wichtig sein. Warum ist Einkommen für Sie wichtig?“ Einkommen ist für mich wichtig, weil ich...	
Beschreibung der spezifischen Einkommensfunktion	Formulierung der dazugehörigen Frage:
1. Einkommen in der Funktion der Erlangung und Aufrechterhaltung eines bestimmten Lebensstandards	<i>...meinen gewünschten Lebensstandard erhalten kann</i>
2. Einkommen in der Funktion der Gewährleistung von Spaß, Lebensfreude und Genuss	<i>...mein Leben mit Spaß und Freude genießen kann</i>
3. Einkommen in der Funktion der Gewährleistung von Unabhängigkeit, Autonomie und Freiheit	<i>...mein Leben unabhängig führen kann</i>
4. Einkommen in der Funktion der Befriedigung von Bedürfnissen nach Schönheit, Attraktivität, Ästhetik	<i>...mein Bedürfnis nach Attraktivität und Ästhetik befriedigen kann</i>
5. Einkommen in der Funktion der Sicherung der Freiheit von Störungen, Belästigungen und kritischen Lebenssituationen	<i>...unangenehmen Situationen nicht ausgeliefert bin</i>
6. Einkommen als Sicherheitsgewährleistung sowie Vorsorge für ein gewünschtes Leben in der Zukunft	<i>...Sicherheit für die Zukunft habe</i>
7. Einkommen in der Funktion der Eröffnung von Möglichkeiten, das tun und erreichen zu können, was man persönlich will, Selbstbestimmung, persönliche Entwicklung und Durchsetzung eigener Interessen	<i>...alles das erreichen kann, was ich persönlich will</i>
8. Einkommen in der Funktion der Anerkennung und Akzeptanz durch andere Menschen, der Erreichung eines bestimmten sozialen Status	<i>...durch andere Menschen anerkannt und respektiert werde</i>
9. Einkommen als Gratifikation für die erbrachte Leistung (Fairness)	<i>...für meine (Arbeits-)Leistung eine faire Entlohnung bekomme“.</i>

**Tabelle 11: Spezifische Bedeutungsinhalte des Einkommens – Beschreibung der erfassten Items.**

#### 5.1.2.3.3 Fragen zum Lebensstandard, zur Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und der Bedeutung des Lebensstandards für Lebensqualität

- Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und die generelle Bedeutung des Lebensstandards für Lebensqualität

Zur Erfassung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard wurde die Frage: „Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig mit Ihrem Lebensstandard?“ herangezogen. Als Antwortformat diente auch hier eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 (*ganz und gar unzufrieden*) bis 7 (*ganz und gar zufrieden*) reichte. Dabei wurden nur die beiden Pole der Skala verbalisiert, so dass man hier von einem Intervallskalenniveau ausgehen kann. Zudem wurde nach der generellen Bedeutung des Lebensstandards für Lebensqualität gefragt. Um diese einzuschätzen, wurden die Befragten gebeten, den subjektiven Stellenwert, den sie ihrem Lebensstandard zumessen, an-

hand einer 7-stufigen Ratingskala von 1 (*ganz unwichtig*) bis 7 (*ganz wichtig*) einzuschätzen. Die dazugehörige Frage lautete: „*Wie wichtig ist der Lebensstandard für Ihre Lebensqualität?*“.

- Subjektive Einschätzungen des Lebensstandards

Neben dem Einkommen stellt der Lebensstandard eine eigenständige *Ressource* dar, die der Befriedigung individueller Bedürfnisse dient. Auf der anderen Seite kann er – insbesondere im späten Erwachsenenalter und Alter – auch als der „materialisierte“ *Ausdruck* der aktuellen sowie aller *vorhergehenden Einkommenslagen* und der *Einkommensverwendung* betrachtet werden. Vor dem Hintergrund der bisher weitgehend fehlenden Standardisierung von Indikatoren des „objektiven“ Lebensstandards wurde seine „Güte“ in der dargestellten Studie lediglich anhand subjektiver Einschätzungen erfasst. Zurückgegriffen wurde dabei auf die Thesen der Theorie Multipler Diskrepanzen von Michalos (1985, 2003 c, vgl. Kapitel 2.4). Zur Operationalisierung der „Beschaffenheit“ des Lebensstandards wurden die fünf ersten Thesen von Michalos (2003 c) herangezogen, wobei die Formulierung der einzelnen Fragen an den vom Autor selbst verwendeten Items ausgerichtet wurde. Als Antwortformat diente auch hier jeweils eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 bis 7 reichte. Dabei wurden jeweils nur die Enden der Skalen verbal beschriftet. Zusätzlich hatten die Befragten bei jeder Frage die Möglichkeit, diese zu verweigern, indem sie „*weiß nicht*“ ankreuzten. Die Tabelle 12 stellt die Beschreibungen der einzelnen Diskrepanzen dar, die dazugehörigen Items und die Antwortformate.

Der Rückgriff auf die Theorie Multipler Diskrepanzen erscheint aus mehreren Gründen gerechtfertigt. So stellt der Ansatz einen der komplexesten Modelle sog. „relativer“ Lebensqualität dar, dessen Thesen sich sowohl in der psychologisch als auch sozialwissenschaftlich und ökonomisch ausgerichteten empirischen Forschung bewährt haben (Filipp & Buch-Bartos 1994, Filipp & Ferring 1998, Easterlin 2002 a, Michalos 1982, 2003 c). Dabei kann vor allem die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, insbesondere dann, wenn der Lebensstandard ein hohes Niveau erreicht hat, als ein „relatives“ Maß bereichsspezifischer Zufriedenheit betrachtet werden. In diesem Zusammenhang ist auch die ausschließliche Verwendung subjektiver Indikatoren zu sehen: Zum einen fehlt es an einheitlichen und validen Operationalisierungen des objektiven Lebensstandards, zum anderen kann die Quantität und Qualität der vorhandener Güter nur schwer einer einheitlichen (Werte)Skala zugeordnet werden. Zudem ist der Lebensstandard im späten Erwachsenenalter und Alter das Ergebnis lebenslanger Präferenzen, so dass subjektive Einschätzungen zutreffender erscheinen als die (objektive) Erfassung einer Reihe von Gütern und Dienstleistungen, die von Person zur Person einen unterschiedlichen Stellenwert haben können.<sup>160</sup>

---

<sup>160</sup> Die Schwierigkeit, materiellen Gegenständen einen „objektivierbaren“ Stellenwert zuzuschreiben, lässt sich bereits an der Forschung zu materialistischen Einstellungen verdeutlichen. So zeigten Belk (1985) sowie Csikszentmihalyi und Rochberg-Halton (1981), dass Gegenstände, die den materiellen Lebensstandard bilden, sehr unterschiedliche individuelle Bedeutungen haben können.

Vergleich des aktuellen Lebensstandards mit...	Formulierung des dazugehörigen Items	Antwortformat
<p>- den aktuellen Bedürfnissen</p> <p>Hier wurde der Grad der Bedürfnisbefriedigung zur Beschreibung des aktuellen Lebensstandards herangezogen.</p>	<p>„Wenn Sie an alle jene Dinge denken, die Sie für Ihr tägliches Leben brauchen – entspricht ihr Lebensstandard dem, was Sie benötigen?“</p>	<p>Antwortformat von 1 (überhaupt nicht) bis 7 (im Übermaß)</p>
<p>- dem Lebensstandard „relevanter“ Vergleichspersonen</p> <p>Als „relevant“ wurden dabei jene Personen definiert, die im gleichen Alter sind und in der gleichen Wohnumgebung leben. So zeigte bereits die soziale Vergleichsforschung, dass das Alter eines der wichtigsten Merkmale für soziale Vergleiche gilt (Suls &amp; Wheeler 2000).</p>	<p>„Wenn Sie Ihren Lebensstandard mit dem von Menschen gleichen Alters, die in Ihrem Stadtteil leben, vergleichen – wie würde Sie dann Ihren eigenen Lebensstandard einschätzen?“</p>	<p>Antwortformat von 1 (als viel schlechter) bis 7 (als viel besser)</p>
<p>- den vergangenen Erwartungen an den Lebensstandard</p> <p>Hier wurde der Grad der Erreichung materieller Lebensziele herangezogen. Nach Michalos (1985, 2003 c) geht es in dieser Diskrepanz darum, ob frühere Erwartungen an den eigenen Lebensstandard erfüllt werden konnten.</p>	<p>„Wenn es um Ihren Lebensstandard geht, haben Sie das erreicht, was Sie sich früher vorgenommen hatten?“</p>	<p>Antwortformat von 1 (viel weniger als erwartet) bis 7 (viel mehr als erwartet)</p>
<p>- dem „besten“ Lebensstandard in der Vergangenheit</p> <p>Hier wurde auf die Angabe eines konkreten Zeitraumes verzichtet. So geht Michalos (2003 c) davon aus, dass Menschen sich bei temporalen Vergleichen ihrer materiellen Lebenslage in aller Regel mit der besten Situation der Vergangenheit vergleichen, so dass hier den Befragten die „Wahl“ der besten Situation ermöglicht wird.</p>	<p>„Wenn Sie zurückschauen – wie war Ihr Lebensstandard in der Vergangenheit?“</p>	<p>Antwortformat von 1 (viel schlechter) bis 7 (viel besser)</p>
<p>- den Erwartungen an den Lebensstandard in der Zukunft</p> <p>Um den Rahmen der künftigen Erwartungen für alle Befragten gleich zu gestalten, wurde in diesem Fall ein konkreter Zeitrahmen von fünf Jahren vorgegeben.</p>	<p>„Und was meinen Sie – wie wird Ihr Lebensstandard in fünf Jahren aussehen?“</p>	<p>Antwortformat von 1 (viel schlechter) bis 7 (viel besser)</p>

**Tabelle 12: Subjektive Einschätzungen des Lebensstandards – Beschreibung der erfassten Items.**

#### 5.1.2.3.4 Fragen zum Konsum, zur Konsumzufriedenheit und der Bedeutung des Konsums für Lebensqualität

- Zufriedenheit mit unterschiedlichen Dimensionen des Konsums und die generelle Bedeutung des Konsums für Lebensqualität

Unterschiedliche Ansätze aus der Lebensqualitäts- und Konsumforschung weisen darauf hin, dass die bereichsspezifische Zufriedenheit mit dem Konsum als ein mehrdimensionales Konstrukt verstanden werden muss. In dieser Studie wird deshalb von einem breiten Konsumbegriff ausgegangen, der in seiner Definition als privater Güterverbrauch mindestens zwei Dimensionen umfasst: das „Was“ und das „Wie“ des Konsums. Zudem wird angenommen, dass beide Dimensionen einen eigenständigen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden haben können. Die Konsumzufriedenheit wurde anhand eines Indexes gemessen, der aus insgesamt fünf Fragen bestand, von denen jede einen spezifischen Aspekt des privaten Verbrauchs bzw. seiner Voraussetzungen widerspiegelt. Die Reliabilitätsanalyse weist einen Cronbach's Alpha von 0,7770 für alle fünf Items der Konsumzufriedenheit auf, was auf zufrieden stellende interne Konsistenz des Gesamtindex hinweist. Als Bewertungsgrundlage der einzelnen Items diente eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 (ganz und gar unzufrieden) bis 7 (ganz und gar zufrieden) reichte. Die Tabelle 13 stellt die fünf Dimensionen der Konsumzufriedenheit und die dazugehörigen Items dar.

Dimensionen der Konsumzufriedenheit	Formulierung der dazugehörigen Items
	<b>Frage:</b> „Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig mit...“
a) Zufriedenheit mit erworbenen Produkten	- <i>allen Dingen, die Sie einkaufen?</i>
b) Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten	- <i>den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten?</i>
c) Zufriedenheit mit dem Aufwand, der beim Einkauf entsteht	- <i>dem Aufwand (Kraft und Zeit) beim Einkaufen?</i>
d) Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei Produkten und Einkaufsmöglichkeiten vor Ort	- <i>der Auswahl und Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort?</i>
e) Zufriedenheit mit dem aktuellen Konsumrahmen	- <i>dem, was Sie sich leisten können?“</i>

**Tabelle 13: Dimensionen der Konsumzufriedenheit – Beschreibung der erfassten Items.**

Die gewählten Aspekte stellen eine selektive Auswahl potentieller Dimensionen der Konsumzufriedenheit dar. Bei ihrer Zusammenstellung wurden jene Aspekte besonders berücksichtigt, die Konsummöglichkeiten im Alter bestimmen und somit die Konsumzufriedenheit älterer Menschen determinieren können. Als Beispiel kann hier der aufgrund von Mobilitätseinschränkungen abnehmende „Bewegungsradius“ älterer Menschen genannt werden, vor dessen Hintergrund der Verfügbarkeit von Konsummöglichkeiten in der näheren Wohnumgebung

eine eigenständige Bedeutung zukommen kann. Mit zunehmendem Alter dürften auch die Wege und Entfernungen zu den Einkaufsstätten in einem negativen Zusammenhang mit der Konsumzufriedenheit stehen. Zudem wird die „Erledigung“ der Einkäufe im hohen Alter aufgrund nachlassender körperlicher Kraft schwieriger, so dass auch der Aufwand, der beim Einkauf entsteht, einen negativen Einfluss auf die Zufriedenheit älterer Konsumenten haben kann.

Neben der Zufriedenheit mit dem Konsum wurde auch der *generelle Stellenwert des Konsums* für Lebensqualität erfasst. Hierzu wurden die Befragten gebeten, die Frage „*Wie wichtig ist der Konsum für Ihre Lebensqualität*“ anhand einer 7-stufigen Ratingskala, die von 1 (ganz unwichtig) bis 7 (ganz wichtig) reichte, zu beantworten. Dabei wurden nur die beiden Pole der Skala verbalisiert; den anderen Stufen wurden lediglich Zahlen zugeordnet.

- Temporale Veränderung von Konsumgewohnheiten und die selbst eingeschätzte Zufriedenheit im Hinblick auf diese Änderungen

Der temporale Vergleich mit der Vergangenheit spielt eine wesentliche Rolle bei der Genese eigener Zufriedenheitsbewertungen. Vor diesem Hintergrund sollte überprüft werden, ob die Befragten eine Veränderung ihrer Konsumgewohnheiten wahrnehmen, und wenn ja, wie zufrieden sie in ihrer Rolle als Konsument im Vergleich zu früher sind. Temporale Veränderung der Konsumgewohnheiten wurden mit der Frage: „*Haben sich ihre Konsumgewohnheiten innerhalb der letzten 10 Jahre verändert?*“ und einem Ja/Nein-Format gemessen. Nach der Beantwortung der ersten Frage wurden die Befragten zusätzlich aufgefordert, mithilfe der Frage: „*Wenn Sie bei der Veränderung Ihrer Konsumgewohnheiten an früher denken, sind sie heute zufriedener?*“ den Grad ihrer aktuellen Konsumzufriedenheit einzuschätzen. Als Bewertungsgrundlage diente auch hier eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 (viel unzufriedener) bis 7 (viel zufriedener) reichte. Beschriftet wurden nur beiden Pole der Skala, während den anderen Antwortmöglichkeiten nur Ziffern zugeordnet wurden.

- Erfassung „nicht erfüllter“ Wünsche und Erwartungen

Die subjektive Qualität des Konsums kann ebenfalls an dem *Grad der Erfüllung eigener Konsumziele bzw. -wünsche* gemessen werden. Konsumwünsche und Erwartungen werden in der empirischen Konsumforschung anhand der aktuell bestehenden bzw. geplanten Wünsche gemessen, oder anhand jener Wünsche und Erwartungen, die (bisher) nicht erfüllt werden konnten. Für die Konzipierung des Fragebogens wurde auf die zweite Erhebungsart zurückgegriffen. Dabei sollten die Befragten angeben, für welche Zwecke sie gerne mehr Einkommen zur Verfügung hätten („*Für welchen Zweck hätten Sie gerne mehr Einkommen zur Verfügung?*“). Als Antwortmöglichkeit wurde eine Liste mit insgesamt 14 Kategorien vorgelegt, unter denen die Befragten so viele wählen konnten, wie es ihren tatsächlichen Wünschen entsprach. Unter den Antwortkategorien befanden sich sowohl materielle als auch nicht materielle Ziele. Die Tabelle 14 beinhaltet die Gesamtheit der vorgelegten Kategorien.

- Erfassung vorhandener Konsumressourcen

Im Hinblick auf die objektiven ökonomischen Ressourcen wird davon ausgegangen, dass Zufriedenheit mit dem Konsum nicht nur eine Funktion des individuellen oder gar des Haushaltseinkommens ist, sondern vielmehr des *disponiblen bzw. restitutiven Einkommens*. Dieses

stellt jenen Anteil am Einkommen dar, das nach dem Abzug aller notwendigen Ausgaben zur „freien“ Verfügung steht. Die Höhe des sog. restitutiven Einkommensanteils kann zur Bestimmung von Freiräumen bei der Einkommensverwendung herangezogen werden. In dieser Studie stellt das restitutive Einkommen jenen Anteil des monatlichen Haushaltsnettoeinkommens dar, der nach Abzug aller als individuell notwendig erachteten Ausgaben für Wohnen, Ernährung und Bekleidung übrig bleibt. Bei der Messung dieser Größe muss allerdings beachtet werden, dass nicht alle Ausgaben für Wohnen, Ernährung und Bekleidung sog. „notwendige“ Ausgaben darstellen, so dass dieser „frei“ verfügbare Einkommensanteil bereits das Ergebnis individueller Präferenzen darstellt.

„Für welchen Zweck hätten Sie gerne mehr Einkommen zur Verfügung? (Mehrfachantworten)“
- für den normalen Lebensunterhalt
- für besondere Anschaffungen, wie z.B. ein Auto
- als Vorsorge für unvorhergesehene Dinge, wie Krankheit oder Arbeitslosigkeit
- für besondere Ausgaben, wie Renovierungen oder Reparaturen
- für Kino, Theater und Kulturelles
- für die Unterstützung Anderer (Kinder / Enkel / anderer Personen)
- für die Wohnung / das Haus
- für die Gesundheit
- für Hobbies
- für Urlaubsreisen
- für Bildung
- Sparen / Ersparnisse
- für einen anderen Zweck

**Tabelle 14: Nicht erfüllte Wünsche – Beschreibung der erfassten Items.**

- Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum

Als eines der bisher häufig erforschten Konstrukte, die im Zusammenhang mit materiellem und subjektivem Wohlbefinden stehen, gelten Einstellungen zum Konsum und zur Einkommensverwendung. Im Mittelpunkt der Forschung und Theorienbildung standen bisher vor allem *materialistische* und *hedonistische Einstellungen* zur Einkommensverwendung. Im Rahmen der Fragebogenerhebung wurden beide Arten der Einstellungen erfasst und in ihrer Rolle als moderierende Variable untersucht.

- *Hedonistische Einstellungen zum Konsum / hedonistische Konsummotive*: Hedonistische Einstellungen zum Konsum wurden mithilfe von zwei Fragen gemessen. Dabei sollte ermittelt werden, welchen Einfluss die zwei damit erfassten Motive auf die Konsumzufriedenheit haben. In der wissenschaftlichen Literatur existieren unterschiedliche Definitionen und folglich Operationalisierungen des hedonistischen Konsums. So wird dieser anhand des beobachtbaren, als „hedonistisch“ geltenden Verhaltens, anhand hedonistischer Einstellungen oder anhand individueller Lebensziele gemessen. Nach Veenhoven (2003 c) gilt Hedonismus als eine



Lebensweise (*way of life*), in der Freude, Vergnügen und das Streben nach Genuss eine wichtige Rolle innerhalb des Lebenskonzeptes einer Person spielen.<sup>161</sup> In der Lebensqualitätsforschung wurde insbesondere untersucht, ob hedonistische Lebensstile das subjektive Wohlbefinden *kurzfristig* sowie *langfristig* erhöhen oder mindern können. Folglich wurde in diese Studie auf zwei spezifische Items rekuriert, die mit den Begriffen „*kurzfristiger Hedonismus*“ und „*langfristiger Hedonismus*“ umschrieben werden können. Tabelle 15 stellt die Definitionen der beiden Dimensionen hedonistischer Konsumeinstellungen sowie die dazugehörige Formulierung der Items dar. Als Antwortformat diente eine 7-stufige Ratingskala mit den Antwortmöglichkeiten von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (stimme voll zu).

Bezeichnung der hedonistischen Konsumeinstellung	Definition	Itemformulierung
„ <i>Kurzfristiger Hedonismus</i> “	Das Ziel des „kurzfristigen Hedonismus“ ist die zeitlich begrenzte Hebung der Stimmung. Der Handlungszweck ist selbstgerichtet, d.h. die Person strebt einen „Zugewinn“ an Freude an und nicht etwa die Selbstdarstellung nach Außen (Warburton 1996).	„ <i>Ich habe kein schlechtes Gewissen dabei, Dinge spontan und nur aus Spaß zu kaufen.</i> “
„ <i>Langfristiger Hedonismus</i> “	Das Ziel des „langfristigen Hedonismus“ ist eine überdauernde Freude an materiellen Dingen und ein intensives Involvement in den Erwerb sowie Umgang mit materiellen Gütern.	„ <i>Beim Einkauf von Produkten denke ich oftmals daran, dass sie mir noch lange Zufriedenheit bringen sollten.</i> “

**Tabelle 15: Hedonistische Einstellungen zum Konsum – Beschreibung der erfassten Items.**

Neben den beiden Motivdimensionen des Konsums wurde die generelle Zentralität bzw. die Bedeutung der Freude und des Genusses im Leben einer Person erfragt. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie wurden gebeten, mithilfe der Frage: „*Wie wichtig sind Ihnen die angenehmen Dinge im Leben, wie Genuss?*“ den generellen Stellenwert des hedonistischen Bestrebens einzuschätzen. Zudem sollten sie die Zufriedenheit mit den „angenehmen Dingen“ („*Wie zufrieden sind Sie mit den angenehmen Dingen in Ihrem Leben, wie Genuss?*“) einschätzen. Sowohl bei der ersten als auch der zweiten Frage wurde eine rechtsgerichtete 7-stufige Ratingskala eingesetzt.

<sup>161</sup> Das Hedonismus-Konstrukt ist in der empirisch orientierten Psychologie und Soziologie ein relativ „neues“ Konzept. In der philosophischen Literatur finden sich dagegen unterschiedliche Vorstellungen von einem „Leben, das durch ein Streben nach Freude und Genuss“ gekennzeichnet ist. So unterscheidet Tatarikiewicz (1984) u.a. drei Formen des Hedonismus: a) den „*extremen Hedonismus*“, der durch ein ausschließliches Streben nach sinnlichem Genuss gekennzeichnet ist, b) den *Eudämonismus*, der neben dem „physischen“ auch den „geistigen“ Genuss einschließt und eine langfristige Freude durch Verzicht auf „kurzfristiges Glück“ propagiert, sowie c) den *Utilitarismus*, in dem das Streben nach dem „größten Glück der größten Zahl“ als moralisches Prinzip und politisches Entscheidungskriterium gilt.

- Materialistische Einstellungen zum Konsum / materialistische Konsummotive: Im Gegenteil zum Hedonismus-Konstrukt hat die Erfassung materialistischer Einstellungen in der Lebensqualitätsforschung eine vergleichsweise lange Tradition. Für die Messung materialistischer Einstellungen wurden mehrere Fragen konzipiert, die jeweils unterschiedliche Aspekte dieses Konstruktes erfassen. Die einzelnen Items sind dabei an den Ansätzen von Richins und Dawson (1992) sowie Sirgy. (1998) orientiert. In der Tabelle 16 werden die einzelnen Dimensionen materialistischer Einstellungen sowie die dazugehörigen Items dargestellt. Als Antwortformat diente auch hier eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (stimme voll zu) reichte.

Bezeichnung der materialistischen Konsum-einstellung	Itemformulierung
a) Zentralität des Gütererwerbs bei der Konzipierung von Lebenszielen.	„Zum erfolgreichen Leben gehört auch die Erlangung eines hohen Lebensstandards.“
b) Hohe Bedeutung von Besitzakkumulation bei der Definition von (Lebens)Erfolg	„Die Sachen, die man kauft, sollten den Status der eigenen Person auch nach Außen darstellen.“
c) Bedeutung des Gütererwerbs für das Erleben von Glück	„Ich wäre glücklicher, wenn ich bestimmte Sachen besitzen würde, die ich nicht habe“

**Tabelle 16: Materialistische Einstellungen zum Konsum – Beschreibung der erfassten Items.**

#### 5.1.2.3.5 Subjektive Lebensqualität

Zu den zentralen Anliegen der Fragebogenerhebung gehörte neben der Erfassung der materiellen Lebenslage auch die Messung *subjektiver Lebensqualität*. Ausgehend von der Tradition der Sozialindikatorenforschung (Andrews & Withey 1976, Campbell et al. 1976, Glatzer & Zapf 1984) wird in dieser Studie auf das Konzept des *subjektiven Wohlbefindens* (*Subjective Well-Being, SWB*) rekurriert, das zu den bisher am häufigsten verwendeten Konzepten subjektiver Lebensqualität zählt. Nach Diener et al. (2003) setzt sich subjektives Wohlbefinden aus zwei Hauptkomponenten zusammen: einer *kognitiv-evaluativen* sowie einer *emotionalen* bzw. *affektiven* Komponente. Zusätzlich werden die beiden Hauptkomponenten in jeweils zwei weitere Dimensionen unterteilt. Die emotionale Seite setzt sich aus der *positiven* sowie der *negativen emotionalen Befindlichkeit* zusammen (*positive affect, negative affect*); die kognitiv-evaluative Komponente umfasst die *globale* (allgemeine) sowie die *bereichsspezifische (Lebens)Zufriedenheit* (Fahrenberg et al. 2000), so dass subjektives Wohlbefinden insgesamt als ein vierdimensionales Konstrukt<sup>162</sup> betrachtet werden kann. Im Rahmen der weiteren

<sup>162</sup> Unter den Forschern ist es durchaus umstritten, ob subjektives Wohlbefinden eine oder mehrere Dimensionen umfasst. So geht beispielsweise Veenhoven (2004 b) davon aus, dass subjektives Wohlbefinden ein *eindimensionales Konstrukt* darstellt, bei dessen Messung nur ein einzelnes Item verwendet werden darf. Die Erfassung mehrerer Dimensionen birgt demnach das Risiko, potentielle Kausalfaktoren mit Bestandteilen des Wohlbefindens gleichzusetzen. In den Sozialwissenschaften und der Soziologie ist es deshalb üblich, ausschließlich Ein-Item-Fragen zur Messung der Lebenszufriedenheit heranzuziehen, z.B. im Wohlfahrtssurvey „*Alles in allem, wie*

Kapitel werden die zur Messung der einzelnen Komponenten herangezogenen Instrumente beschrieben.

- Globale Zufriedenheit mit dem Leben als ganzem (Lebenszufriedenheit)

Im Hinblick auf Messung der Lebenszufriedenheit wurde auf die deutsche Fassung der von Diener et al. (1985 b) entwickelten „*Satisfaction with Life Scale*“ (SWLS) (deutsche Fassung von Schumacher 2003) zurückgegriffen. Die SWLS wurde anhand zweier Stichproben – einer Stichprobe junger und eine Stichprobe älterer Erwachsener<sup>163</sup> – entwickelt. In den nachfolgenden Jahren wurde die Skala in unveränderter Form in verschiedenen Praxis- und Forschungsfeldern eingesetzt und wiederholt evaluiert (Pavot & Diener 1993). Zu den Vorteilen der SWLS gehört der Umstand, dass sie in unterschiedlichen Altersgruppen Erwachsener eingesetzt werden kann und nicht explizit für ein spezifisches Lebensalter, z.B. das hohe Alter, entwickelt wurde.<sup>164</sup> Die Skala stellt ein eindimensionales Selbstbeurteilungsinstrument dar, das ausschließlich der Erfassung der *globalen (allgemeinen) Lebenszufriedenheit* dient. Das Instrument besteht aus fünf Items, die auf einer 7-stufigen Ratingskala beantwortet werden müssen. Deren Summenscore stellt das Maß der Lebenszufriedenheit dar.

Was die Gütekriterien der SWLS anbetrifft, so ist diese zunächst in ihrer Durchführung als auch Auswertung standardisiert und kann deshalb als *objektiv* bezeichnet werden. Im Hinblick auf die *Reliabilität* wird von der Originalfassung des Instrumentes eine hohe interne Konsistenz berichtet (Diener et al. 1985 b). Im deutschsprachigen Raum wurden bei der Anwendung der Skala an Erwachsenen interne Konsistenzen von *Cronbach's Alpha* = .88 bzw. .87 berichtet (Sölva et al. 1995). In der hier dargestellten Studie betrug der *Cronbach's Alpha* = .878, was den von Sölva et al. (1995) erzielten Eckwerten entspricht. Die Retest-Reliabilität der SWLS bei einem Zeitintervall von vier Jahren beträgt  $r = .58$  (Pavot und Diener 1993). Der Koeffizient deutet nicht nur auf die theoretisch angenommene zeitliche Stabilität der mittels der SWLS gemessenen globalen Lebenszufriedenheit hin, sondern kann auch als Ausdruck der Sensitivität der Skala für Veränderungen der Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf betrachtet werden. Neben der Reliabilitätsanalyse kamen auch Prüfungen der Validität zum positiven Ergebnis. Was die *faktorielle Validität* der SWLS anbetrifft, so konnte vor allem die Eindimensionalität des Maßes faktorenanalytisch mehrfach bestätigt werden (Diener et al. 1985 b). Im Hinblick auf die *konvergente Validität* wurde ein besonders hoher Zusammenhang mit dem von Neugarten et al. (1961) entwickelten „*Life Satisfaction Index*“ (LSI-A) von  $r = .84$  sowie anderen Maßen der Lebenszufriedenheit beobachtet (Pavot & Diener 1993). Analysen hinsichtlich der *diskriminativen Validität* des Instrumentes ergaben dagegen positive, dennoch

---

zufrieden sind Sie gegenwärtig mit Ihrem Leben?“ (WZB & ZUMA 1998). In der psychologisch orientierten Lebensqualitätsforschung wird jedoch an der Reliabilität und der Validität solch globaler Fragen gezweifelt.

<sup>163</sup> Das durchschnittliche Alter der „älteren“ Stichprobe lag bei  $x = 75$  Jahren.

<sup>164</sup> In der gerontologischen Forschung wird häufig auf Instrumente zurückgegriffen, die speziell zur Erfassung der *Lebenszufriedenheit im Alter* entwickelt wurden (z.B. der „*Life Satisfaction Index*“ (LSI-A) von Neugarten et al. 1961). Da die in dieser Studie befragte Stichprobe auch Personen im späten Erwachsenenalter umfasst, galt es ein Instrument zu wählen, dass für alle Gruppen Erwachsener angewandt werden kann. .

schwache bis höchstens mittelstarke positive Korrelationen mit „verwandten“ Maßen, z.B. der von Bradburn entwickelten „*Affect Balance Scale*“ (Bradburn 1969), der von Watson et al. entwickelten „*Positive and Negative Affect Schedule*“ (PANAS) (Watson et al.) sowie der Skala zum *Selbstwörterleben* von Rosenberg (1965) (Lucas et al. 1996). Für die deutsche Version der SWLS liegen bisher jedoch keine Normwerte vor.

- Emotionales Wohlbefinden (Glück)

Das emotionale Wohlbefinden, das häufig auch als „Glück“ bezeichnet wird, gilt neben Lebenszufriedenheit ebenso als Bestandteil globaler subjektiver Lebensqualität (Diener et al. 2003, Glatzer & Zapf 1984). Im Hinblick auf die Messung emotionaler Aspekte des Wohlbefindens bestehen viele Inkonsistenzen, u. a. darin, *welche* spezifischen Emotionen gemessen werden sollen oder ob etwa die *Häufigkeit*, die *Intensität*, die *Dauer* oder mehrere dieser Aspekte gleichzeitig entscheidend für subjektive Lebensqualität sind.<sup>165</sup> Unterschiede zwischen einzelnen Instrumenten zur Erfassung des emotionalen Wohlbefindens bestehen zudem in Abhängigkeit davon, ob diese für *alle Bevölkerungsgruppen* entwickelt wurden oder ob sie sich speziell auf die *Messung emotionaler Aspekte im Alter* beziehen. Die Unterschiede zwischen den bisherigen Messverfahren führten in der Vergangenheit zu widersprüchlichen Ergebnissen, so dass auch heute noch viele unbeantwortete Fragen zum Zusammenhang zwischen dem emotionalen Wohlbefinden und dem im Alter(n) bestehen (vgl. Abschnitt 1.4.2.3).

In der hier dargestellten Studie wurde emotionales Wohlbefinden anhand der *Häufigkeit* des Erlebens von drei positiven und drei negativen Emotionen erfasst. In der bisherigen Forschung zeichnete sich die Häufigkeit des Affekterlebens sowohl durch höhere Reliabilität als auch Validität aus als etwa die Intensität oder die Dauer von Emotionen (Diener et al. 1991). Empirische Studien zeigen zudem, dass positiver und negativer Affekt über längere Zeiträume hinweg unabhängig voneinander sind und einen eigenständigen Einfluss auf Lebenszufriedenheit haben (Diener 1984, Diener & Emmons 1985, Diener et al. 1995, Watson et al. 1988, Schimmack 2003). Um diesem Tatbestand Rechnung zu tragen, wurde in der Studie auf ein *unipolares Antwortformat* zurückgegriffen. Die befragten Personen wurden folglich gebeten, die Häufigkeit ihrer Emotionen innerhalb der letzten Wochen anhand einer 7-stufigen Ratingskala (von 1 (= gar nicht) bis 7 (= sehr häufig)) anzugeben. Unter den *positiven Emotionen* wurde folglich die Häufigkeit von Glück, (Lebens)Freude und Genuss gemessen, während die *negativen Emotionen* das Erleben von Ärger bzw. Wut, Furcht bzw. Angst und Trauer umfassten. Der Cronbach's Alpha betrug im Fall positiver Emotionen  $Alpha = 0,814$ , was auf eine hohe Zuverlässigkeit der kurzen Skala hinweist. Bei der Skala zur Messung negativer Emotionen erreichte er den noch befriedigenden Wert von  $Alpha = 0,631$ . Tabelle 17 stellt die Erläuterungen zu den herangezogenen Emotionen dar.

---

<sup>165</sup> In den Sozialwissenschaften wird an der Messung des emotionalen Erlebens häufig die Kritik geäußert, dass Menschen eine stark begrenzte Wahrnehmung ihrer Emotionen haben. Eine Reihe von Studien konnte dagegen zeigen, dass diese Vorwände weitgehend unbegründet sind (Diener et al. 1995, Diener et al. 1991, Schimmack & Diener 1997).

<b>Positive Emotionen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Glück</i></li> </ul> <p>Glück gehört in der Lebensqualitätsforschung zu den am häufigsten verwendeten positiven Emotionen. Bei der Messung des emotionalen Wohlbefindens wird Glück einerseits als singulärer Affekt (u.a. in der „<i>Positive and Negative Affect Schedule (PANAS)</i>“ von Watson et al. 1988), andererseits als ein übergeordneter Faktor für das gesamte Spektrum des positiven emotionalen Erlebens betrachtet (Glatzer &amp; Zapf 1984, Mayring 1991, Lawton 1996). Als singuläre Emotion bildet Glück einen Bestandteil unterschiedlicher Instrumente zur Messung subjektiver Lebensqualität (u. a. des „<i>Life Satisfaction Index</i>“ (LSI-A) von Neugarten et al. 1961 oder der „<i>Comprehensive Quality of Life Scale</i>“ (ComQoL A5) von Cummins 1997). Eine Reihe von Studien befasste sich zudem mit der Bedeutung von Glück für Lebenszufriedenheit (Vitterso 2004, Schimmack 2003, Oatley &amp; Duncan 1994). So konnte Schimmack (2003) zeigen, dass Glück im Vergleich zu anderen positiven und negativen Emotionen einen viel stärkeren Zusammenhang zur Lebenszufriedenheit aufweist und einen beachtenswerten Anteil der Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit erklären kann.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>(Lebens)Freude</i></li> </ul> <p>Freude stellt eine Emotion dar, die mit Glück zwar eng verwandt ist, im Gegensatz dazu aber stärker situationsabhängig ist. Während Glück eine Emotion mit internem Fokus darstellt und einen starken Zusammenhang zu Persönlichkeit aufweist, kann Freude als eine Emotion mit externem Fokus betrachtet werden (Carstensen et al. 2003).</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Genuss</i></li> </ul> <p>Genuss stellt eine weitere Emotion dar, die in vielen Instrumenten zur Messung der emotionalen Befindlichkeit enthalten ist. So beinhalten die beiden Instrumente der Weltgesundheitsorganisation – das <i>WHOQOL-100</i> und seine Kurzversion <i>WHOQOL-BREF</i> – jeweils ein Item zum Genusserleben. Zudem bildet das Erleben von Genuss ebenfalls einen Bestandteil des <i>LSI-A</i> (Neugarten et al. 1961). In der <i>Interdisziplinären Langzeitstudie des Erwachsenenalters (ILSE)</i> wurde Genuss als ein Bestandteil der sog. „Subjektiven Befindlichkeit“ definiert (Rietz &amp; Rudinger 2000).</p>
<b>Negative Emotionen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Ärger / Wut</i></li> </ul> <p>Ärger sowie eine Reihe verwandter Emotionen werden in vielen Instrumenten zur Messung negativer Emotionalität verwendet (Vitterso 2004, Diener et al. 1995, Carstensen et al. 2000, Watson et al. 1988). In der empirischen Emotionsforschung gelten sie als Emotionen mit externem Fokus und damit als <i>Reaktionen</i> auf negativ erlebte Merkmale der Umwelt. Die Häufigkeit des Erlebens von Wut und Ärger geht aufgrund ihres hohen Erregungsgrades im Alter zurück. Zu ihren „Vorteilen“ zählt dagegen ihre weitgehende Unabhängigkeit vom Geschlecht (Lucas &amp; Gohm 2000).</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Furcht / Angst</i></li> </ul> <p>Angst und Furcht stellen Emotionen mit einem internen Fokus dar. In der bisherigen Forschung waren beide Affekte unabhängig vom Alter; in vielen Befragungen gaben Frauen jedoch häufiger an, Angst zu erleben als Männer (Lucas &amp; Gohm 2000). Furcht, Angst oder Sorgen bilden Bestandteile vieler Instrumente zur Messung des emotionalen Wohlbefindens (z.B. PANAS von Watson et al. 1988, Wohlfahrtssurvey (WZB &amp; ZUMA 1998). Viele Studien weisen zudem darauf hin, dass sie unter allen negativen Emotionen das subjektive Wohlbefinden am stärksten beeinträchtigen (Diener et al. 1995, Vitterso 2004, Diener &amp; Emmons 1985).</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Trauer</i></li> </ul> <p>Trauer wird ähnlich wie Ärger als eine Emotion mit externem Fokus definiert. Sie gilt als Ausdruck der Enttäuschung oder als Reaktion auf Verluste, deren Wahrscheinlichkeit mit zunehmendem Alter steigt. Bisherige Studien zeigen, dass Trauer subjektives Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit stark beeinträchtigen kann – auch im Alter (Carstensen et al. 2000, Diener et al. 1995, Schimmack 2003).</p>

**Tabelle 17: Positive und negative Emotionen – Beschreibung der erfassten Items.**

Was den *zeitlichen Rahmen* des affektiven Erlebens anbetrifft, so wird dieses meistens anhand retrospektiver Selbstberichte erfasst (Andrews & Withey 1976, Watson et al. 1988). Methodisch-kritische Untersuchungen zeigen jedoch, dass individuelle Angaben zum emotionalen Wohlbefinden *in der Vergangenheit* zum Teil (valide) Aussagen über das *aktuelle* emotionale Erleben beinhalten. Bei der Messung des emotionalen Wohlbefindens anhand vergangener Emotionen muss folglich berücksichtigt werden, dass dieses auch zum Teil das aktuelle emotionale Wohlbefinden erfasst. Der in dieser Studie gewählte Zeitrahmen - „in den letzten Wochen“ - wurde mit Absicht sehr „offen“ definiert, um das *überdauernde* und für eine Person „typische“ emotionale Wohlbefinden zu erfassen.

- Ergänzende Fragen zum subjektiven Wohlbefinden

Zusätzlich zu den kognitiven und affektiven Komponenten subjektiven Wohlbefindens wurde eine Auswahl weiterer Items in den Fragebogen aufgenommen, die häufig als *spezifische bzw. kritische Aspekte der Lebensqualität älterer Menschen* betrachtet werden. Zu diesen Dimensionen zählen: die *erwartete* (zukünftige) *Lebenszufriedenheit*, der *Selbstwert*, das Erleben von *Einsamkeit*, von *Lebenssinn*, von *Autonomie und Selbstständigkeit* in der Alltags- und Lebensgestaltung. Die Angaben erfolgten anhand einer 7-stufigen Ratingskala (von 1 (= stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (= stimme voll zu)). Tabelle 18 enthält die Erläuterungen zu den ergänzenden Fragen subjektiver Lebensqualität.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erwartete / zukünftige Lebenszufriedenheit</li> </ul>
<p>Die Frage nach der erwarteten Lebenszufriedenheit wurde aufgenommen, um eine Differenzierung in den ohnehin hohen Angaben zur Lebenszufriedenheit älterer Menschen zu erreichen. So konnten bisherige Untersuchungen zeigen, dass Lebenszufriedenheit älterer Befragter auf ihre hohe Zufriedenheit mit dem <i>aktuellen</i> und insbesondere dem <i>vergangenen</i> Leben zurückgeführt werden kann (Smith et al. 1996, Cantril 1965). Die Zufriedenheit mit dem <i>erwarteten</i> Leben gilt dagegen als eine allgemeine Einstellung zur Zukunft und erwies sich als besonders kritisch in Stichproben Hochbetagter (Smith et al. 1996). Das bereits von Andrews und McKennell (1980) entwickelte Item: „<i>Wenn ich an die Zukunft denke, bin ich zuversichtlich</i>“, wurde auch in der Berliner Altersstudie verwendet (Smith et al. 1996).</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstkonzept / Selbstwert / Selbstvertrauen</li> </ul>
<p>Es ist in der Lebensqualitätsforschung umstritten, ob Merkmale des Selbstkonzeptes als Bestandteile (Ryff 1989) oder als Ursachen (u.a. Cummins &amp; Nistico 2002) subjektiven Wohlbefindens betrachtet werden sollen. Fragen zum Selbstwert oder Selbstvertrauen finden sich dennoch in einer Reihe von Instrumenten zur Messung subjektiver Lebensqualität (WHOQOL-100 (Angermeyer et al. 2000)<sup>166</sup>, LSI-A (Neugarten et al. 1961)). Auch Ryff und Keyes (1995) konzipieren das Selbstkonzept als eine Hauptkomponente psychischen Wohlbefindens. Im Rahmen der hier vorgestellten Befragung wird Selbstwert allerdings als <i>Ursache</i> subjektiven Wohlbefindens verstanden und an dem Grad der Zustimmung zu der Frage: „<i>Ich habe sehr viel Selbstvertrauen</i>“ erfasst.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsamkeit</li> </ul>

<sup>166</sup> Neben dem WHOQOL-100 und seiner kurzen Version WHOQOL-BREF wird an der Entwicklung eines weiteren Instrumentes gearbeitet, das jedoch speziell für die Messung der Lebensqualität älterer Menschen konzipiert werden soll (WHOQOL-OLD, vgl. Winkler et al. 2003). Zum Zeitpunkt der Anfertigung dieser Arbeit war dieses internationale Vorhaben allerdings noch nicht abgeschlossen.

<p>Einsamkeit gilt in der gerontologischen Forschung als Risiko für Lebensqualitätsverluste im hohen Alter (Smith &amp; Baltes 1996, Wagner et al. 1996). Sie ist nicht nur das Ergebnis eines alterskorrelierten Rückgangs sozialer Netzwerkpartner, sondern stellt ebenfalls einen negativen „Nebeneffekt“ eines schnellen sozialen Wandels dar (Glatzer &amp; Zapf 1984, Lane 2000b). Um die Bedeutung erlebter Einsamkeit auf Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden überprüfen zu können, wurde das folgende Item in das Befragungsinstrument integriert: „<i>Ich fühle mich oft einsam</i>“.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lebenssinn</li> </ul>
<p>Nach Ryff und Keyes (1995) stellt der Verlust von Lebenssinn ebenfalls ein Risiko des Alters dar. Im WHOQOL-100 und WHOQOL-BREF (Angermeyer et al. 2000) wird das Erleben von Sinn als Bestandteil positiver emotionaler Befindlichkeit aufgenommen. Auch der Wohlfahrtssurvey beinhaltet eine Frage zum Sinnerleben, dessen Verlust allerdings als Symptom eines schnellen sozialen Wandels gilt (Glatzer &amp; Zapf 1984, WZB &amp; ZUMA 1998). Zudem enthält auch die von Lawton (1975) entwickelte „<i>Philadelphia Geriatric Center Morale Scale</i>“, die speziell zur Messung subjektiven Wohlbefindens im Alter dient, einige Fragen zum Lebenssinn. In der hier beschriebenen Untersuchung wurde der <i>Sinnverlust</i> durch den Grad der Zustimmung auf die Frage: „<i>Das Leben hat für mich an Sinn verloren</i>“ gemessen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autonomie / Selbständigkeit</li> </ul>
<p>Neben Einsamkeit und dem Verlust von Lebenssinn stellt auch der Verlust der selbständigen Lebensführung und folglich der Autonomie ein Risiko des hohen Alters dar. In der von Ryff und Keyes (1995) entwickelten Konzeption gilt Autonomie als Bestandteil psychischen Wohlbefindens. Dabei definieren die beiden Forscher Autonomie als mentale Unabhängigkeit und zeigen gar, dass diese mit zunehmendem Alter steigt. In der Gerontologie gilt der Verlust der Autonomie dagegen als Folge körperlicher Funktionsbeeinträchtigung, mit der das Risiko der Abhängigkeit in der Lebensgestaltung wächst (Hagen et al. 1998). Um die Bedeutung dieses Risikos für Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden untersuchen zu können, wurde der Grad der Autonomie mit der Frage „<i>Ich kann mein Leben und meinen Alltag selbst bestimmen</i>“ erfasst.</p>

**Tabelle 18: Ergänzende Dimensionen subjektiver Lebensqualität – Beschreibung der erfassten Items.**

- Bereichsspezifische Zufriedenheit

Die Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen gilt aus der Perspektive des *Bottom-up*-Konzeptes der Lebensqualität als Ursache des subjektiven Wohlbefindens. Ein zentrales Anliegen der Lebensqualitätsforschung besteht folglich darin, den Anteil der Varianz in den Maßen globaler Lebensqualität zu ermitteln, der durch *unterschiedliche Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit* erklärt wird (Sirgy 2001). In der hier beschriebenen Studie galt es vor allem jenen Anteil der Varianz zu bestimmen, der durch die *Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage* (materielles Wohlbefinden) erklärt wird.<sup>167</sup> Um jedoch prüfen zu können, welche anderen Lebensdimensionen ebenfalls wichtig für subjektive Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter sind, wurden auch weitere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit in die Befragung aufgenommen. Die Auswahl der Lebensbereiche folgte dabei den bestehenden Instrumenten. Besonders berücksichtigt wurden jene Lebensbereiche, die von älteren Menschen im Rahmen offener Befragungen als wichtige Bestandteile ihrer Lebensqualität genannt wurden (vgl. Abschnitt 4.3.4.2).<sup>168</sup> Um den Stellenwert der untersuchten Lebensberei-

<sup>167</sup> Aufgrund der thematischen Ausrichtung der Studie auf das materielle Wohlbefinden liegt der Schwerpunkt auf der Erfassung der Zufriedenheit mit den Aspekten der materiellen Lebenslage.

<sup>168</sup> Ausgeklammert wurden dagegen sog. „öffentliche“ Lebensbereiche, wie z.B. die Zufriedenheit mit der öffentlichen Ordnung, der Demokratie oder Politik, weil sie nicht direkt zu den Bestandteilen individueller Lebensqualität

che ebenfalls einschätzen zu können, wurden die befragten Personen zusätzlich gebeten, die individuelle Bedeutsamkeit der Lebensbereiche anzugeben. In der Lebensqualitätsforschung wird dem individuellen Stellenwert eine moderierende Funktion bei globaler subjektiver Lebensqualität zugeschrieben (Cummins 1996, 1997). Die gerontologische Forschung weist zudem darauf hin, dass sich der individuelle Stellenwert einzelner Lebensbereiche mit zunehmendem Alter verändern kann. Um die kombinierte Wirkung der bereichsspezifischen Zufriedenheit und der individuellen Wichtigkeit einzelner Bereiche auf globale Lebenszufriedenheit untersuchen zu können, wurde jeweils anhand einer 7-stufigen Ratingskala die *Zufriedenheit mit* und der *individuelle Stellenwert* der insgesamt elf Lebensdimensionen gemessen (vgl. Tabelle 19).

Zufriedenheit mit den folgenden Lebensbereichen / Bedeutung der folgenden Lebensbereiche für Lebensqualität	
Lebensbereich	Einzelitems
Soziale Beziehungen und soziale Eingebundenheit	- <b>Familie</b> - <b>Partnerschaft</b> - <b>Beziehungen zu Freunden</b>
Gesundheit	- <b>Gesundheit</b>
Wohnen	- <b>die Wohnung oder das Haus</b> - <b>nähere Wohnumgebung</b>
Materielle Lebenslage	- <b>Einkommen</b> - <b>Lebensstandard</b> - <b>Konsum (5-Item-Skala)</b>
Andere	- <b>Arbeitsplatz</b> - <b>Angenehme Dinge im Leben, Genuss</b>

**Tabelle 19: Dimensionen bereichsspezifischer Zufriedenheit – Beschreibung der erfassten Items.**

#### 5.1.2.3.6 Materielle Sorgen

Materielle Sorgen stellen *Indikatoren der Unzufriedenheit* mit der aktuellen und der erwarteten (zukünftigen) materiellen Situation dar.<sup>169</sup> Ausgehend von der theoretischen Konzeption von Schwartz et al. (2000) kann zwischen sog. Makro- und Mikro-Sorgen unterschieden werden. Während *Mikro-Sorgen* sich auf unmittelbare individuelle Lebenskontexte beziehen und

---

zählen. Dies bestätigen auch Forschungsergebnisse, die zeigen, dass die Zufriedenheit mit den „öffentlichen Lebensbereichen“ einen sehr geringen Anteil der Varianz in den Maßen individueller Lebenszufriedenheit erklärt.

<sup>169</sup> In der Lebensqualitätsforschung besteht inzwischen weitgehender Konsens darüber, dass bei der Erklärung aktueller Lebensqualität (z.B. der Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen) sowohl vergangene (Vergangenheit) als auch erwartete (Zukunft) Aspekte eine wesentliche Rolle spielen. So kann jemand sich zum Zeitpunkt t=1 in einer guten materiellen Lage befinden, seine Zufriedenheit mit eben dieser materiellen Lage kann trotzdem durch erwartete Verschlechterungen zum Zeitpunkt t=2 bzw. Sorgen wesentlich beeinträchtigt sein.



neben der eigenen Person ausschließlich Menschen des näheren sozialen Netzwerkes, wie Familie und Freunde, betreffen, gelten *Makro-Sorgen* gesamtgesellschaftlichen Entwicklungen, die einen *indirekten* Einfluss auf individuelle Handlungsbereiche haben. In empirischen Untersuchungen hatten Mikro-Sorgen stets einen negativen Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. Bei Mikro-Sorgen ist der Einfluss auf subjektive Lebensqualität dagegen weniger eindeutig. So können Makro-Sorgen zwar einen negativen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben; in einigen Fällen waren sie jedoch unabhängig oder standen sogar im positiven Zusammenhang mit subjektivem Wohlbefinden (Boehnke et al. 1998, 2001).

Nach Boehnke et al. (1998) können Sorgen nicht nur in Abhängigkeit davon unterschieden werden, ob sie die individuelle Umwelt oder aber externe Lebenskontexte betreffen, sondern ebenfalls von dem *spezifischen Lebensbereich*, den sie tangieren. Im Rahmen einer empirischen Untersuchung ermittelten Boehnke et al. (1998) insgesamt sieben „thematische Bereiche“, in denen sich Menschen Sorgen machten. Dazu zählten Gesundheit, Sicherheit, Umwelt, Soziale Beziehungen, Sinn im Leben, Leistung (Arbeit und Bildung) sowie die materielle Lebenslage. Neben dem bereichsspezifischen Sorgeninhalt lassen sich zwei weitere Dimensionen unterscheiden: die Sorgenintensität und die Sorgendauer. Während der *Sorgeninhalt* oftmals mit dem individuellen Anspruchs- bzw. Erwartungsniveau verknüpft ist, steht die *Sorgenintensität* und die *Sorgendauer* oftmals im Zusammenhang mit bestehender persönlicher Betroffenheit (z.B. Einkommenseinbußen).

- Materielle Makro-Sorgen

In der hier beschriebenen Arbeit wurde zum einen nach dem Vorhandensein und der Häufigkeit materieller Makro-Sorgen befragt. Hierzu diente das Item: „*Wie häufig machen Sie sich Sorgen um die künftige wirtschaftliche Situation in unserem Land?*“. Zur Beantwortung der Frage diente eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 („*nie*“) bis 7 („*sehr häufig*“) reichte. Makro-Sorgen wurden ferner in den Fragebogen integriert, um eine Konfundierung mit persönlichen (Mikro-)Sorgen zu vermeiden.

- Materielle Mikro-Sorgen

Im Gegensatz zu den Makro-Sorgen, denen nur ein einziges Item gewidmet war, wurde materiellen Mikro-Sorgen mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Dabei ging es zum einen um das *Vorhandensein* bzw. die *Häufigkeit* materieller Sorgen. Hierzu diente die Frage: „*Macht Ihnen Ihre persönliche materielle Situation gegenwärtig häufig Sorgen?*“, die ebenfalls anhand einer 7-stufigen Ratingskala beantwortet werden sollte (von 1 („*nie*“) bis 7 („*sehr häufig*“)). Zudem wurden die Befragten gebeten, die (*Bestehens*)*Dauer* ihrer materiellen Sorgen einzuschätzen („*Wenn ja, seit wann bestehen Ihre Sorgen?*“), wobei sie zwischen den Kategorien: „*seit Langem*“, „*seit ca. fünf Jahren*“, „*seit ca. einem Jahr*“ und „*erst kürzlich*“ wählen sollten. Zusätzlich dazu wurde nach dem *spezifischen Inhalt* materieller Mikro-Sorgen gefragt. Bei dem „Sorgeninhalt“ wurden unterschiedliche „Niveaus“ abgebildet, die von der Sorge um den Verlust der Existenzbasis über den Verlust materieller Sicherheit bis hin zu der Sorgen um die Erhaltung des aktuellen Lebensstandards reichten. Die Konzipierung der Entsprechenden Niveaus geht auf eine Klassifizierung von Furnham und Argyle (1998, S. 154 ff) zurück, in der die Autoren versuchen, materielle Gegenstände und Versorgungsansprüche unterschiedlichen „Bedürfnis-Niveaus“ zuzuordnen. Dabei unterscheiden die Autoren insgesamt

vier Kategorien, an denen im Rahmen der Befragung die Formulierung einzelner Items ausgerichtet wurde. Tabelle 20 stellt die vier Kategorien, die dazugehörigen Erklärungen und die entsprechenden Items dar. Die Bewertung der Items erfolgte anhand eines Ja/Nein-Formats.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• „necessities“ (<i>Existenzsicherung und materielle Sicherheit</i>)</li> <li>- die Sorge um die Sicherung des gewöhnlichen Lebensunterhalts und</li> <li>- die Sorge um die künftige materielle Sicherheit und Vorsorge</li> </ul>
<p>Materielle Objekte und Ansprüche, die zum notwendigen Lebensstandard zählen, dienen der Existenzsicherung. Obwohl die „Notwendigkeit“ bestimmter Gegenstände von kulturellen Werten und individuellen Ansprüchen abhängt, werden sie häufig der untersten Stufe der Maslow’schen Bedürfnishierarchie zugeordnet (Maslow 1978). Der Sorge um die grundlegenden Gegenstände des täglichen Bedarfs war die Frage: <i>„Meine größte Sorge ist, dass... ich nicht genug Geld habe um meinen Unterhalt (Miete, Ausgaben für Essen und Kleidung) zu sichern“</i> gewidmet. Neben der Deckung <i>aktueller</i> Grundbedürfnisse bildet auch die <i>materielle Sicherheit</i> einen häufigen Gegenstand von Sorgen dar. Diesem Bedürfnis wurde mit einer eigenen Frage Rechnung getragen: <i>„Meine größte Sorge ist, dass... ich nicht genug Geld habe, falls etwas Unvorhergesehenes passiert“</i>.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• „things that are needed to take part in everyday (social) life“ (<i>Zugehörigkeit und Teilnahme an der Gesellschaft</i>)</li> <li>- die Sorge um Kosten sozialer Zugehörigkeit und der gesellschaftlichen Teilhabe</li> </ul>
<p>Nach Furnham und Argyle (1998) zählen zu dieser Kategorie von Gegenständen das Telefon, der PKW (Mobilitätsmöglichkeiten), etc. Nach Maslow (1978) entsprechen diese materiellen Gegenstände dem Bedürfnis nach Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe. Im Fragebogen wurde die dazugehörige Sorge mit der Formulierung: <i>„Meine größte Sorge ist, dass... ich mir jene Dinge nicht leisten kann, die ich brauche, um am sozialen Leben teilzunehmen“</i> gewürdigt.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• “things that add to life and make more things possible or easier” (<i>Bereicherung des alltäglichen Lebens</i>)</li> <li>- die Sorge um die Aufrechterhaltung eines erwünschten, guten Wohlstands</li> </ul>
<p>Diese Art von Gegenständen und Ansprüchen gilt als ein besonderer Beitrag zur Lebensqualität. Nach Furnham und Argyle (1998) gehören zu dieser Kategorie jene materiellen Gegenstände, die das alltägliche Leben erleichtern (z.B. technische Innovationen) oder der Unterhaltung und Freizeitgestaltung dienen. Die dazugehörige Frage im Fragebogen lautet: <i>„Meine größte Sorge ist, dass... ich mir manche Dinge nicht kaufen kann, die mir das Leben leichter und angenehmer machen können“</i>.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• „symbolic objects“ (<i>Selbstverwirklichung, soziale Kommunikation, Selbstdarstellung</i>)</li> </ul>

- die Sorge um die Sicherung des erreichten und erwünschten Lebensstils

Hierzu zählen Objekte, die den eigenen Lebensstil bzw. die symbolische Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe / Klasse (sozialer Status) zum Ausdruck bringen. Im positiven Sinne lässt sich das dahinter stehende Bedürfnis der obersten Stufe der Maslow'schen Hierarchie zuordnen – dem Bedürfnis nach Selbstverwirklichung. Betrachtet man diese Kategorie materieller Güter aus der Perspektive des Zusatznutzens, dann hätten sie keinen oder gar negativen Einfluss auf subjektive Lebensqualität (Scherhorn 1992, 1994a). Die dazugehörige Frage im Fragebogen lautet: „*Meine größte Sorge ist, dass... ich nicht genug Geld habe, um meinen Lebensstil und Lebensstandard halten zu können*“.

**Tabelle 20: Vier Arten materieller Mikro-Sorgen – Beschreibung der erfassten Items.**

## 5.2 Darstellung der empirischen Ergebnisse

In dem folgenden Kapitel werden die Ergebnisse der schriftlichen Befragung präsentiert. Im ersten Abschnitt erfolgt die Darstellung der soziodemographischen Merkmale der untersuchten Stichprobe. Weiterhin werden die Einkommenspositionen der Befragten präsentiert und mit repräsentativen Daten der amtlichen Statistik verglichen. Im weiteren Verlauf erfolgen Analysen des materiellen Wohlbefindens. Hier wird die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum sowie das Niveau materieller Sorgen im Rahmen bivariater Korrelationsrechnungen und varianzanalytischer Verfahren untersucht. Das Ziel dieser Auswertung ist die Selektion potentieller Prädiktoren der drei Dimensionen des materiellen Wohlbefindens. Eine zusammenfassende Auswertung des materiellen Wohlbefindens befindet sich im Abschluss dieses Abschnittes.

Nach der Ermittlung von „Ursachen“ der materiellen Zufriedenheit wird es weiterhin um die Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche bzw. der Zufriedenheit mit diesen Bereichen für globale subjektive Lebensqualität gehen. Während im ersten Schritt dieser Auswertung die individuellen Einschätzungen der befragten Personen im Hinblick auf die wichtigsten Aspekte ihrer eigenen Lebensqualität präsentiert werden, ist der nächste Abschnitt einer interferenzstatistischen Analyse dieser Bedeutung gewidmet. Hier wird es um die abschließende Ermittlung jener Faktoren gehen, die einen signifikanten Einfluss auf Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter haben. Bei der Erklärung subjektiver Lebensqualität werden neben ökonomischen Ressourcen und den Dimensionen des materiellen Wohlbefindens auch andere Variablen berücksichtigt, z.B. bestimmte soziodemographische Merkmale sowie andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit. Das Ziel dieser Analyse ist die Klärung der Frage, welchen Einfluss sowohl objektive als auch subjektive Indikatoren der materiellen Lebenslage im Zusammenhang mit anderen Merkmalen auf Lebensqualität haben.

## 5.2.1 Soziodemographische Merkmale der Stichprobe

Im Rahmen des folgenden Abschnitts erfolgt die Beschreibung der Stichprobe nach soziodemographischen Merkmalen. Zu den hier erhobenen Merkmalen zählen das Alter, das Geschlecht, Familienstatus und Haushaltsstruktur, der Bildungsgrad und die berufliche Position. Die Einkommenslage der Befragten wird im nachfolgenden Abschnitt (Abschnitt 5.2.2) dargestellt.

### 5.2.1.1 Altersstruktur

Die Stichprobe umfasst Personen im späten Erwachsenenalter (ab dem 50. Lebensjahr), im frühen Alter sowie hohem Alter. Die jüngsten Befragten waren 50 Jahre alt, die ältesten Befragten erreichten das Alter von 85 Jahren. Die Tabelle 21 zeigt die Aufteilung der Stichprobe nach zwei unterschiedlichen Altersgruppenmodi. Obwohl die Einteilung zunächst relativ ausgewogen wirkt, zeigt sich bei näherer Betrachtung eine Dominanz der „jüngeren“ Jahrgänge. So bildet beispielsweise die Gruppe der 80- bis 85-Jährigen bei einer 5-Jahres-Einteilung sowohl absolut als auch anteilmäßig noch die größte Gruppe. Betrachtet man jedoch die Befragten anhand 10-Jahres-Gruppen, so wird deutlich, dass die 50- bis 59- sowie 60- bis 69-Jährigen 60% der Gesamtstichprobe stellen. Auf die Gruppe der 70- bis 85-Jährigen entfallen dagegen 40%.

Altersgruppen (je 5 Jahre)	Häufigkeit	Prozent	Altersgruppen (je 10 Jahre)	Häufigkeit	Prozent
50 – 54	59	14,0	50 – 59	127	30,1
55 – 59	68	16,1	60 – 69	126	29,9
60 – 64	68	16,1	70 – 79	91	21,5
65 – 69	58	13,8	80 – 85	78	18,5
70 – 74	44	10,4			
75 – 79	47	11,1			
80 – 85	78	18,5			
			Gesamt	422	100,0

Tabelle 21: Aufteilung der Stichprobe nach Alter.

### 5.2.1.2 Geschlecht

Im Gegensatz zu den in der Gesamtbevölkerung steigenden Anteilen von Frauen mit zunehmendem Alter, stellen in der befragten Stichprobe Männer mit 56,8% den größeren Teil der Befragten dar.<sup>170</sup> Die Tabelle 22 zeigt die Aufteilung der Stichprobe nach Alter und Ge-

---

<sup>170</sup> Für die Dominanz der Männer können mehrere Ursachen verantwortlich gemacht werden. Hierzu gehört vor allem die Einkommens-thematik. So verfügen ältere und vor allem allein stehende Frauen durchschnittlich über weniger Einkommen, was die Bereitschaft zur Teilnahme bereits mindern dürfte. Betrachtet man die Einkommen der Ehepaare, so leisten in den befragten Alterskohorten die Männer den größeren, häufig gar den einzigen Bei-

schlecht. Dabei fällt auf, dass die Anteile von Männern und Frauen in den jüngeren Altersgruppen (noch) ähnlich hoch sind; mit zunehmendem Alter nimmt der Anteil der Männer an der jeweiligen Altersgruppe zu. Am höchsten ist er mit 63,3% unter den 70- bis 79-Jährigen. Erst bei den Über-80-Jährigen geht er wieder leicht zurück. Dennoch stellen auch in der ältesten Gruppe männliche Befragte mit ca. 57% den größeren Teil der Personen dar.

Alter	Männer		Frauen	
	Häufigkeit	Prozent der Altersgruppe	Häufigkeit	Prozent der Altersgruppe
50 – 59	66	52,0%	61	48,0%
60 – 69	71	56,8%	54	43,2%
70 – 79	57	63,3%	33	36,7%
80 – 85	44	57,1%	33	42,9%
Gesamt	238	56,8 %	181	43,2 %

**Tabelle 22: Aufteilung der Stichprobe nach Geschlecht und Alter.**

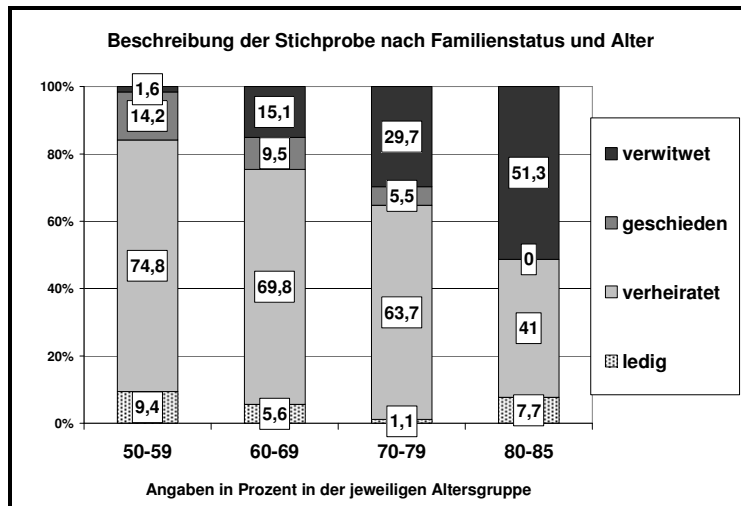
### 5.2.1.3 Familienstatus und Haushaltsstruktur

Die Analyse der Stichprobe nach Familienstatus zeigt, dass fast 65% der Befragten verheiratet sind. Die zweitgrößte Gruppe wird mit ca. einem Fünftel (20,9%) von den Verwitweten gebildet. Auf die Geschiedenen entfallen 8,3% und die Ledigen 6,2% der Gesamtstichprobe. Eine Analyse nach Familienstatus *und* Alter verdeutlicht wiederum, dass sich die Anteile der Familienstatusgruppen zwischen den Altersgruppen deutlich unterscheiden. Während in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen der Anteil der Verheirateten mit fast 75% überwiegt, geht er in den anderen Altersgruppen sukzessive zurück und erreicht in der Gruppe der 80- bis 85-Jährigen ca. 40%. Im Gegensatz dazu steigt mit zunehmendem Alter der Anteil der Verwitweten, der beispielsweise bei den 80- bis 85-Jährigen über 50% beträgt (vgl. Abbildung 32).

Da der Familienstatus keine abschließende Aussage über die Haushaltsstruktur der Befragten erlaubt, ist neben der Erhebung des Familienstatus ebenso bedeutsam, wie groß die Haushalte der Befragten sind. Die Tabelle 23 zeigt, dass der größte Teil der Befragten (63,4%) mindestens mit einem (Ehe)Partner oder -Partnerin zusammen lebt. In ca. 15% der befragten Haushalte leben Kinder, wobei Kinder unter 18 Jahren nur in 3,6% aller befragten Haushalte zu finden sind. Ein Drittel der Befragten lebt dagegen alleine.

---

trag zum Haushaltseinkommen. Zudem spielt der Einkommenserwerb innerhalb männlicher Biographien eine wichtigere Rolle, was die Bereitschaft zur Auskunft über die eigene materielle Situation deutlich erhöhen kann.

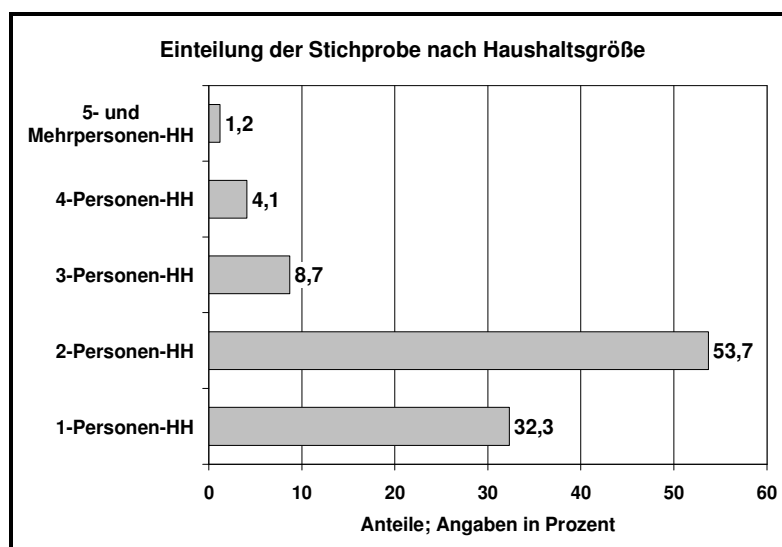


**Abbildung 32: Darstellung der Stichprobe nach Familienstatus und Alter.**

Haushaltsstrukturen	Häufigkeit	Prozente (Anteil an allen Haushalten)
Allein lebend	134	32,3
Mit (Ehe-)Partner	263	63,4
Haushalte mit Kindern unter 18 Jahren	15	3,6
Haushalte mit Kindern über 18 Jahren	46	11,1
Haushalte mit anderen Personen	10	2,4

**Tabelle 23: Aufteilung der Stichprobe nach der Haushaltsstruktur.**

Eine Analyse der Haushaltsgrößen bestätigt den Trend zu kleinen Haushalten im Alter. So lebt knapp über die Hälfte der Befragten im Zwei-Personen-Haushalt (53,7%), während ein Drittel der Befragten alleine lebt. Haushalte mit drei und mehr Personen bilden dagegen nur 14% der Gesamtstichprobe (vgl. Abbildung 33).



**Abbildung 33: Anteile der Ein-, Zwei-, Drei-, Vier-, Fünf- und Mehrpersonenhaushalte an der Gesamtstichprobe.**

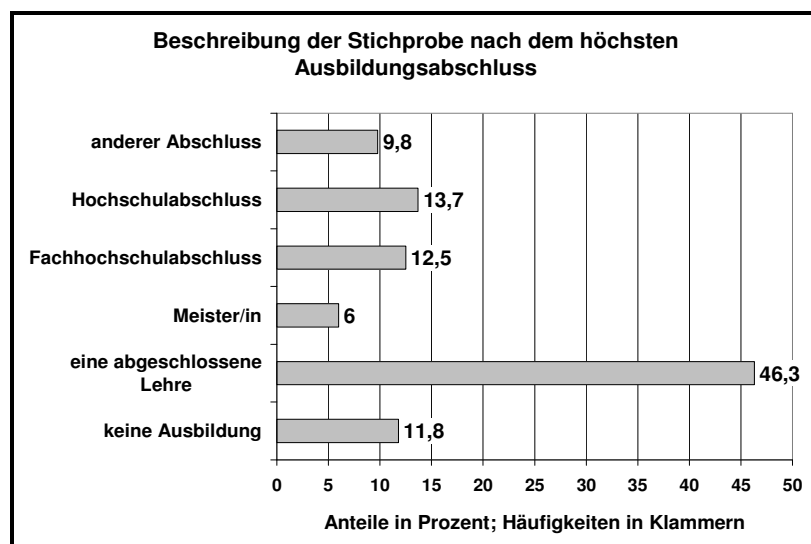
### 5.2.1.4 Bildungsgrad

Im Hinblick auf den *höchsten Schulabschluss* der befragten Personen zeigt die Auswertung, dass der größte Anteil (42%) mindestens über einen 8-jährigen Volksschulabschluss verfügt. Ein Drittel der Befragten (30,7%) verfügt über die Fachhochschul- oder Hochschulreife. Verschwindend gering sind dagegen Personen ohne Abschluss sowie mit sehr geringen Abschlüssen (vgl. Tabelle 24).

Höchster Schulabschluss	Häufigkeit	Prozent
Kein Abschluss	7	1,7
Hilfs- oder Sonderschule	5	1,2
Volksschulabschluss (8 Jahre)	178	42,4
Volksschulabschluss (9 Jahre)	21	5,0
Realschulabschluss	66	15,7
Fachhochschulreife	50	11,9
Abitur (Hochschulreife)	79	18,8
Anderer Abschluss	14	3,3

**Tabelle 24: Aufteilung der Stichprobe nach dem höchsten Schulabschluss.**

Neben der schulischen Bildung kommt vor allem dem *höchsten Ausbildungsgrad* eine wichtige Bedeutung zu. Hier zeigt sich, dass ca. 45% der Befragten über eine abgeschlossene Lehre verfügen; ein weiterer Anteil von ca. 26% weist einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss auf. Knapp mehr als ein Zehntel (11,8%) hat dagegen keine abgeschlossene berufliche Ausbildung (vgl. Abbildung 34).



**Abbildung 34: Darstellung der Stichprobe nach dem höchsten Ausbildungsabschluss.**

### 5.2.1.5 Berufliche und soziale Position

Der soziale Status einer Person bestimmt sich nicht nur durch den Bildungsgrad, sondern ebenso durch die berufliche bzw. nachberufliche Position. Die Abbildung 35 zeigt, dass die untersuchte Stichprobe zum großen Teil aus Personen besteht, die keiner beruflichen Tätigkeit mehr nachgehen. Während ca. 67% der Befragten sich in Rente, Pension oder im Vorruhestand befinden, sind 3,6% arbeitslos. Die Gruppe der Berufstätigen (Vollzeit oder Teilzeit) macht mit 91 Personen nur ca. einen Fünftel der Befragten aus.

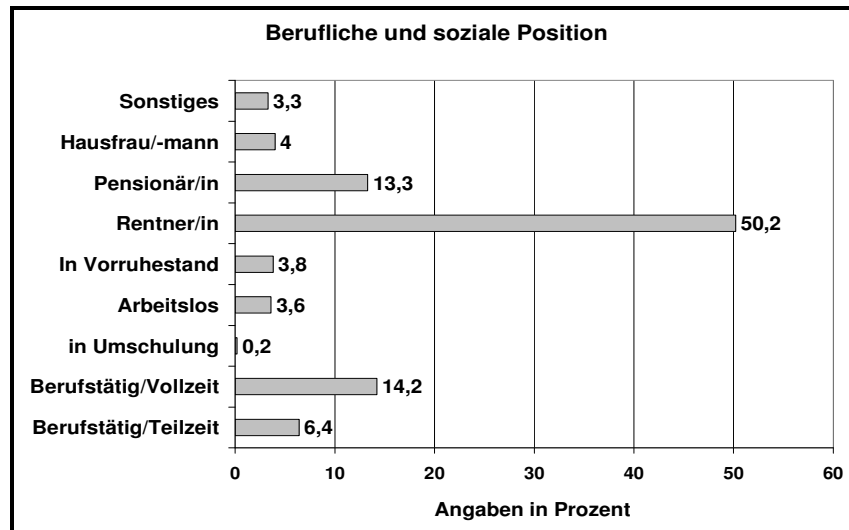


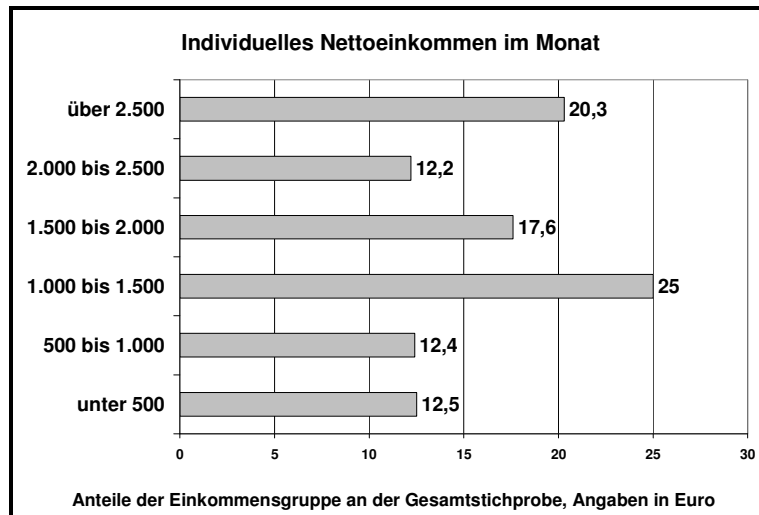
Abbildung 35: Darstellung der Stichprobe nach der beruflichen Position der Befragten.

## 5.2.2 Die objektive Einkommensposition der Befragten

### 5.2.2.1 Allgemeine Verteilung der Einkommen

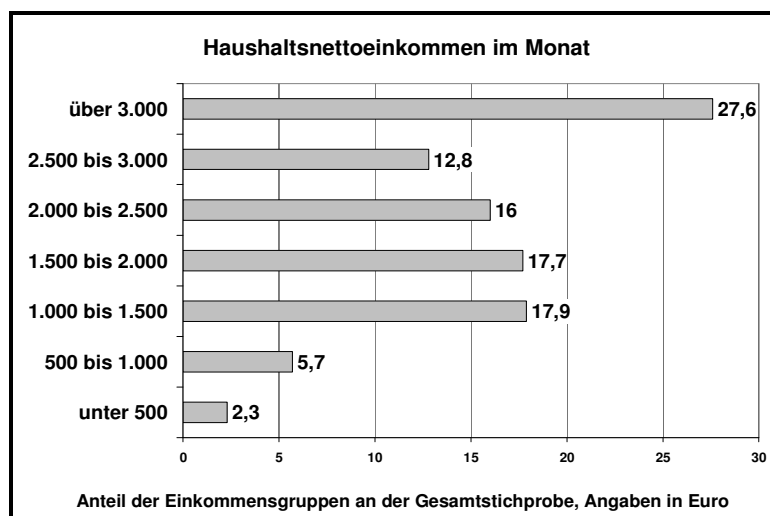
Individuelles (Arbeits-)Einkommen sowie das Einkommen, das einem gesamten Haushalt zur Verfügung steht, bilden zwei wesentliche Merkmale der materiellen Lebenslage. Um die materielle Situation der befragten Personen genauer einschätzen zu können, wurden mehrere Einkommensindikatoren erhoben. Neben dem *individuellen Nettoeinkommen*, mit dem die monetäre Summe bezeichnet wird, welche die befragte Person direkt in Form von Arbeitsentgelt, Rente oder Pension, Arbeitslosengeld etc. pro Monat bezieht, wurde ebenso nach der Höhe des *Haushaltsnettoeinkommens* gefragt. Darunter wird die Summe der Einkünfte *aller* Haushaltsmitglieder verstanden – jenes Gesamteinkommen, das dem ganzen Haushalt monatlich zur Verfügung steht. Die Abbildung 36 gibt einen Überblick über die individuellen Einkommenspositionen der befragten Personen.





**Abbildung 36:** Darstellung der Stichprobe nach Einkommenspositionen der Befragten (individuelles Nettoeinkommen im Monat).

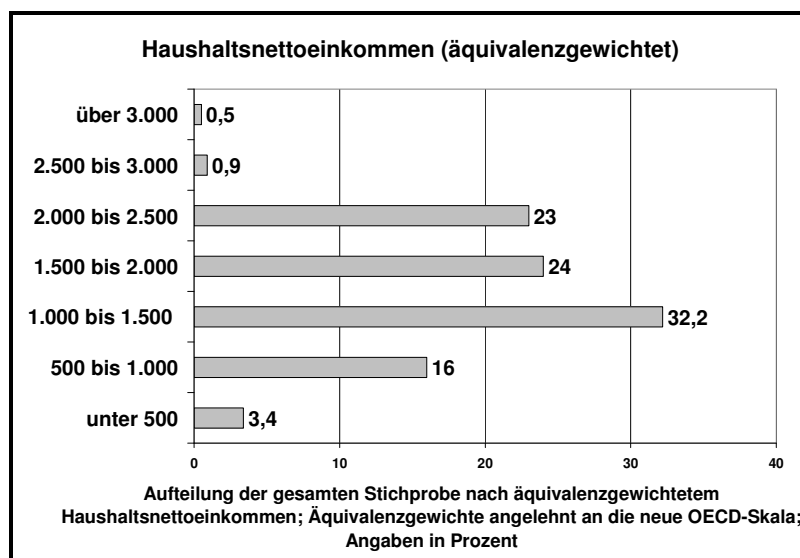
Die Aufteilung der Einkommenspositionen der Stichprobe gestaltet sich anders, wenn nicht das eigene Einkommen der Befragten, sondern das Einkommen der Haushalte im Fokus der Betrachtung steht. Größere Abweichungen sind dabei insbesondere an den Rändern der Einkommensskala zu beobachten. Während ca. 13% der Befragten ein eigenes Nettoeinkommen unter 500 € im Monat haben, sinkt der Anteil der Haushalte, die mit diesem Einkommen auskommen müssen, auf 2,3%. Ein weiterer Unterschied kann am oberen Ende der Einkommensskala beobachtet werden. Gaben im Hinblick auf die Höhe des individuellen Einkommens ca. 20% der Befragten an, über ein monatliches Nettoeinkommen von über 2.500 € zu verfügen, stieg der Anteil jener Haushalte, die mindestens über 2.500 € im Monat verfügen, auf ca. 40% (vgl. Abbildung 37). Der vergleichsweise große Anteil an Haushalten mit einem höheren Einkommen kann teilweise durch die Einbeziehung der 50- bis 59-Jährigen erklärt werden. Diese Altersgruppe zeichnet sich im Vergleich zu anderen Altersgruppen – auch im bundesdeutschen Mittel – durch die höchsten Einkommen aus (Statistisches Bundesamt 2004).



**Abbildung 37:** Darstellung der Stichprobe nach Einkommenspositionen der Haushalte (absolutes Haushaltsnettoeinkommen in Monat).

Neben dem individuellen Einkommen sowie den Einkünften des gesamten Haushaltes erscheint es notwendig, ein Maß zu schaffen, dass die Anzahl sowie das Alter der im Haushalt lebenden Personen berücksichtigt. In der sozialwissenschaftlichen Forschung wurden hierzu unterschiedliche Äquivalenzmaße entwickelt. Um in dieser Studie ein relatives Vergleichsmaß zu schaffen, wurde das Haushaltsnettoeinkommen der befragten Personen gewichtet. Die Äquivalenzgewichte sind an der neuen OECD-Skala orientiert.<sup>171</sup> Abbildung 38 stellt die gewichteten Haushaltsnettoeinkommen der gesamten Stichprobe Form dar.

Die Verteilung der Äquivalenzeinkommen relativiert den im Vergleich zu repräsentativen Stichproben hohen Anteil der Haushalte mit einem Nettoeinkommen von über 2.500 € im Monat. Auf der Basis der Gewichtung wird deutlich, dass nur ca. 1,5% der Befragten über ein äquivalenzgewichtetes Einkommen von über 2.500 € im Monat verfügen; ein Großteil der Personen ist dagegen auf den „mittleren Rängen“ der Einkommensskala zu finden.



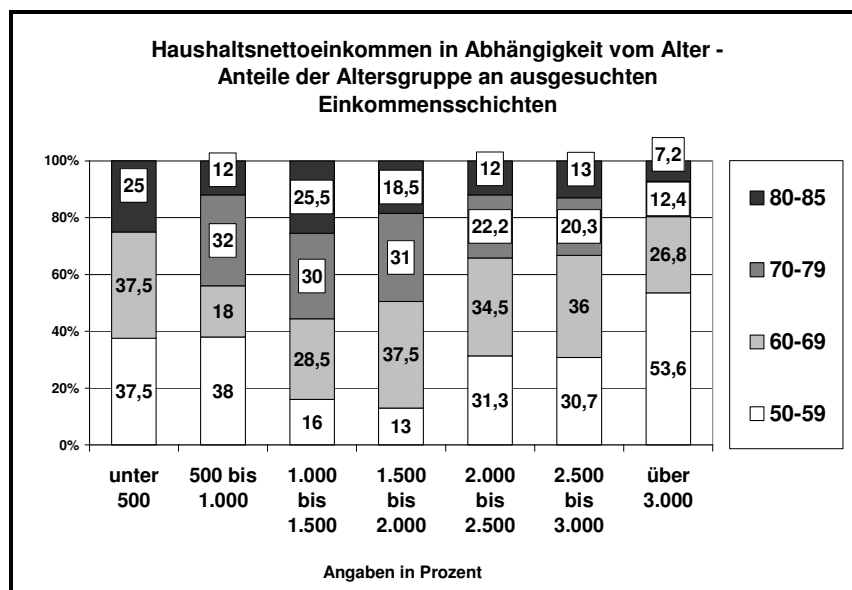
**Abbildung 38: Darstellung der Stichprobe anhand des gewichteten Haushaltsnettoeinkommens im Monat (neue OECD-Skala).**

### 5.2.2.2 Die Einkommenspositionen in Abhängigkeit vom Alter

In der untersuchten Stichprobe ist die Höhe des *individuellen Nettoeinkommens* vom Alter weitgehend unabhängig; es lassen sich keine linearen Zusammenhänge zwischen dem Alter und der Höhe der monatlichen Einkünfte beobachten. Signifikante Zusammenhänge bestehen

<sup>171</sup> Hier sei darauf hingewiesen, dass die Berechnung der Äquivalenzmaße von der neuen OECD-Skala geringfügig abweicht. So wurde der ersten im Haushalt lebenden, erwachsenen Person das Gewicht 1 zugeschrieben; jede weitere erwachsene Person (ab 18 Jahre) wurde mit dem Wert 0,5 gewichtet; Personen unter 18 Jahren (und nicht unter 15, wie in der neuen OECD-Skala vorgesehen) wurde das Gewicht 0,3 zugewiesen. Die Höhe des Äquivalenzgewichteten Einkommens fällt somit im Vergleich zur „korrekten“ Version der neuen OECD-Skala in jenen Haushalten ein wenig höher aus, in denen Personen zwischen dem 15. und dem 18. Lebensjahr leben. Die Stichprobe enthält insgesamt aber nur 15 solcher Haushalte, was einem Anteil von 3,6% an allen Haushalten entspricht.

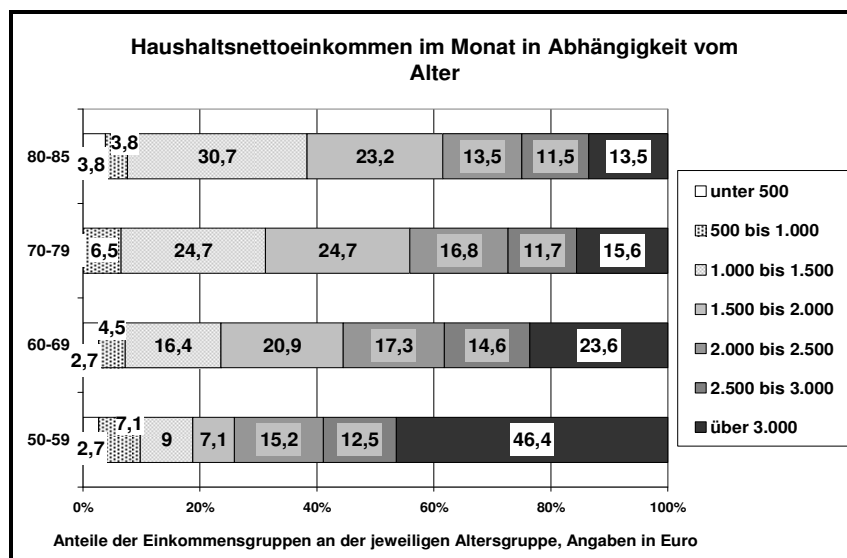
aber zwischen dem Alter und der *Höhe des Haushaltsnettoeinkommens*. So zeigt Abbildung 39, dass sich in den sieben erhobenen Einkommensklassen (mit Ausnahme der untersten Einkommensschicht, an der die 70- bis 70-Jährigen gar nicht repräsentiert sind) zwar alle Altersgruppen wieder finden, so dass hier zunächst keine spezifische Konzentration bestimmter Altersgruppen an einigen Einkommensklassen zu beobachten ist. Diese Verteilung deutet aber dennoch auf einige spezifische Merkmale der Einkommenslage von Haushalten unterschiedlich alter Personen hin. So ist beispielsweise in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen eine Polarisierungstendenz der Haushaltseinkommen erkennbar, die sich graphisch dahingehend bemerkbar macht, als der Anteil der Haushalte der noch „sehr jungen“ Alten sowohl in den beiden niedrigsten als auch der höchsten Einkommensstufe vergleichsweise hoch ist. Dieser Effekt kann insbesondere vor dem Hintergrund der ungleichen Beschäftigungsverhältnisse einerseits und der unterschiedlichen Familiengrößen und –zusammensetzungen andererseits erklärt werden. Die relativ hohe Konzentration dieser Altersgruppe an der *niedrigsten* Einkommensstufe kann demnach auf das im späten Erwachsenenalter steigende Risiko der Arbeitslosigkeit zurückgeführt werden. Ihre sehr hohe Konzentration an der *höchsten* Einkommensklasse spiegelt dagegen den großen Anteil Erwerbstätiger mit vergleichsweise hohen individuellen Einkommen in dieser Altergruppe wieder.



**Abbildung 39: Anteile der vier Altersgruppen an den unterschiedlichen Einkommensklassen (absolutes Haushaltsnettoeinkommen im Monat).**

Die Betrachtung der Einkommenspositionen in den einzelnen Altersgruppen verdeutlicht dennoch den Trend zum sinkenden Haushaltseinkommen mit zunehmendem Alter (vgl. Abbildung 40). Zwischen dem Alter der befragten Person und dem monatlichen *Haushaltsnettoeinkommen* besteht ein schwacher, aber signifikanter Zusammenhang: Je älter die befragte Person, umso niedriger fällt das dem Haushalt zur Verfügung stehende Gesamteinkommen aus ( $r = -.25$ ,  $p < 0,01$ ). Aus der vergleichenden Darstellung der altersspezifischen Einkommenspositionen der Haushalte geht zudem hervor, dass der Anteil der Haushalte mit einem

Einkommen über 3.000 € im Monat mit steigendem Alter kontinuierlich sinkt. Betrachtet man die Haushalte der höchsten Einkommensstufe, so fällt auf, dass diese am häufigsten in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen zu finden sind. Hier verfügt fast die Hälfte der befragten Haushalte über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen über 3.000 Euro. In der Gruppe der 60- bis 69-Jährigen dagegen halbiert sich der Anteil der Haushalte mit dem höchsten Einkommen. Stattdessen „wächst“ bereits in der Gruppe der 60- bis 69-Jährigen der Anteil jener Haushalte, die sich den mittleren Einkommensstufen zuordnen lassen. Eine Analyse der in der Stichprobe erfassten „Hochverdienerhaushalte“ weist auf die besondere Bedeutung der Berufstätigkeit und der Haushaltsgröße für ein hohes Einkommen hin. Analysiert man die Haushalte mit dem höchsten Einkommen nach unterschiedlichen Merkmalen, so handelt es sich bei ihnen hauptsächlich um Zwei-Personen-Haushalte (73% der betrachteten Haushalte), in denen mindestens einer der Haushaltsbewohner berufstätig<sup>172</sup> ist und überdurchschnittlich häufig über einen hohen Schul- und Ausbildungsabschluss verfügt (über 55% haben mindestens die Fachhochschulreife).



**Abbildung 40: Die Einkommenspositionen innerhalb der Altersgruppen (absolutes Haushaltsnettoeinkommen im Monat).**

Auf signifikante Unterschiede im Haushaltsnettoeinkommen in Abhängigkeit vom Alter der befragten Person weisen auch Ergebnisse einer einfachen Varianzanalyse hin. Für die Prüfung der altersspezifischen Effekte auf die Höhe des Haushaltseinkommens wurden vier Altersgruppen gebildet (50 bis 59 Jahre, 60 bis 69 Jahre, 70 bis 79 Jahre und 80 bis 85 Jahre) und eine einfaktorielle Varianzanalyse durchgeführt ( $F = 9,199$ ,  $p(F) < 0,001$ ). Die Abbildung 41

<sup>172</sup> In der hier vorgestellten Studie wurde neben dem individuellen Einkommen des bzw. der Befragten nur die Höhe des Haushaltseinkommens erfasst. Fällt das Haushaltsnettoeinkommen höher aus als das der befragten Person, so kann es auf die Einkünfte anderer Haushaltsmitglieder zurückgeführt werden (Ehepartner, Kinder etc.). Dennoch sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass in der Befragung auf die detaillierte Erfassung der Einkommen und der beruflichen Position weiterer Haushaltsmitglieder (Ehepartner, Kinder, etc.) verzichtet wurde, so dass an dieser Stelle keine Aussagen über die sozioökonomische Lage *aller* Haushaltsmitglieder gemacht werden können.

zeigt die Mittelwerte der Haushaltseinkommen differenziert nach den vier Altersgruppen. Auch diese lassen erkennen, dass die Höhe des monatlich einem Haushalt zur Verfügung stehenden Nettoeinkommens mit zunehmendem Alter der Befragten abnimmt. Betrachtet man dagegen die Streuung (Standardabweichung) der jeweiligen Haushaltseinkommen um den altersgruppenspezifischen Mittelwert, so fällt diese in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen erwartungsgemäß am höchsten aus ( $s = 885$  € im Monat), was auf große Einkommensunterschiede in dieser Altersgruppe hinweist. Dies war bereits in der Verteilung der erfassten Altersgruppen an den unterschiedlichen Einkommensklassen erkennbar. Insgesamt ähneln die alterabhängigen Einkommenspositionen auch jenen, die aus bundesdeutschen repräsentativen Erhebungen bekannt sind. Betrachtet man die Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe aus dem Jahr 2003, so liegen in der hier untersuchten Stichprobe lediglich die Haushaltsnettoeinkommen in den beiden jüngeren Gruppen im Durchschnitt um ca. 400 € niedriger als im repräsentativen Durchschnitt (Statistisches Bundesamt 2004).

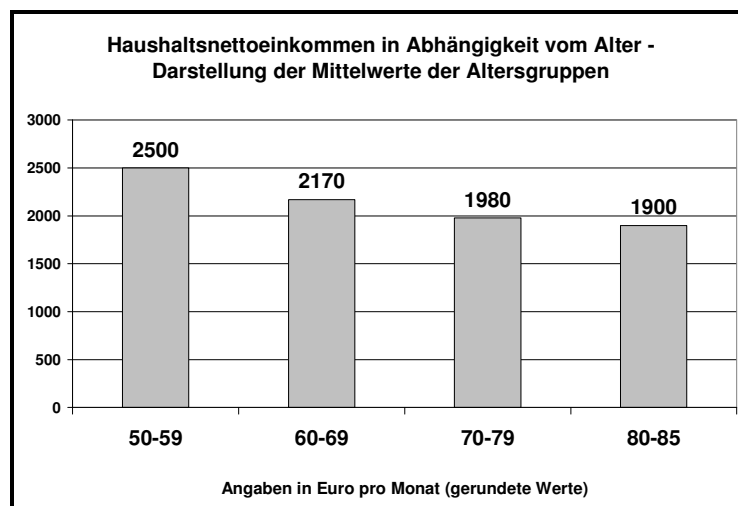
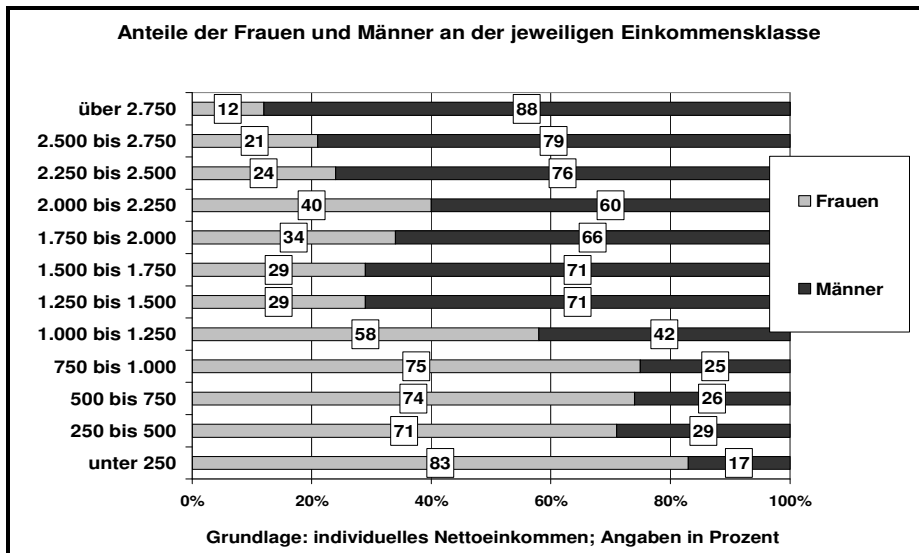


Abbildung 41: Mittelwerte des monatlichen Haushaltsnettoeinkommens in den vier Altersgruppen.

### 5.2.2.3 Die Einkommenspositionen in Abhängigkeit vom Geschlecht

Während die Höhe des *individuellen Nettoeinkommens* in keiner linearen Beziehung zum Alter der Befragten steht, zeigt sich allerdings eine klare Verteilung zwischen den Geschlechtern. So sind Frauen im Hinblick auf das individuelle Nettoeinkommen deutlich benachteiligt. Wie die Abbildung 42 zeigt, sind weibliche Befragte in den untersten Einkommensklassen stark überrepräsentiert und den obersten Einkommenschichten deutlich unterrepräsentiert. Am deutlichsten sind die Differenzen am oberen und unteren Ende der Einkommensskala ausgeprägt: Während in der untersten Einkommensklasse (unter 250 € eigenes Nettoeinkommen im Monat) 83% der Befragten Frauen sind, gestaltet sich die Geschlechterverteilung in der obersten Einkommensklasse (über 2.750 € eigenes Nettoeinkommen im Monat) fast spiegelbildlich umgekehrt. Hier sind Männer mit 88% der Befragten deutlich überrepräsentiert.

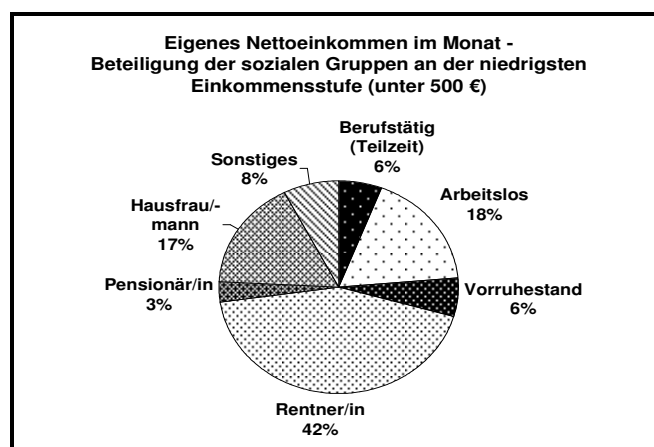


**Abbildung 42: Anteile der Geschlechter an den unterschiedlichen Einkommensklassen.**

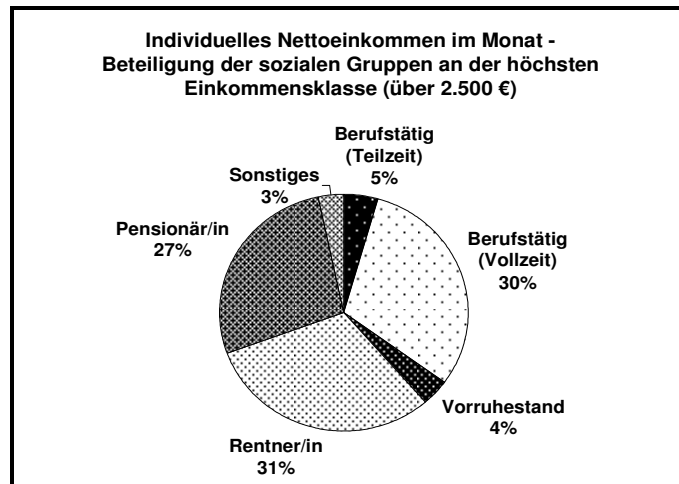
Auch die Ergebnisse einer einfaktoriellen Varianzanalyse ( $F = 88,8$ ,  $p(F) < 0,01\%$ ) weisen auf deutliche Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen hin. Während Frauen im Schnitt über ein Einkommen von 1.190 € ( $s = 750$ ) verfügen, steht Männern monatlich im Mittel ein Nettoeinkommen von 1.930 € zur Verfügung ( $s = 800$ ).

#### 5.2.2.4 Einkommenspositionen in Abhängigkeit von der sozialen bzw. beruflichen Position und dem Ausbildungsabschluss

Die Höhe des individuellen Einkommens ist eine Variable, die stark von der sozialen bzw. beruflichen Position abhängig ist. Die Abbildungen 43 und 44 zeigen beispielhaft die Beteiligung der unterschiedlichen sozialen Gruppen (Berufstätige (in Teilzeit und Vollzeit), Rentner/innen und Pensionäre/innen, Hausfrauen/-männer, Arbeitslose etc.) zum einen an der niedrigsten Einkommensstufe (unter 500 € individuelles Nettoeinkommen im Monat), zum anderen an der höchsten Einkommensstufe (über 2.500 € individuelles Nettoeinkommen im Monat).

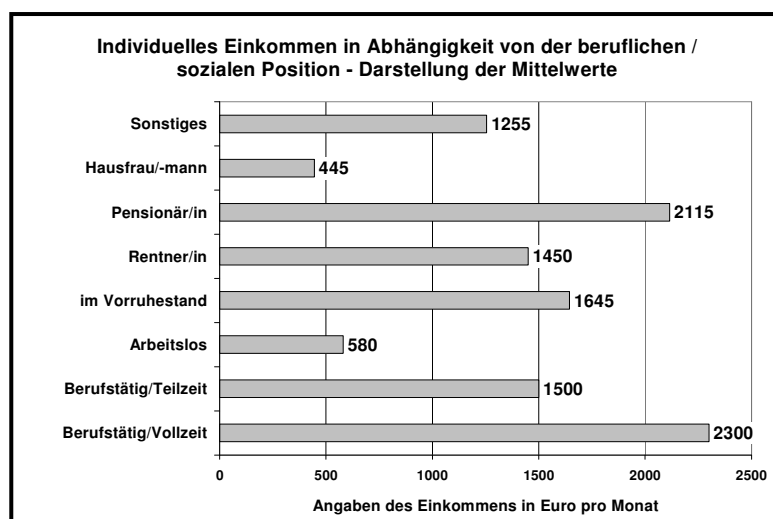


**Abbildung 43: Verteilung sozialer Gruppen an der niedrigsten Einkommensstufe (unter 500 € individuelles Nettoeinkommen im Monat).**



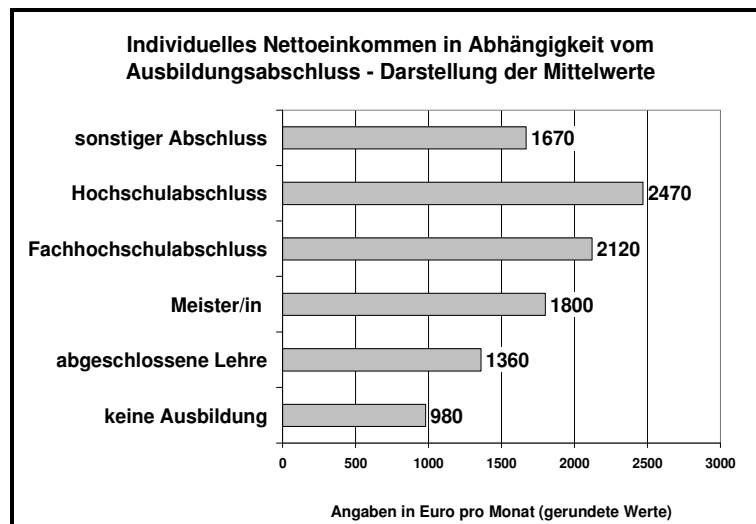
**Abbildung 44: Verteilung sozialer Gruppen an der höchsten Einkommensstufe.**

Aus den beiden Abbildungen wird deutlich, dass bestimmte soziale Gruppen in der höchsten Einkommensstufe gar nicht vorkommen, z.B. Hausfrauen und –männer sowie Arbeitslose. Es finden sich hier dagegen drei Personengruppen wieder, die zu jeweils fast einen Drittel diese Einkommensklasse bilden: Berufstätige, die einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen, Pensionäre/innen sowie Rentner/innen. Für die beiden letztgenannten Personengruppen gilt allerdings eine tendenziell unterschiedliche Verteilung auf die zwei entgegengesetzten Einkommensklassen: Während die Gruppe der Rentnerinnen und Rentner sowohl an der niedrigsten als auch der höchsten Einkommensschicht zu finden ist, sind Pensionäre und Pensionärinnen eher in den höheren Einkommensstufen präsent. Abbildung 45 stellt die Einkommensmittelwerte der einzelnen Gruppen dar. Demnach verfügen Berufstätige in Vollzeit über die höchsten Nettoeinkommen im Monat ( $x = 2.300 \text{ €}$ ,  $s = 623$ ), gefolgt von Pensionären/innen ( $x = 2.115 \text{ €}$ ,  $s = 800$ ). Die niedrigsten Nettoeinkommen finden sich dagegen bei Hausfrauen und –männern ( $x = 445 \text{ €}$ ,  $s = 440$ ) sowie Arbeitslosen ( $x = 580 \text{ €}$ ,  $s = 385$ ). Die größte Streuung der Einkommen ist dabei in der Gruppe der Vorruheständler/innen zu finden ( $s = 920 \text{ €}$ ).



**Abbildung 45: Individuelles Einkommen in Abhängigkeit von der beruflichen bzw. sozialen Position der Befragten (individuelles Nettoeinkommen im Monat).**

Neben der sozialen bzw. beruflichen Position gilt der *Ausbildungsabschluss* als eine weitere Variable, welche die Höhe des individuellen Nettoeinkommens wesentlich bestimmen kann. Auch hier führte der höchste (Aus-)Bildungsabschluss zu signifikanten Einkommensunterschieden zwischen den einzelnen sozialen bzw. beruflichen Gruppen (für individuelles Einkommen:  $F = 32,118$ ,  $p(F) < 0,001$ ). Demnach war das individuelle Nettoeinkommen der Befragten umso höher, je höher der eigens erreichte, höchste Bildungsabschluss war. Wie aus der Abbildung 46 ersichtlich wird, verfügen Personen mit einem Hochschulabschluss im Durchschnitt über die höchsten Nettoeinkommen im Monat ( $x = 2.470$  €,  $s = 795$ ), gefolgt von jenen mit einem Fachhochschulabschluss ( $x = 2.120$ ,  $s = 856$ ). Die niedrigsten Nettoeinkommen erhalten dabei jene Befragte, die über keine abgeschlossene Ausbildung verfügen ( $x = 980$ ,  $s = 708$ ). Als ungleich stellte sich zudem die unterschiedlich starke Streuung im Einkommen um die Gruppenmittelwerte dar. Tendenziell war diese umso größer, je höher der Ausbildungsabschluss war. Die höchste Streuung der Einkommen bestand dabei in den höheren Bildungsschichten: bei Personen mit einem Hochschul- und insbesondere einem Fachhochschulabschluss ( $s = 795$  € im Monat (Hochschulabschluss) und  $s = 856$  € im Monat (Fachhochschulabschluss)). Dies deutet auf die bestehende Einkommensungleichheit in den höheren Ausbildungsgruppen hin, die auch Personen im späten Erwachsenenalter und Alter betrifft.



**Abbildung 46: Individuelles Nettoeinkommen in Abhängigkeit vom höchsten Bildungsabschluss.**

### 5.2.2.5 Zusammenfassende Diskussion

Während das Alter der Befragten in keinem Zusammenhang mit der Höhe des individuellen Einkommens stand, hatte dieses aber eine „strukturierende“ Bedeutung hinsichtlich des Haushaltsnettoeinkommens. Je älter die befragten Personen waren, umso niedriger fiel das dem gesamten Haushalt zur Verfügung stehende Einkommen aus. Dies kann zum einen auf die abnehmende Haushaltsgröße und folglich steigende Anzahl der Einpersonenhaushalte zurückgeführt werden; zum anderen spiegelt sich hier auch die geschlechtsbezogene Ungleichheit wieder. So sind Frauen in allen erfassten Altersgruppen im Hinblick auf ihr individuelles Einkommen gegenüber Männern deutlich benachteiligt. Da unter den Einpersonenhaushalten der



80- bis 85-Jährigen insbesondere Haushalte von hochaltrigen Frauen zu finden sind, deren vergleichsweise schlechte materielle Lage in der sozialpolitischen Debatte bekannt ist, führt dies zu dem oben beschriebenen Trend in der Einkommenslage der Haushalte (Reichert & Born 2003).

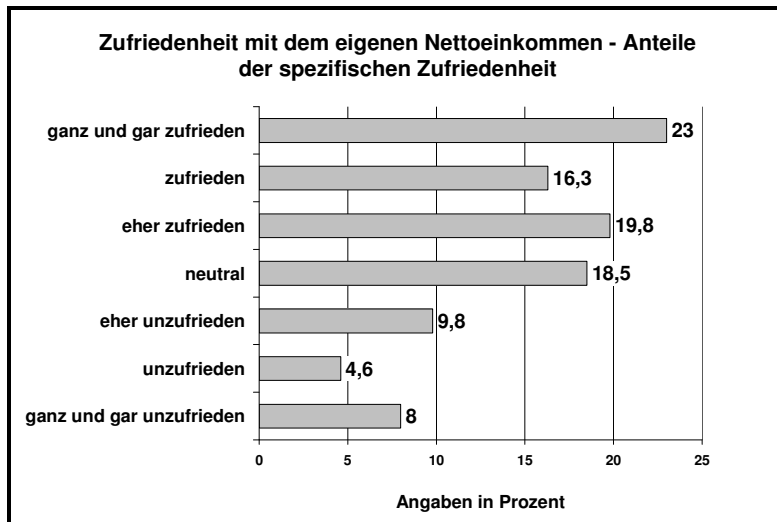
Von zentraler Bedeutung für ein hohes Einkommen – auch im späten Erwachsenenalter und Alter – ist die berufliche bzw. soziale Position sowie der Bildungsgrad der Befragten. Während ca. 40% der in Vollzeit Berufstätigen sowie ca. 40% der Pensionäre/innen über ein eigenes Nettoeinkommens von mehr als 2.500 € im Monat verfügt, konnten nur 12% der Rentnern/innen auf ein ähnlich hohes Einkommen zurückgreifen. Über die niedrigsten Einkommen verfügten dabei Arbeitslose sowie Hausfrauen und –männer. Neben der sozialen Position trug auch der höchste Ausbildungsabschluss signifikant zur Einkommenshöhe bei. Dabei scheinen sich Ausbildungsbiographien auch im hohen Alter auf die Einkommenssituation auszuwirken und erweisen sich dadurch als überdauernde Faktoren, welche die materielle Lebenslage von Menschen auch nach deren Austritt aus dem Berufsleben wesentlich bestimmen.

### **5.2.3 Materielles Wohlbefinden**

#### **5.2.3.1 Die Zufriedenheit mit dem Einkommen**

##### 5.2.3.1.1 Durchschnittliche Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen

Betrachtet man die durchschnittlichen Angaben der Befragten zur Zufriedenheit mit einer Reihe unterschiedlicher Lebensbereiche, so zeigt sich, dass die *Zufriedenheit mit dem eigenen Nettoeinkommen* trotz der überwiegenden Konzentration im positiven Skalenbereich im Mittel am niedrigsten ausfällt ( $x = 4,8$ , min. = 1, max. = 7,  $s = 1,8$ ). Die Abbildung 47 gibt einen Überblick über die Anteile jener der Befragten, die mit ihrem eigenen Einkommen zufrieden, teilweise zufrieden oder etwa unzufrieden sind. Trotz der vergleichsweise niedrigen durchschnittlichen Zufriedenheit mit der Einkommenshöhe überwiegt aber auch hier der Anteil jener Personen, die sich mit ihrem Einkommen mindestens als „eher zufrieden“ bezeichnen (ca. 60%). Im Gegensatz zu anderen Angaben bereichsspezifischer Zufriedenheit, z.B. der Partnerschaft, der Familie oder etwa dem Wohnen, fällt in dieser „Sparte“ der Anteil der „Neutralen“ – mit diesem Begriff wird die Einschätzung „teils zufrieden, teils unzufrieden“ bezeichnet – mit fast 19% sowie der „Unzufriedenen“ – hiermit sind alle Personen gemeint, die sich mit der Höhe ihres Einkommens mindestens als „eher unzufrieden“ bezeichnen – mit ca. 22% vergleichsweise hoch aus.

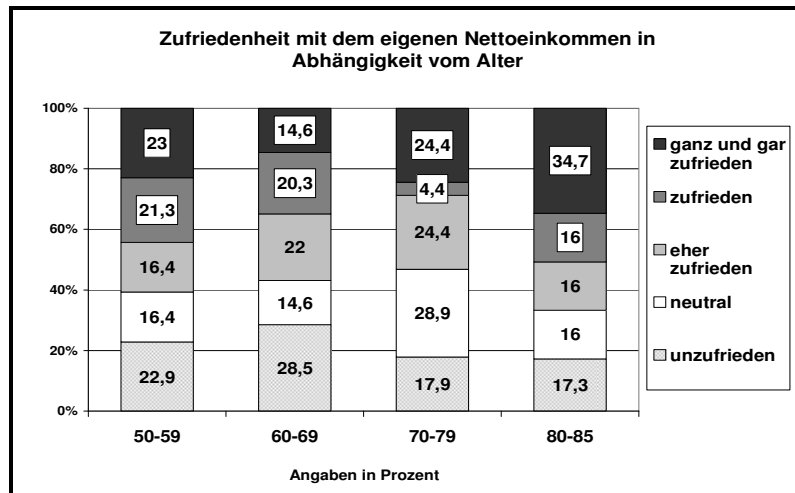


**Abbildung 47: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Obwohl diese deskriptive Darstellung einen ersten Eindruck über das Niveau der Zufriedenheit in den befragten Altersgruppen vermittelt, geben solch allgemeine Aussagen keine Auskunft darüber, welche *spezifischen* Personengruppen mit der Höhe ihres Einkommens zufrieden bzw. unzufrieden sind, noch erlauben sie Aussagen über jene *erklärenden Variablen*, die grundsätzlich zur Einkommenszufriedenheit beitragen. In einem weiteren Schritt wird deshalb der Frage nachgegangen, welche *soziodemographischen Variablen* (Alter, Geschlecht, Ausbildungsstatus, berufliche Position und die Einkommenshöhe) einen entscheidenden Einfluss auf die Höhe der Einkommenszufriedenheit haben. Zudem wird es um die Identifizierung weiterer Variablen gehen, die ebenfalls als potentielle Einflussfaktoren auf die Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen fungieren (können). Hierzu gehören beispielsweise Vergleiche mit der Vergangenheit, z.B. hinsichtlich der Einkommenshöhe, oder etwa subjektive Erwartungen an die künftige Entwicklung der individuellen Einkommenslage. Neben den eben genannten Aspekten kommt auch den Einstellungen zur *Bedeutung* des Einkommens im Lebenskontext einer Person eine wichtige Rolle zu: Wird das Einkommen beispielsweise als zentral für die eigene Lebensqualität betrachtet und fällt seine Höhe gleichzeitig niedrig aus, führt dies womöglich zu einer größeren Beeinträchtigung materiellen Wohlbefindens als in solchen Fällen, wenn der Einkommenshöhe kein großer Stellenwert beigemessen wird.

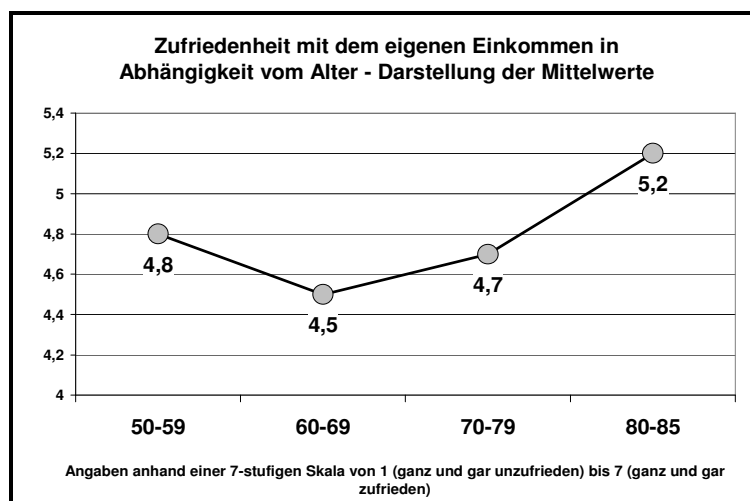
#### 5.2.3.1.2 Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit vom Alter

Analysen der bereichsspezifischen Zufriedenheit mit dem eigenen Nettoeinkommen weisen keinen linearen Trend mit dem Alter der Befragten auf. Die deskriptive Aufteilung der Stichprobe nach dem Grad der Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit vom Alter weist vielmehr auf einen kurvlinearen Zusammenhang zwischen dem Alter und der Einkommenszufriedenheit hin (vgl. Abbildung 48).



**Abbildung 48: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Alter.**

Demnach geht die Zufriedenheit mit dem Einkommen zwischen der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen und der 60- bis 69-Jährigen zunächst leicht zurück. Dies ist insbesondere an den Anteilen jener zu erkennen, die sich mit ihrem Einkommen als „ganz und gar zufriedenen“ bezeichnen. Während in der Altersgruppe der 60- bis 69-Jährigen diese Personen einen Anteil von ca. 15% stellen, steigt dieser bei den 70- bis 79-Jährigen auf fast ein Viertel und bei den 80-Jährigen und älteren sogar auf fast 35%. Einen spiegelbildlich ähnlichen Verlauf zeigen die Anteile jener Befragten, die mit der Höhe ihres Einkommens unzufrieden sind. Während unter den 50- bis 59-Jährigen ca. 23% angegeben haben, mit ihrem Einkommen mindestens „eher unzufrieden“ zu sein, stieg dieser Anteil bei den 60- bis 69-Jährigen auf fast 29%. In den zwei weiteren Altersgruppen fällt dieser Anteil wieder und bleibt auch bei den 80- bis 85-Jährigen vergleichsweise stabil. Die bereits hier suggerierte Kurvilinearität zwischen der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen und dem Alter der Befragten verdeutlicht die Abbildung der Mittelwerte der Einkommenszufriedenheit in den vier Altersgruppen (vgl. Abbildung 49). Die Standardabweichungen der vier Mittelwerte bewegen sich zwischen  $s = 1,7$  und  $s = 1,9$ , was darauf hindeutet, dass interindividuelle Differenzen in den Einschätzungen der Einkommenszufriedenheit in den vier Altersgruppen ähnlich stark sind.



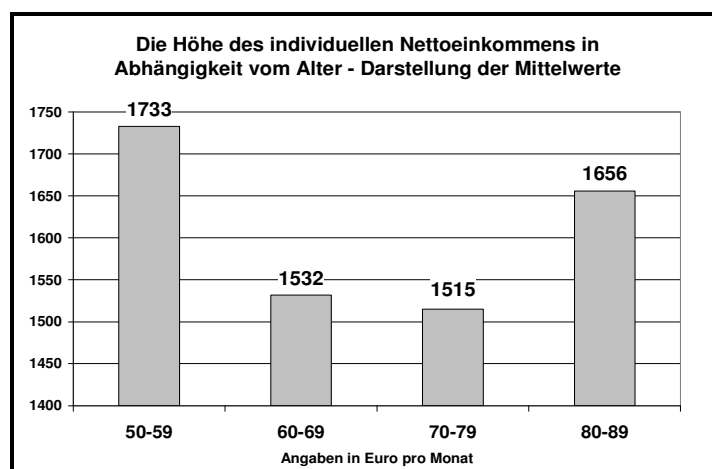
**Abbildung 49: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte).**

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung bleibt zu klären, was die Ursachen für die altersspezifischen Unterschiede in der Einkommenszufriedenheit sind. Eine der Thesen lautet, dass die genannten Unterschiede weniger auf das Alter der Befragten, sondern auf alterskorrelierte *Übergänge in den Ruhestand*, die mit Einkommenseinbußen verbunden sind, zurückgeführt werden können. Der anfängliche Rückgang in der Zufriedenheitshöhe zwischen den beiden ersten Altersgruppen könnte somit als Reaktion auf die mit dem Ausstieg aus dem Beruf einhergehenden Einkommensrückgänge interpretiert werden. Analysen der sozialen bzw. beruflichen Position in Abhängigkeit vom Alter bestätigen diese Annahme. So zeigt Tabelle 25, dass der Anteil der Berufstätigen (Teilzeit und Vollzeit) in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen bei 63% liegt, während in der Gruppe der 60- bis 69-Jährigen nur noch 8% der Befragten einer bezahlten Arbeit nachgehen.

Soziale bzw. berufliche Stellung	Altersgruppen			
	50-59	60-69	70-79	80-89
<i>Berufstätig (Vollzeit)</i>	16,5	4	0	1,3
<i>Berufstätig (Teilzeit)</i>	46,5	4	0	0
Arbeitslos	8	3,2	0	0
Im Vorruhestand	7,9	4,8	0	0
Rentner/in	3,9	62,7	79,1	71,8
Pensionär/in	3,9	18,3	15,4	17,9
Hausfrau/-mann	9,4	1,5	2,2	1,3
Sonstiges	3,9	1,5	3,3	7,7

**Tabelle 25: Aufteilung der Stichprobe nach beruflicher bzw. sozialer Position und Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).**

Zudem weist die Analyse der durchschnittlichen Einkommenshöhe in den Altersgruppen darauf hin, dass die Einkommen hier ungleich verteilt sind. Ein vergleichsweise großer „Rückgang“ in der absoluten Einkommenshöhe ist dabei zwischen der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen und jener der 60- bis 69-Jährigen zu verzeichnen (vgl. Abbildung 50).



**Abbildung 50: Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen).**

Die Untersuchung der absoluten Einkommenshöhe in den jeweiligen Altersgruppen sagt jedoch noch nichts über mögliche stattgefundene *Veränderungen des Einkommens* aus. Es wird hier davon ausgegangen, dass für die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen nicht nur die absolute Einkommenshöhe verantwortlich ist, sondern auch die in der näheren Vergangenheit stattgefundene Veränderung der Einkommenshöhe. Um dies einschätzen zu können, wurden die Befragten gebeten, sowohl die Richtung (Verbesserung versus Verschlechterung) als auch den Grad dieser Veränderung in den letzten ein bis zwei Jahren anzugeben. Werden die Antworten auf diese Frage in Abhängigkeit von der Zugehörigkeit zu einer der vier Altersgruppen untersucht, so zeigt sich, dass insbesondere zwischen der „jüngsten“ und der „zweitjüngsten“ Gruppe eine beträchtliche Einkommensveränderung stattgefunden hat. Wie die Abbildung 51 verdeutlicht, geht der Rückgang der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen zwischen der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen und der 60- bis 69-Jährigen mit einer Zunahme jener Personen einher, deren Einkommen sich in den vergangenen ein bis zwei Jahren verschlechterte. So gab etwas mehr als die Hälfte der 60- bis 69-Jährigen an, dass sich ihr Einkommen in der näheren Vergangenheit verschlechtert hatte; verbessert hatte sich das Einkommen dagegen nur bei 12% dieser Altersgruppe (im Vergleich zu 20% der 50- bis 59-Jährigen).

Eine Umkehrung des „Trends“ hin zu mehr Stabilität in der Einkommenshöhe zeigt sich wiederum in den zwei weiteren Altersgruppen. So stieg unter den 70- bis 79-Jährigen der Anteil jener Personen, deren Einkommen in der näheren Vergangenheit unverändert blieb, auf 47%; bei den 80-Jährigen und älteren gaben sogar über 55% der Befragten an, dass ihr Nettoeinkommen in den letzten ein bis zwei Jahren gleich hoch geblieben ist. Gleichzeitig ging bei diesen beiden Altersgruppen der Anteil jener zurück, die in dem genannten Zeitraum eine Einkommensverschlechterung erfahren hatten. Diese Entwicklung entspricht der in den Gruppen der 70- bis 79-Jährigen sowie der 80- bis 85-Jährigen leicht steigenden Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen.

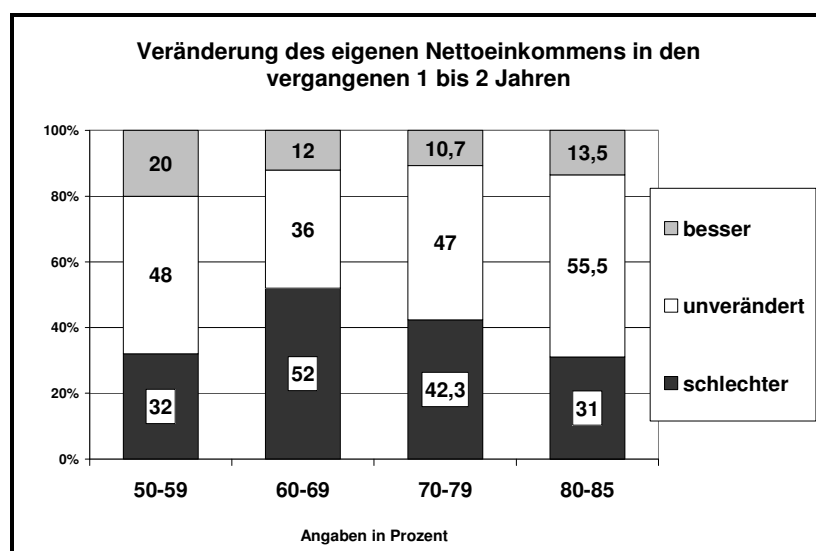


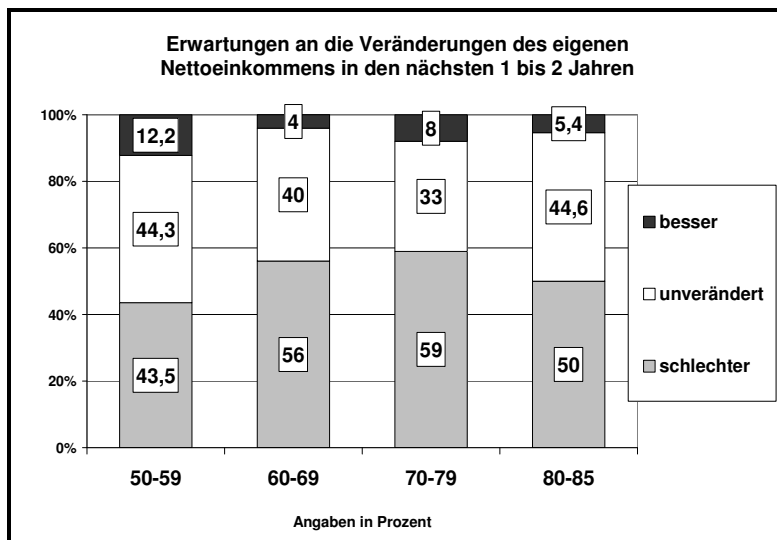
Abbildung 51: Veränderung des individuellen Einkommens im Vergleich zu dem Einkommen der letzten 1 bis 2 Jahre in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).

Wie die Analyse der Einkommenszufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter zeigt (vgl. Abbildung 50), ist die durchschnittliche Einkommenszufriedenheit bei den „Ältesten“ trotz ähnlicher vergangener Erfahrungen hinsichtlich der Veränderungen des Einkommens wie bei den 50- bis 59-Jährigen dennoch etwas höher als in der „jüngsten“ Altersgruppe ( $x = 4,8$  versus  $x = 5,2$ ). Diese zunehmende Abkoppelung der Einkommenszufriedenheit vom „Einkommenswachstum“ mit zunehmendem Alter wird auf einen Anpassungsprozess zurückgeführt, in dessen Rahmen sich die Bewertungskriterien für ein „gutes“ bzw. „zufrieden stellendes“ Einkommen verändern. Dieser Prozess kommt darin zum Ausdruck, dass die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen während der Zeit nach dem Austritt aus dem Beruf weniger von künftigen Einkommensverbesserungen abhängig gemacht wird, sondern von der (erwarteten) Stabilität der Einkommenshöhe. Dies bedeutet, dass je älter die Befragten sind und umso weiter in der Vergangenheit ihr Austritt aus dem Berufsleben liegt, umso mehr gründen sie ihre Urteile zur Einkommenszufriedenheit auf erwartete Stabilität der Einkommenshöhe statt auf Einkommensverbesserungen. Während für Personen, die sich im Berufsleben befinden, in der Regel gilt, dass kleine, aber stetige Verbesserungen in der Einkommenshöhe zur langzeitigen Stabilität oder gar leichten Verbesserungen der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen führen<sup>173</sup>, wird hier postuliert, dass sich dieser Zusammenhang im Alter bzw. im Ruhestand verändert. Stabilität oder gar Wachstum in der Einkommenszufriedenheit gründen mit zunehmendem Alter somit auf erwartete Stabilität der Einkommenshöhe in der Zukunft.

Um diese These zu überprüfen, wurden die Befragten gebeten, ihre Erwartungen an die künftigen Veränderungen in der Einkommenshöhe sowohl im Hinblick auf die spezifische Richtung der Veränderung als auch die erwartete Stärke anzugeben. Die Abbildung 52 zeigt die Ausprägung der *Erwartungen an die zukünftige Entwicklung* der Nettoeinkommen in den vier Altersgruppen. Auch hier ist ein kurvilinearere Zusammenhang zwischen dem Alter und den Erwartungen an eine Einkommensänderung erkennbar. Während der Anteil Jener, die eine Verbesserung ihres Einkommens erwarten, bei den 50- bis 59-Jährigen knapp über 10% liegt und in den anderen Altersgruppen fast unmerklich klein bleibt, sind Änderungen bei jenen zu verzeichnen, die eher Stabilität von ihrem Einkommen erwarten. Sehr hoch fällt in allen Altersgruppen zudem der Anteil Jener aus, die eine Verschlechterung ihres Nettoeinkommens erwarten. Am höchsten liegt dieser Anteil bei den 70- bis 79-Jährigen, von denen fast 60% angegeben haben, eine Verschlechterung ihres Einkommens zu erwarten.

---

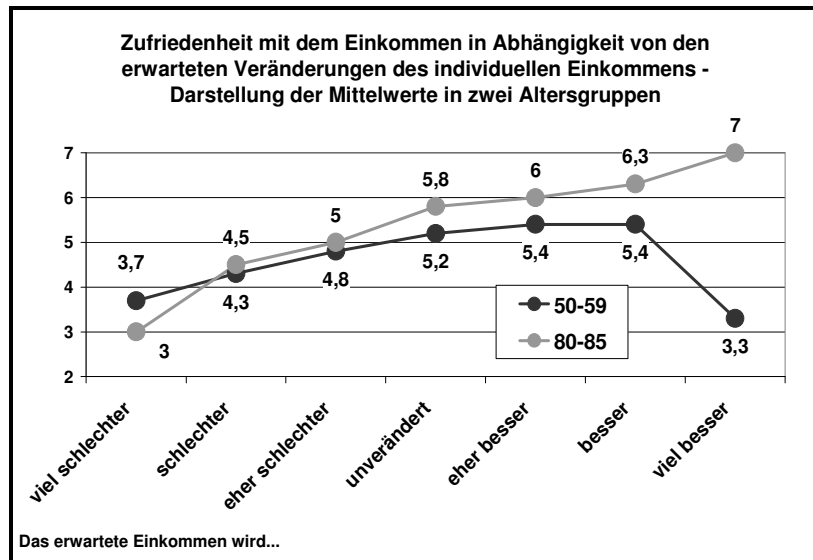
<sup>173</sup> Vgl. hierzu Easterlin (2003 b), Clark et al. (2003).



**Abbildung 52: Erwartungen an eine kurzfristige Änderung des individuellen Einkommens in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).**

Um die Unterschiede in der Zufriedenheit zwischen der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen und der 80- bis 85-Jährigen in Abhängigkeit von den Erwartungen an eine künftige Veränderung in der Einkommenshöhe darzustellen, wurden die Mittelwerte der unterschiedlich alten Personen in Abhängigkeit von der erwarteten Einkommensänderung berechnet. Aus den in Abbildung 53 dargestellten Werten geht hervor, dass die Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen bei den 80- bis 85-Jährigen schneller steigt, als bei den 50- bis 59-Jährigen, wenn eine Stabilität bzw. eine Verbesserung in der Einkommenshöhe erwartet wird. Bereits in der Gruppe jener Personen, die davon ausgehen, dass ihr Einkommen in den nächsten ein bis zwei Jahren unverändert bleibt, zeigen sich die Älteren um 0,5 Skalenpunkte zufriedener mit der Höhe ihres Einkommens als die Jüngeren. Obwohl diese Differenz nicht groß ist, bleibt sie auch bei einer noch positiveren Erwartung an die Entwicklung des Einkommens zwischen den beiden Altersgruppen bestehen. Was den starken Rückgang der Zufriedenheit bei den 50- bis 59-Jährigen bei Jenen anbetrifft, die davon ausgehen, dass ihr Einkommen in der Zukunft viel besser sein wird, so kann dies aufgrund der sehr niedrigen Fallanzahl in dieser Gruppe ein Artefakt sein. Ein weiterer deutlicher Unterschied zwischen den Altersgruppen ist bei jenen Personen beobachtbar, die davon ausgehen, dass ihr Einkommen in der näheren Zukunft viel schlechter sein wird: Diese negative Erwartung scheint sich auf die Einkommenszufriedenheit der 80- bis 85-Jährigen viel negativer auszuwirken als auf die der 50- bis 59-Jährigen.

Eine weitere Bestätigung der oben genannten These zeigt der zwar schwache, aber signifikante Zusammenhang zwischen der Rentendauer und der Zufriedenheit mit dem Einkommen: Je länger der Austritt aus dem Berufsleben zurückliegt, umso stärker die Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $r = .12$ ,  $p < 0,05$ ). Auch dies könnte als das Ergebnis einer Anpassung an ein „neues“ Einkommensniveau gewertet werden.



**Abbildung 53: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit von den erwarteten Einkommensänderungen in zwei Altersgruppen (Mittelwerte in zwei Altersgruppen).**

Zusammenfassend kann angemerkt werden, dass nicht das Alter an sich eine erklärende Variable für das Niveau der Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen darstellt, worauf auch das Ergebnis einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse ( $F = 2,448$ ,  $p(F) < 6,3\%$ ) hinweist, sondern eine Reihe anderer Variablen, die mit dem Alter jedoch stark zusammenhängen. Einen dieser erklärenden Faktoren bildet der berufliche bzw. soziale Status, der mit der Höhe des Einkommens, aber auch mit der Tatsache zusammenhängt, ob sich das Einkommen aufgrund von Übergängen in den Ruhestand in der näheren Vergangenheit verändert hatte. Demnach scheint ab dem späten Erwachsenenalter bzw. ab dem „jungen“ Alter ein im Zusammenhang mit einer veränderten Einkommenslage zusammenhängender Anpassungsprozess stattzufinden, in dem Personen ihre Erwartungen an eine künftige Entwicklung der Einkommenslage in ihrer Relevanz für Zufriedenheitsurteile „umgestalten“. Wird im hohen Alter eine stark pessimistische Einkommensänderung erwartet, hat dies einen stärker negativen Einfluss auf die Höhe der Einkommenszufriedenheit als im späten Erwachsenenalter. Wird dagegen Stabilität bzw. gar eine Verbesserung des Einkommens in der Zukunft erwartet, wirkt sich dies im hohen Alter positiver auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen aus als im späten Erwachsenenalter.

#### 5.2.3.1.3 Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit vom Geschlecht

Bereits die deskriptive Auswertung der Angaben zur Einkommenszufriedenheit verdeutlicht, dass Männer mit ihrem Einkommen zufriedener sind als Frauen (vgl. Abbildung 54). Zählt man innerhalb der Geschlechtergruppen die Anteile jener Personen zusammen, die sich mit ihrem Einkommen mindestens als „eher zufrieden“ bezeichnen, so beträgt dieser Anteil bei Männern ca. 66%, während er bei Frauen nur bei ca. 50% liegt. Ein deutlicher Unterschied zwischen den Geschlechtern ist ebenso bei den Anteilen jener Personen zu beobachten, die mit ihrem Einkommen unzufrieden sind. So gab ca. ein Drittel der Frauen an, mit ihrem individuellen Nettoeinkommen unzufrieden zu sein, während bei Männern dieser Anteil lediglich bei ca. 17% lag.



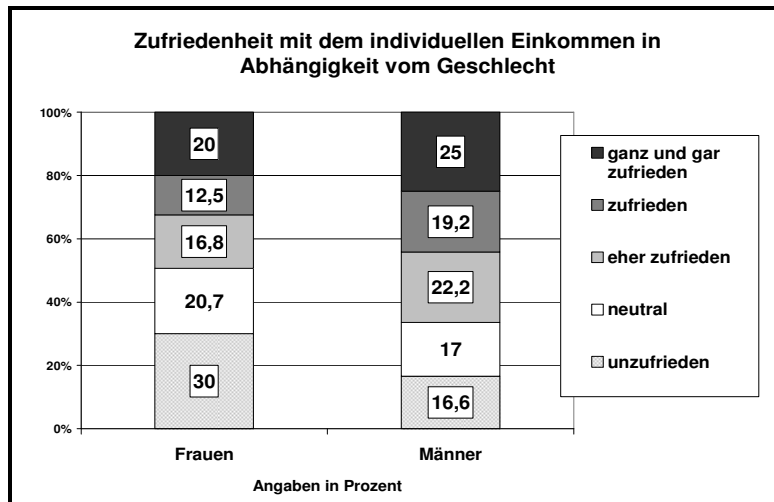


Abbildung 54: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Geschlecht.

Die geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Einkommenszufriedenheit spiegeln die ungleiche Verteilung der tatsächlichen Einkommen von Männern und Frauen wieder. Ein Vergleich der Mittelwerte der geschlechtsspezifischen Einkommenszufriedenheit – bei Frauen liegt dieser Wert bei  $x = 4,4$  ( $s = 1,9$ ), bei Männern beträgt er  $x = 5$  ( $s = 1,7$ ) – anhand einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse ( $F = 11,158$ ,  $p(F) < 0,1\%$ ) erweist sich als signifikant. Wird der Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen und dem Geschlecht nach der absoluten Einkommenshöhe (individuelles Nettoeinkommen im Monat) kontrolliert, verschwindet die Signifikanz. Dies bestätigt auch Abbildung 55, in der die Mittelwerte der Einkommenszufriedenheit in Abhängigkeit von der jeweiligen Einkommensklasse und dem Geschlecht dargestellt sind. Ein systematischer Unterschied in der Zufriedenheit mit dem individuellen Nettoeinkommen in Abhängigkeit von der tatsächlichen Einkommenshöhe zeigt sich zwischen den Geschlechtern in den niedrigsten Einkommensklassen: Hier sind Frauen trotz eines niedrigen Einkommens zufriedener als Männer.

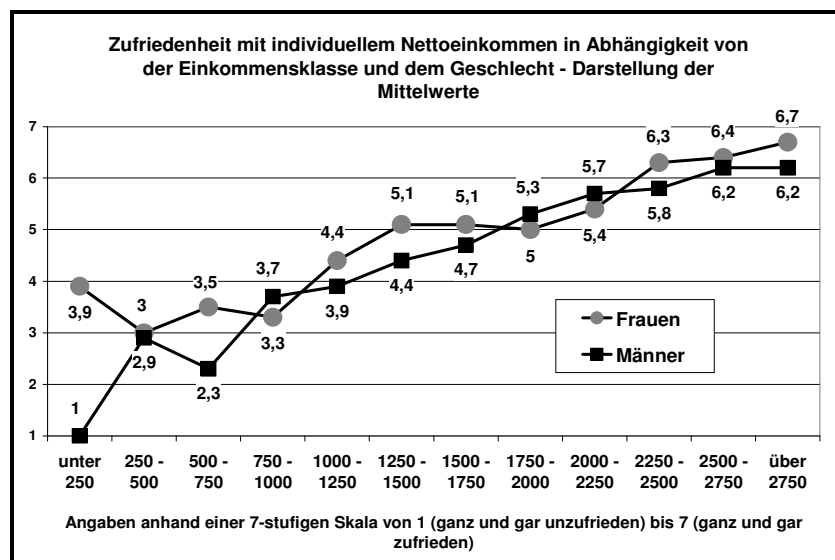
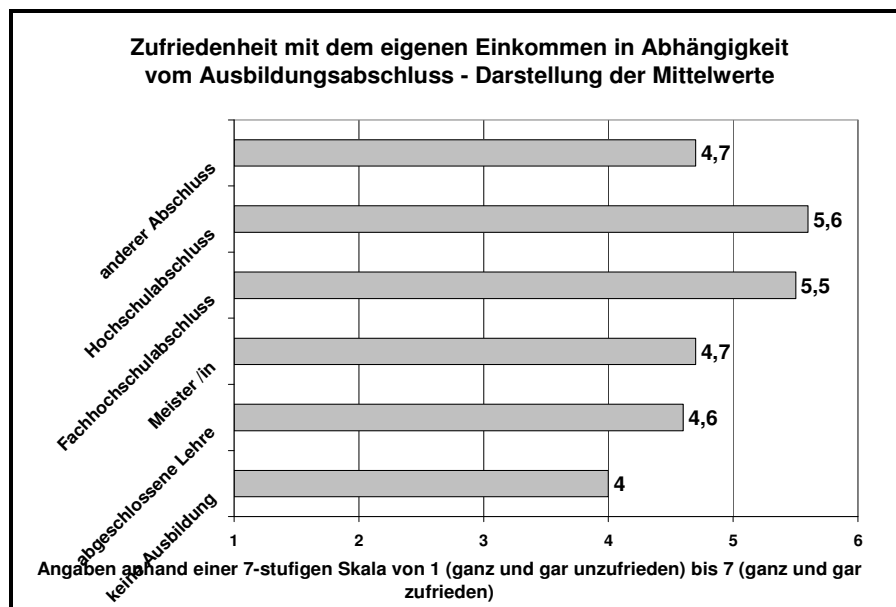


Abbildung 55: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe und dem Geschlecht (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).

Im Hinblick auf die Bedeutung der Geschlechtszugehörigkeit für die Einkommenszufriedenheit ergibt sich die Schlussfolgerung, dass sich Männer und Frauen zwar in der Höhe ihrer Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen signifikant voneinander unterscheiden; dieser Unterschied geht jedoch nicht auf das Geschlecht der befragten Personen, sondern auf die tatsächliche Einkommenshöhe zurück. Bei einer genauen Betrachtung der Mittelwerte der geschlechtsspezifischen Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen in Abhängigkeit von der tatsächlichen Höhe des Einkommens zeigt sich, dass Frauen in den niedrigen Einkommensklassen aber zufriedener mit ihrem Einkommen sind als Männer.

#### 5.2.3.1.4 Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit vom Schul- und Ausbildungsabschluss sowie sozialer bzw. beruflicher Position

Neben den geschlechtsspezifischen Unterschieden in der Einkommenszufriedenheit bestehen zwar nur leichte, aber dennoch signifikante Differenzen in Abhängigkeit von dem höchsten Schul- und Ausbildungsabschluss der befragten Personen. Dies zeigen Ergebnisse einer univariaten einfaktoriellen Varianzanalyse sowohl für den *Schulabschluss* ( $F = 3,562$ ,  $p(F) < 0,1\%$ ) als auch den höchsten *Ausbildungsabschluss* ( $F = 6,566$ ,  $p(F) < 0,01\%$ ). Abbildung 56 veranschaulicht die Mittelwerte der Einkommenszufriedenheit für die einzelnen Ausbildungsgruppen. Hieraus wird ersichtlich, dass je höher der Ausbildungsabschluss, umso höher ist auch die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen. Ein besonders hohes Zufriedenheitsniveau besteht bei Personen mit einem Hoch- sowie Fachhochschulabschluss.



**Abbildung 56: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Ausbildungsabschluss (Darstellung der Mittelwerte).**

Trotz der signifikanten Ergebnisse der Varianzanalysen deuten weitere Analysen allerdings darauf hin, dass nicht der Ausbildungsabschluss für die Zufriedenheit entscheidend ist, son-

dern die mit ihm einhergehende Höhe des individuellen Einkommens. Werden die Zusammenhänge zwischen den jeweiligen Abschlüssen und der Einkommenszufriedenheit berechnet, erweisen sich diese zunächst als signifikant. Wird der Einfluss des Einkommens auf die Höhe der Einkommenszufriedenheit einbezogen, verschwindet der Zusammenhang zwischen dem Ausbildungsabschluss und der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen. Obwohl individuelle Bildungskarrieren einen Teil zur Einkommenszufriedenheit beitragen, beruht dieser eher auf der Höhe des Einkommens, das auf der Grundlage dieser Abschlüsse erwirtschaftet werden kann, und weniger auf der Tatsache, eine konkrete Ausbildung absolviert zu haben.

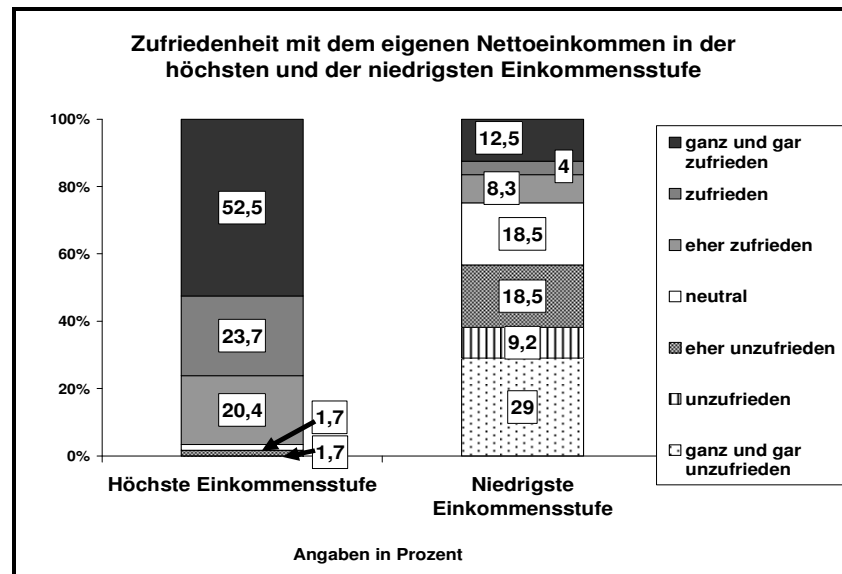
Neben dem Bildungsgrad trägt auch die *berufliche bzw. soziale Position* als ein weiteres Merkmal des sozioökonomischen Status zur Einkommenszufriedenheit bei. Die Ergebnisse einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse zeigen, dass auch im Hinblick auf die berufliche bzw. soziale Position kleine, aber signifikante Unterschiede zwischen den unterschiedlichen sozialen Gruppen bestehen ( $F = 6,442$ ,  $p(F) < 0,01\%$ ). Am zufriedensten ( $x = 5,5$ ,  $\max. = 7$ ,  $\min. = 1$ ,  $s = 1,4$ ) zeigt sich dabei die Gruppe der Berufstätigen in Vollzeit, gefolgt von Pensionären/innen ( $x = 5,4$ ,  $s = 1,6$ ) sowie Personen im Vorruhestand ( $x = 5,3$ ,  $s = 1,8$ ). Am wenigsten Zufrieden sind dabei Personen, die arbeitslos sind ( $x = 2,7$ ,  $s = 1,9$ ). Dennoch dürfte auch hier die berufliche Stellung nur einen „Teil“ der Erklärung liefern. Weil berufliche Positionen mit Einkommensunterschieden einhergehen, dürfte für die Höhe der Einkommenszufriedenheit auch die konkrete Einkommenshöhe (mit)erklärend sein.

#### 5.2.3.1.5 Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe

Erwartungsgemäß spielt die absolute Höhe des Einkommens für die Zufriedenheit mit dem Einkommen eine wichtige Rolle. Die Korrelation zwischen der Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat und der Zufriedenheit mit dem Einkommen betrug für die gesamte Stichprobe  $r = .60$  ( $p < 0,01$ ). Um die Unterschiede auf der deskriptiven Ebene genauer zu visualisieren, wurden Zufriedenheitsangaben der Befragten der niedrigsten (unter 500 € im Monat) und der höchsten (über 2750 € im Monat) Einkommensstufen miteinander verglichen (vgl. Abbildung 57). Bereits bei der ersten Betrachtung der Ergebnisse fällt auf, dass in der Gruppe der „Hochverdiener“ der Anteil jener Personen, die angegeben haben, mit ihrem Einkommen eher unzufrieden zu sein, mit 1,7% verschwindend gering ist. Ähnlich klein fällt der Anteil der „Teils-Zufriedenen-Und-Teils-Unzufriedenen“ aus (1,7%) (in der Graphik mit dem Begriff „neutral“ bezeichnet). Aus der „positiven“ Perspektive wiederum betrachtet, gaben fast 97% der Personen in der höchsten Einkommensstufe an, mit der Höhe ihres Einkommens mindestens „eher zufrieden“ zu sein, wobei sich knapp über die Hälfte dieser Befragten sogar als „sehr zufrieden“ bezeichnete.

Ein gänzlich anderes Bild zeigt sich dagegen in der Gruppe der „Geringverdiener“. Mit diesem Begriff werden an dieser Stelle jene Personen bezeichnet, die monatlich über weniger als 500 Euro Nettoeinkommen verfügen. Bei diesen Befragten ist im Hinblick auf ihre Einkommenszufriedenheit zwar keine spiegelbildliche Entwicklung zu den „Hochverdienern“ beobachtbar; es wird aber deutlich, dass hier der Anteil jener Personen, die mit ihrem Einkommen

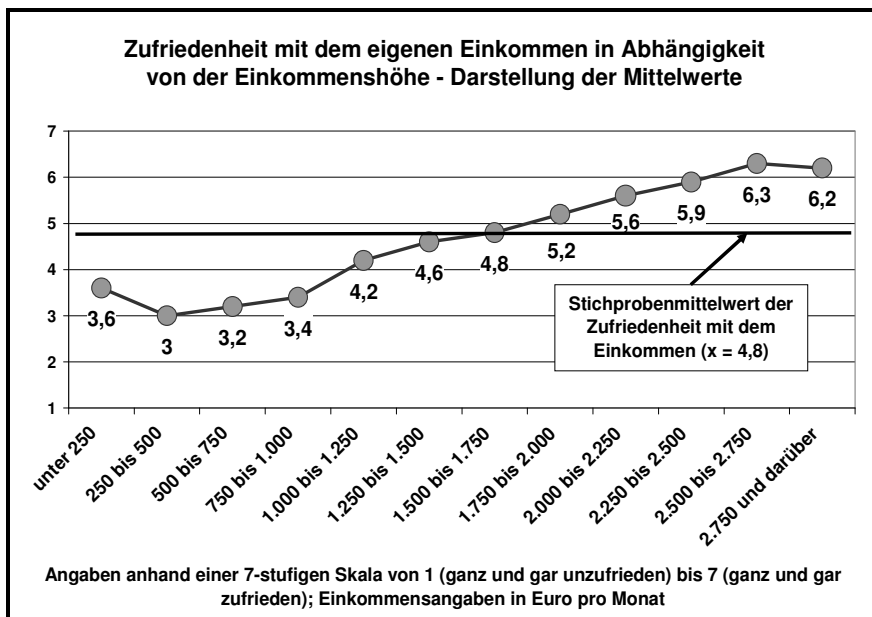
unzufrieden sind, über der Hälfte liegt. Fast 57% dieser Befragten zeigen sich mit ihrem individuellen Nettoeinkommen unzufrieden<sup>174</sup>. Der Anteil der „Zufriedenen“ liegt dagegen bei ca. 25%, wobei die Hälfte dieser Personengruppe gar angegeben hatte, mit ihrem Einkommen „ganz und gar zufrieden“ zu sein. An der Gruppe der „Geringverdiener“ wird ganz besonders deutlich, dass die Einkommenshöhe nicht als einziger Indikator für die Höhe der Zufriedenheit mit dem Einkommen herangezogen werden kann. Dennoch kann sie als einer der stärksten, wenn nicht gar als *der stärkste Prädiktor* der Einkommenszufriedenheit bezeichnet werden.



**Abbildung 57: Zufriedenheit mit individuellem (Netto)Einkommen in der höchsten (über 2.750 € im Monat) und der niedrigsten Einkommensstufe (unter 500 € im Monat).**

Auf die zentrale Bedeutung der Einkommenshöhe für die Zufriedenheit mit dem Einkommen weist auch das Ergebnis einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse hin ( $F = 19,7$ ,  $p(F) < 0,01\%$ ). Die Mittelwerte der Einkommenszufriedenheit in den jeweiligen Einkommensklassen stehen dabei in einem eindeutig linearen Verhältnis zur Einkommenshöhe: Je höher das individuelle Einkommen, umso höher fällt tendenziell auch die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen aus (vgl. Abbildung 58).

<sup>174</sup> Hiermit sind alle Befragten gemeint, die angegeben haben, mit ihrem eigenen Einkommen mindestens „eher unzufrieden“ zu sein.



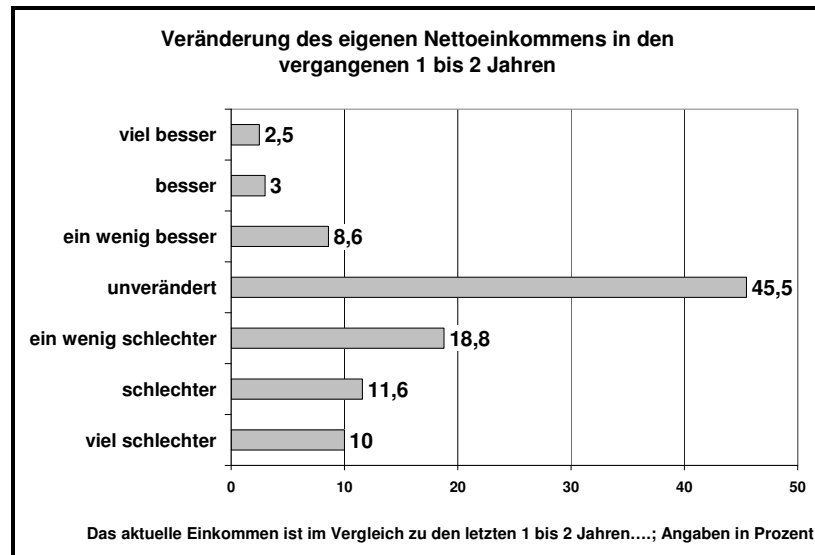
**Abbildung 58: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit von der Einkommensgruppe (Mittelwerte in den einzelnen Einkommensgruppen).**

#### 5.2.3.1.6 Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von Veränderungen des Einkommens in der Vergangenheit und den Erwartungen an die Zukunft

Wie bereits oben angemerkt, kann die aktuelle Einkommenshöhe nicht als einzige Prädiktorvariable für die Zufriedenheit mit dem Einkommen herangezogen werden. So machte vergangene Forschung darauf aufmerksam, dass sowohl kurzfristige Änderungen in der Einkommenshöhe als auch die Erwartungen an eine Einkommensänderung in der Zukunft die Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen beeinflussen können. Insbesondere temporale Vergleiche der aktuellen Einkommenslage mit einer früheren Einkommenssituation werden häufig zur Bildung von Zufriedenheitsurteilen herangezogen. Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen der Einkommenszufriedenheit und dem Einkommensniveau zeigen, dass eine Veränderung im Einkommen sich vor allem dann in den Einschätzungen der Einkommenszufriedenheit widerspiegelt, wenn diese einen kürzeren bis mittleren Zeithorizont hat (Easterlin 2003 b). Um die Bedeutung solcher in die Vergangenheit oder in die Zukunft gerichteten temporalen Vergleiche einschätzen zu können, sind die Befragten in der hier beschriebenen Studie gebeten worden, die vergangenen und erwarteten *Veränderungen ihres Einkommens* mit einem Zeithorizont von jeweils einem bis zwei Jahren einzuschätzen. Dabei sollten sie angeben, ob sich ihr Einkommen in den vergangenen ein bis zwei Jahren zum Positiven oder Negativen hin verändert hatte. Die wahrgenommene Stärke dieser Veränderung (Verbesserung versus Verschlechterung) wurde anhand einer 7-stufigen Skala gemessen (von 1 = *ist viel schlechter* bis 7 = *ist viel besser*). Abbildung 59 zeigt das Ausmaß der vergangenen Einkommensänderungen der gesamten Stichprobe. Hier fällt auf, dass der Anteil jener Personen, deren Einkommen sich in den zwei vergangenen Jahren gar *nicht* verändert hatte, mit ca. 45% relativ hoch ausfällt – ein Tatbestand, der bei einem 67-prozentigen Anteil von Personen, deren Einkünfte aus Rente oder Pension entstammen, dennoch wenig überraschend sein dürfte.

Eine Verbesserung ihres Nettoeinkommens haben ca. 14% der Befragten erfahren, während ein Anteil von ca. 40% eine Verschlechterung der Einkommenslage zu verzeichnen hatte.

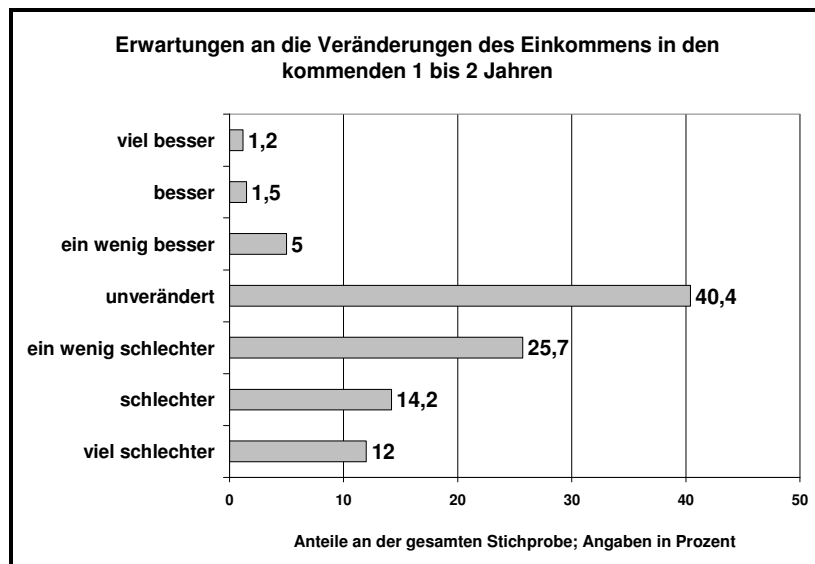
Die kurz- bis mittelfristigen Änderungen in der Einkommenshöhe stehen in einem signifikanten Zusammenhang mit der Einkommenszufriedenheit. Die Korrelation zwischen den beiden Variablen war positiv und betrug  $r = .50$  ( $p < 0,01$ ). Dies bedeutet, dass negative Veränderungen in der Einkommenshöhe mit einer niedrigeren Einkommenszufriedenheit einhergehen, während kurzfristige Einkommensverbesserungen einen signifikanten Zuwachs der Einkommenszufriedenheit bedeuten.



**Abbildung 59: Veränderung des individuellen Einkommens in den vergangenen 1 bis 2 Jahren (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Neben den bereits stattgefundenen Veränderungen spielen auch *Erwartungen* an die künftige Einkommensentwicklung eine wichtige Rolle. So können auch diese die Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen beeinflussen. Wie aus der Abbildung 60 ersichtlich wird, gehen allerdings nur ca. 8% aller Befragten von einer künftigen Verbesserung ihrer materiellen Lage aus. Dagegen gaben ca. 40% an, dass sich ihr Einkommen in den kommenden ein bis zwei Jahren nicht verändern würde, während knapp über die Hälfte aller Befragten von einer Verschlechterung ihres künftigen Einkommens ausging.

Aus der Auswertung der Daten geht hervor, dass neben den stattgefundenen Veränderungen in der materiellen Lebenslage auch die Erwartungen an eine Einkommensänderung im signifikanten Zusammenhang mit der Einkommenszufriedenheit stehen. So zeigte sich ein mittelstarker und positiver Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit mit dem aktuellen Nettoeinkommen und den Erwartungen an die Änderungen des Einkommens in der näheren Zukunft ( $r = .35$ ,  $p < 0,01$ ). Demnach sind Personen mit ihrem aktuellen Einkommen umso mehr zufrieden, je mehr positive Veränderungen ihres Einkommens sie erwarten. Werden in der näheren Zukunft dagegen Einkommenseinbußen erwartet, geht dies mit einem niedrigeren Niveau der aktuellen Einkommenszufriedenheit einher.



**Abbildung 60: Erwartungen an eine Änderung des individuellen Einkommens in den kommenden 1 bis 2 Jahren (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Von wesentlicher Bedeutung ist die Frage, ob negative Erwartungen an künftige Einkommensentwicklungen mit bisher gemachten Erfahrungen einhergehen, d.h. ob Personen, die bereits negative Veränderungen in der Einkommenshöhe erfahren haben auch negative Veränderungen in der Zukunft erwarten. Die Korrelation zwischen den Einkommensänderungen der Vergangenheit und den Erwartungen an die Zukunft liegt bei  $r = .5$  ( $p < 0,01$ ). Dies bestätigt die oben gestellte Frage, was bedeutet, dass ein großer Teil jener Personen, die bisher eine positive Veränderungen ihres Einkommens erfahren haben, in der Zukunft ebenso mit positiven Einkommensänderungen rechnen. Für jene Befragten dagegen, die in den vergangenen ein bis zwei Jahren Einkommenseinbußen in Kauf genommen haben, geht dies mit einer pessimistischen Zukunftserwartung einher.

Betrachtet man die *Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen* in Abhängigkeit von beiden temporalen Vergleichen im Rahmen des gleichen Modells, zeigt sich, dass ihr Niveau in Abhängigkeit von beiden Vergleichsperspektiven ähnlich hoch ist. Je positiver die Einkommensentwicklung bereits in der Vergangenheit war und umso positiver fallen die Erwartungen an die künftige Einkommensentwicklung aus, umso höher ist die Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen. Trotz leichter Unterschiede wirken sich somit beide Vergleichsperspektiven ähnlich auf die Höhe der Einkommenszufriedenheit aus. Ergebnisse einfaktorieller univariater Varianzanalysen zeigen zudem, dass sowohl bisherige Veränderungen im Einkommen als auch die Erwartungen an die Zukunft einen signifikanten Beitrag zur Zufriedenheit mit dem Einkommen leisten. Dennoch scheint der Vergleich zur Vergangenheit die Zufriedenheit mit dem aktuellen Einkommen etwas mehr zu beeinflussen ( $F = 26,5$ ,  $p(F) < 0,01$ ) als die Erwartungen an künftige Einkommensänderungen ( $F = 12,2$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Dies ist sowohl an dem „negativen“ als auch dem „positiven“ Ende der Skala zu beobachten: Wird das aktuelle Einkommen im Vergleich mit dem vergangenen Einkommen als viel schlechter eingeschätzt, wirkt sich dieses stärker auf die Einkommenszufriedenheit aus, als wenn die befragte Person

eine entsprechende Einkommensminderung erst in der Zukunft erwartet. Wird eine Einkommensverbesserung dagegen erst in der Zukunft erwartet, wirkt sie sich viel schwächer auf die aktuelle Einkommenszufriedenheit aus, als wenn eine tatsächliche Verbesserung des Einkommens in der näheren Vergangenheit stattgefunden hätte.

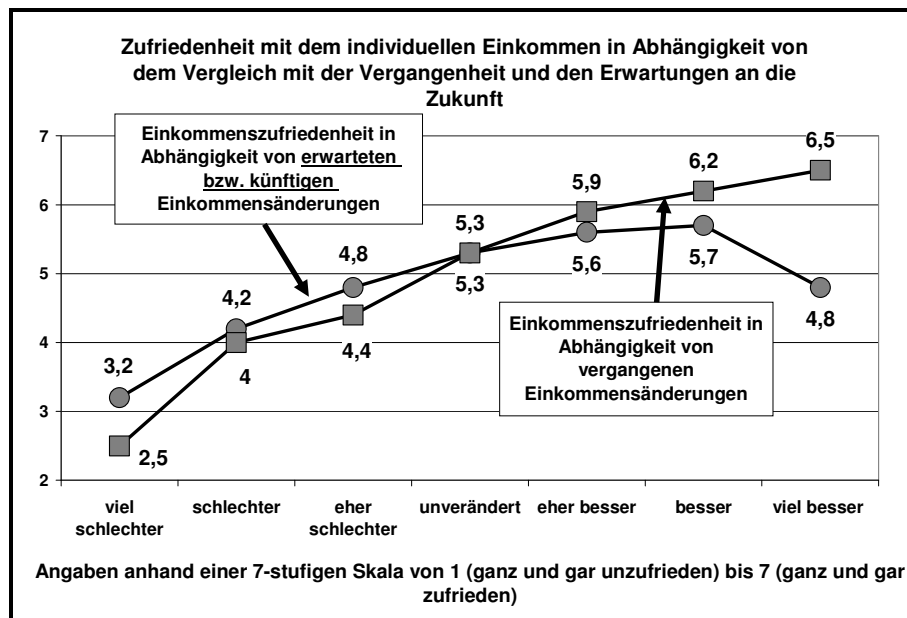


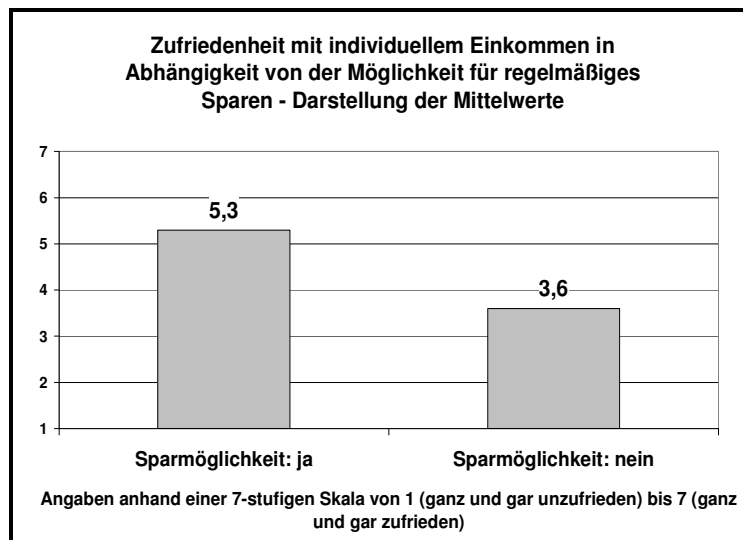
Abbildung 61: Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von vergangenen und künftigen Einkommensänderungen (Darstellung der Mittelwerte).

#### 5.2.3.1.7 Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von vorhandenen Sparmöglichkeiten

Einkommen kann für Menschen eine Reihe unterschiedlicher Funktionen erfüllen. Zu den wichtigsten Bestimmungen des Einkommens gehört zweifelsohne die Gewährleistung des privaten Konsums. Aber auch die Vorsorge für die Zukunft, die in Form von Ersparnissen vorbereitet wird, bildet einen wichtigen Beitrag des Einkommens zur erlebten Sicherheit und damit auch zur Lebensqualität. Eine der Thesen dieser Arbeit lautet, dass das Vorhandensein von Spielräumen für Ersparnisse einen wichtigen Beitrag des Einkommens zur Zufriedenheit mit dem Einkommen bildet. Sind Menschen in der Lage, mithilfe ihres aktuellen Einkommens für die materielle Sicherheit in der Zukunft vorzusorgen, hat dies positive Auswirkungen auf die Zufriedenheit mit dem individuellen Einkommen. Anhand der erhobenen Daten sollte überprüft werden, ob die Möglichkeit, einen Teil des Einkommens regelmäßig sparen zu können, zur Zufriedenheit mit dem Einkommen beiträgt. Im Rahmen der schriftlichen Untersuchung wurden die Befragten deshalb gebeten, anzugeben, ob sie generell einen Teil ihres eigenen Einkommens regelmäßig sparen können; zudem sollten sie die Höhe der monatlichen Ersparnisse angeben. Die Abbildung 62 zeigt die Mittelwerte der Einkommenszufriedenheit in der Gruppe jener Personen, die einen Teil ihres Einkommens regelmäßig sparen können (x



= 5,3, min. = 1, max. = 7, s = 1,6) sowie bei jenen, die keinen Anteil ihres Einkommens zur Seite legen können (x = 3,6, min. = 1, max. = 7, s = 1,9).



**Abbildung 62: Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von der Möglichkeit zur Ersparnisbildung (Darstellung der Mittelwerte).**

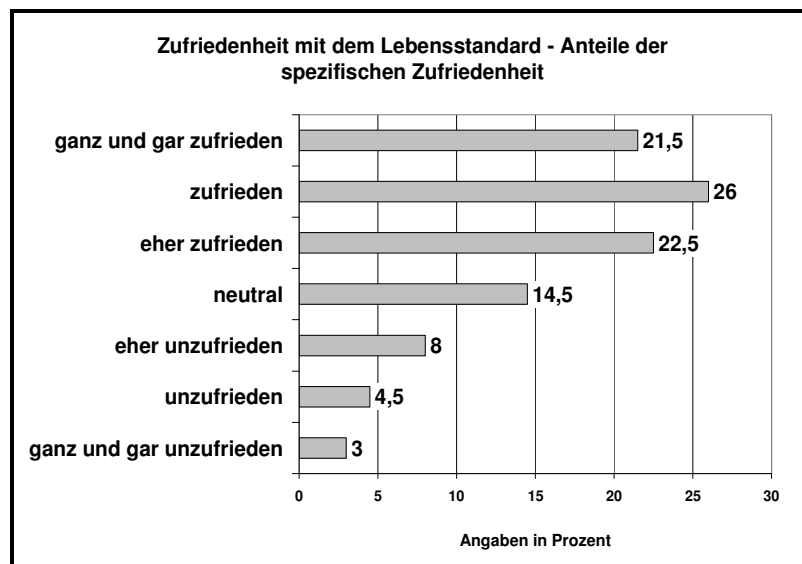
Die Ergebnisse einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse zeigen, dass der Unterschied in der Einkommenszufriedenheit zwischen den beiden Gruppen hochsignifikant ist ( $F = 82,344$ ,  $p(F) < 0,01$ ), was darauf hinweist, dass bereits die Möglichkeit, Ersparnisse zu bilden, einen wichtigen Beitrag zur Einkommenszufriedenheit leistet. Dieser Beitrag erweist sich zudem als weitgehend unabhängig von der absoluten Einkommenshöhe und sogar teilweise unabhängig von der Höhe der monatlichen Sparsumme. Dagegen hängt die Höhe der monatlichen Sparsumme weitgehend von der absoluten Einkommenshöhe ab: Je höher das individuelle Nettoeinkommen im Monat, umso höher der Betrag, der monatlich zu Sparzwecken verwendet wird. Obwohl die Höhe der monatlichen Sparsumme im Rahmen einer separaten einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse ca. 25% der Gesamtvarianz in den Maßen der Einkommenszufriedenheit erklärt, erweist sich ihr eigener Beitrag in komplexeren Erklärungsmodellen als weniger bedeutsam. Die Tatsache, dass ein Teil des Einkommens gespart wird, ist jedoch nicht nur von der Einkommenshöhe abhängig, sondern auch vom Umgang des Einzelnen mit seinem Einkommen. Der Umstand, dass die Einkommenszufriedenheit älterer Befragter zum großen Teil von der Chance abhängig ist, überhaupt Einkommen sparen zu können, weist auf den hohen Stellenwert der Ersparnisse in den befragten Kohorten hin.

### 5.2.3.2 Die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard

#### 5.2.3.2.1 Durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Lebensstandard

Eine deskriptive Auswertung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zeigt, dass insgesamt 70% der Befragten mit ihrem aktuellen Lebensstandard mindestens „eher zufrieden“ sind, wobei ca. ein Fünftel der gesamten Stichprobe (21,5%) sich gar als „sehr zufrieden“ mit ihrem Lebensstandard bezeichnet. Wendet man sich dem negativen Pol der Skala zu, so geben

hier 15,5% der Befragten an, mit ihrem aktuellen Lebensstandard mindestens „eher unzufrieden“ zu sein (vgl. Abbildung 63). Der Mittelwert der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard liegt für die gesamte Stichprobe bei  $x = 5,1$  (min. = 1, max. = 7) und fällt damit geringfügig höher aus als die durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $x = 4,8$ ). Dennoch liegt auch dieser Wert am unteren Ende der Hierarchie bereichsspezifischer Zufriedenheit mit allen erfassten Lebensbereichen.



**Abbildung 63: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Obwohl die Mehrheit der Befragten mit ihrem Lebensstandard zufrieden ist, weist die vergleichsweise hohe Standardabweichung von  $s = 1,6$  auf bestehende Unterschiede innerhalb der Stichprobe hin. Um jene Variablen ausfindig zu machen, die für die Differenzen verantwortlich sind, wird im nächsten Abschnitt auf die Bedeutung einer Reihe *soziodemographischer Variablen* eingegangen. Zusätzlich wird ebenfalls zu fragen sein, ob ausgesuchte *Indikatoren der objektiven materiellen Ressourcenlage*, wie z.B. die Höhe des individuellen Einkommens oder des Haushaltsnettoeinkommens, einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard haben. Ergänzend wird der Einfluss *subjektiver Bewertungsprozesse* auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard untersucht. So zeigte bereits Michalos (1982), dass Zufriedenheit – auch bei älteren Menschen – das Ergebnis unterschiedlicher kognitiver Vermittlungsprozesse ist, in deren Rahmen unterschiedliche Lebensbereiche, zu denen auch der Lebensstandard zählt, anhand bestimmter Kriterien, wie z.B. an dem Grad der Realisierung eigener materieller Ziele, an dem Vergleich zu früher oder den Erwartungen an die Zukunft bewertet werden. Zum Abschluss dieses Kapitels folgt die Klärung der Frage, welche Variablen die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard am besten vorhersagen können.

#### 5.2.3.2.2 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Alter

Die deskriptive Analyse der Daten deutet darauf hin, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard weitgehend unabhängig vom Alter der Befragten ist (vgl. Abbildung 64). So sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Altersgruppen nicht nur sehr klein; sie zeigen zudem

auch keinen altersabhängigen Trend auf. Auffällig ist allerdings, dass der Anteil jener Befragten, die angegeben haben, mit ihrem Lebensstandard „ganz und gar zufrieden zu sein“, in der Gruppe der 80- bis 85-Jährigen mit über 26% am höchsten ist. Die ältesten Befragten weisen mit knapp über 10% zudem auch den kleinsten Anteil jener auf, die mit ihrem Lebensstandard „ganz und gar unzufrieden“ sind. Sowohl die bivariate Korrelation zwischen dem Alter und der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard als auch das Ergebnis einer univariaten Varianzanalyse, in der die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von den vier Altersgruppen getestet wurde, zeigen jedoch kein signifikantes Ergebnis. Das Alter scheint – zumindest in der hier untersuchten Stichprobe – keinen Einfluss auf das Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zu haben.

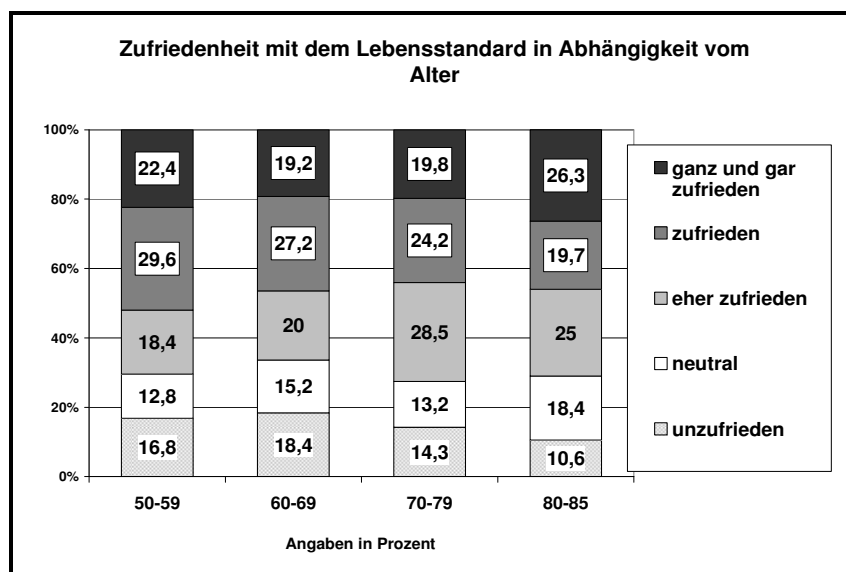


Abbildung 64: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).

### 5.2.3.2.3 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Geschlecht

Leichte Unterschiede im Hinblick auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard sind in Abhängigkeit vom Geschlecht beobachtbar. So sind Männer mit ihrem Lebensstandard im Durchschnitt zufriedener als Frauen. Während ca. 73% der befragten Männer mit ihrem Lebensstandard mindestens „eher zufrieden“ waren, gab es auf der Seite der weiblichen Befragten nur ca. 65%, die zu den mindestens „eher Zufriedenen“ gezählt werden konnten. Auffällig bei der deskriptiven Bewertung bleibt allerdings, dass der Anteil jener Personen, die angegeben haben, mit ihrem Lebensstandard „ganz und gar zufrieden“ zu sein, unter den weiblichen Befragten mit 25% etwas höher liegt als bei den Männern (18,6%). Im Gegensatz dazu weisen Frauen aber auch mit fast 20% einen größeren Anteil jener auf, die mit ihrem Lebensstandard „ganz und gar unzufrieden“ sind. Die Ergebnisse eines T-tests weisen jedoch darauf hin, dass die beobachteten Unterschiede im Niveau dieser bereichsspezifischen Zufriedenheit nicht von der Geschlechtszugehörigkeit abhängig sind, was auf die potentielle Wirkung anderer Variablen hinweist.

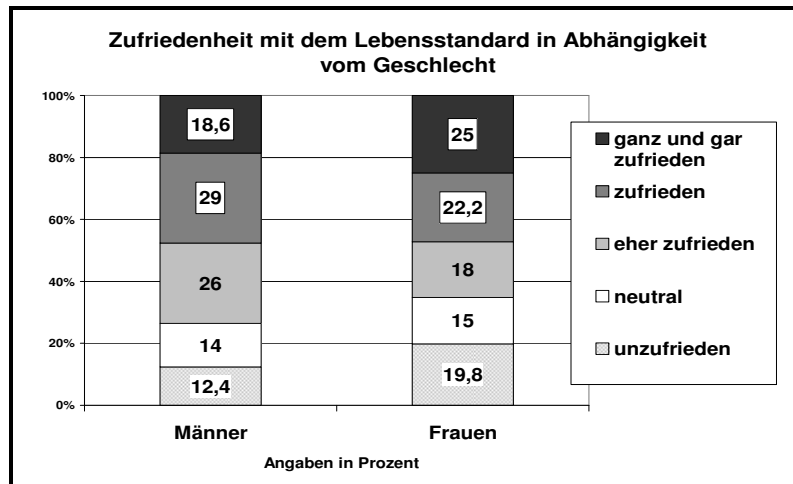


Abbildung 65: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Geschlecht (Anteile bei Männern und Frauen).

#### 5.2.3.2.4 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Schul- und Ausbildungsabschluss sowie sozialer bzw. beruflicher Position

Neben dem Alter und dem Geschlecht stellt der Berufs- und Bildungsstatus eine der wichtigsten soziodemographischen Größen dar. Wie die Abbildung 66 verdeutlicht, hängt die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard – zumindest teilweise – von dem *höchsten Schulabschluss* ab. Je höher der Bildungsgrad, umso höher tendenziell auch die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Während die Mittelwerte der Personen mit dem Abschluss einer Hilfs- bzw. Sonderschule, einer Volksschule oder gar ohne Abschluss im Hinblick auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard um den „neutralen“ Punkt der Skala streuen, liegen die durchschnittlichen Angaben der Befragten, die über eine höhere schulische Bildung (mindestens den Abschluss einer Realschule) verfügen, über dem 5. Punkt der verwendeten Ratingskala, der mit dem Label „eher zufrieden“ umschrieben wird.

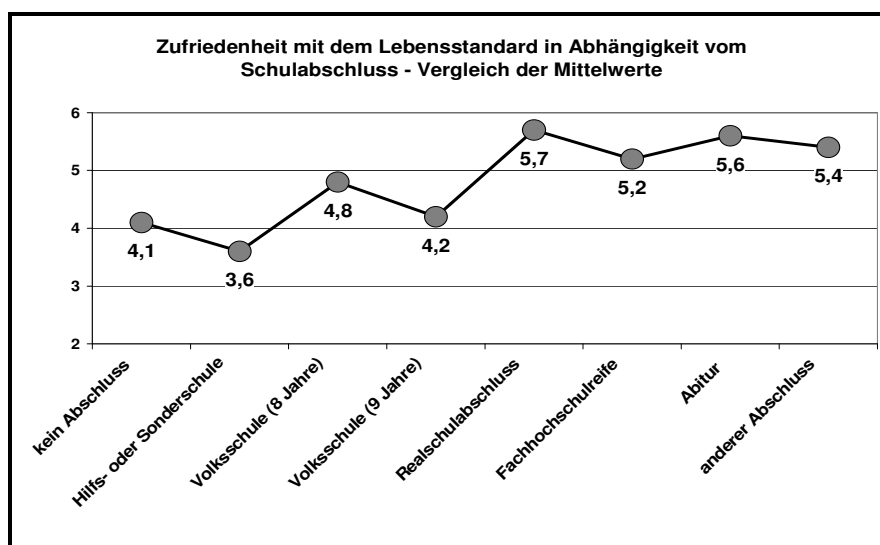
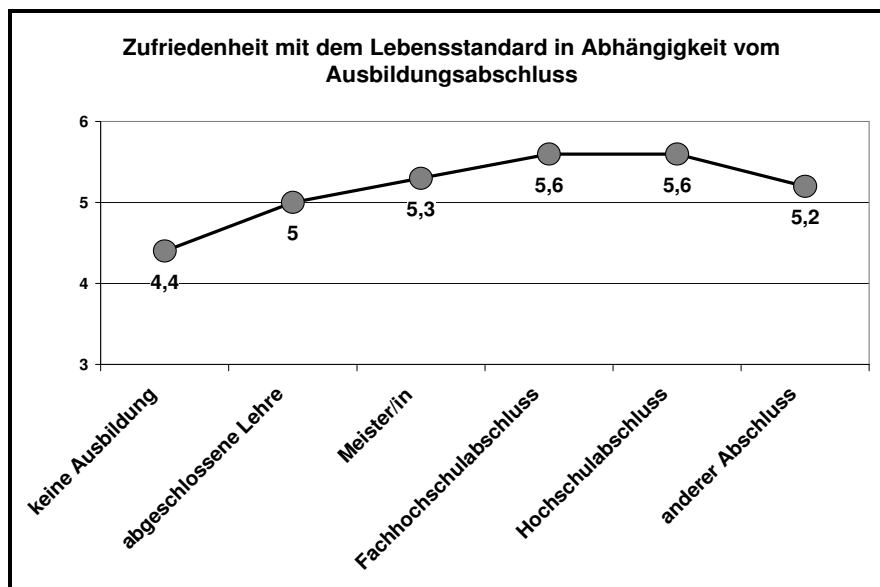


Abbildung 66: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Schulabschluss (Mittelwerte).

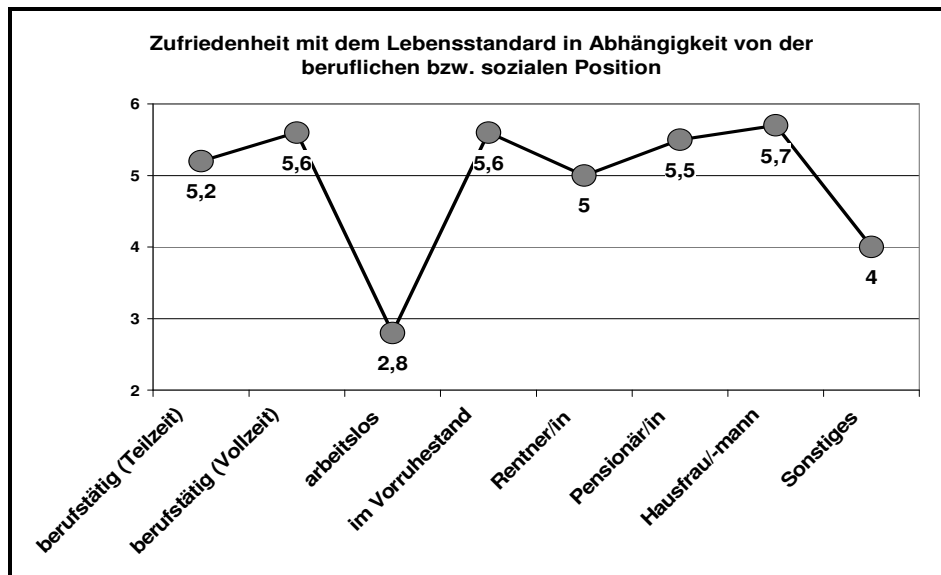
Neben dem Schulabschluss scheint auch die *berufliche Bildung* eine bestimmende Rolle bei der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zu spielen. Die Abbildung 66 zeigt, dass das Niveau der bereichsspezifischen Zufriedenheit umso höher liegt, je höher der Bildungsabschluss ist. Dabei unterscheiden sich jene Befragte, die über keine Ausbildung verfügen, von jenen, die mindestens einen Fachhochschulabschluss haben, im Durchschnitt um 1,2 Punkt der 7-stufigen Ratingskala. Untersucht man die Unterschiede im Niveau der bereichsspezifischen Zufriedenheit zwischen den Personen mit unterschiedlichen Schul- sowie Bildungsabschlüssen, so machen die Ergebnisse einer univariaten Varianzanalyse zwar durch ihr hohes Signifikanzniveau auf den Beitrag der schulischen Bildung aufmerksam; der F-Wert fällt jedoch vergleichsweise schwach aus ( $F = 5,6, p < 0,01$ ). Ein ähnliches Ergebnis zeigt sich bei dem höchsten Ausbildungsabschluss – auch hier sind die aus einer univariaten Varianzanalyse hervorgehenden Unterschiede signifikant, dennoch fallen auch diese eher schwach aus ( $F = 4,3, p < 0,01$ ).



**Abbildung 67: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Bildungsabschluss (Darstellung der Mittelwerte).**

Neben dem Niveau der schulischen sowie beruflichen Bildung scheint auch der aktuelle *berufliche bzw. soziale Status* dafür verantwortlich zu sein, wie hoch die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ausfällt. Wie die Abbildung 68 zeigt, gibt es hier teilweise große Unterschiede zwischen den einzelnen Berufs- bzw. sozialen Gruppen. So ist insbesondere die Gruppe der Arbeitslosen mit ihrem Lebensstandard stark unzufrieden ( $x = 2,8, \text{min.} = 1, \text{max.} = 7$ ). Dagegen fallen die Differenzen zwischen den übrigen Berufsgruppen weniger stark aus. Die Ergebnisse einer univariaten Varianzanalyse, mit deren Hilfe die Bedeutung der beruflichen Lage für die Unterschiede im Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard untersucht wurde, weisen darauf hin, dass der Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard hoch signifikant ist ( $F = 7,4, p < 0,0001$ ). Betrachtet man die Standardabweichung innerhalb der einzelnen Gruppen, so ist diese am niedrigsten in der Gruppe der Arbeitslosen ( $s = 1,1$ ), was darauf hindeutet, dass diese Personen nicht nur im Mittel sehr un-

zufrieden mit ihrem Lebensstandard sind, sondern dass sie sich im Niveau Ihrer „Unzufriedenheit“ auch wenig voneinander unterscheiden. Die höchste Standardabweichung dagegen findet sich in der Gruppe der Rentner ( $s = 1,6$ ) und der Vorruheständler ( $s = 1,5$ ), was auf vergleichsweise große Unterschiede im Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard innerhalb dieser Gruppen hinweist.



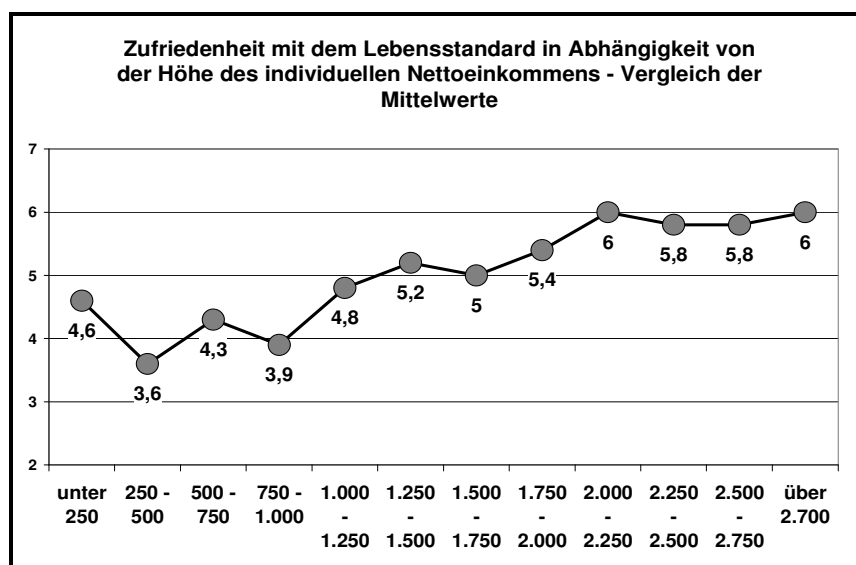
**Abbildung 68: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der beruflichen bzw. sozialen Position (Darstellung der Mittelwerte).**

#### 5.2.3.2.5 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe

Trotz der signifikanten Bedeutung der Schul- und beruflichen Bildung als auch der beruflichen Position für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, bleibt es zu prüfen, welche Rolle dem *Einkommen* hinsichtlich der hier untersuchten bereichsspezifischen Zufriedenheit zukommt. So ist die Einkommenshöhe in aller Regel das Resultat einer hohen schulischen und beruflichen Bildung, so dass diese beiden Variablen nur im Zusammenhang mit der Einkommenssituation betrachtet werden können. Zudem wird der Lebensstandard in der Regel von den Mitgliedern eines gesamten Haushalts „produziert“, so dass nicht nur die Bedeutung der Höhe des individuellen Einkommens von Bedeutung ist, sondern auch die Rolle des gesamten Haushaltsnettoeinkommens sowie des pro Person und Alter gewichteten Äquivalenzeinkommens.

Wie die Abbildung 69 verdeutlicht, hängt die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard von der Höhe des *individuellen Nettoeinkommens* im Monat ab. Während sich die Befragten, die den untersten Einkommensstufen zugeordnet werden, über ein vergleichsweise niedriges Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard auszeichnen, steigt die bereichsspezifische Zufriedenheit mit der Höhe des eigenen Einkommens. Dabei fallen die Unterschiede in den Mittelwerten der Lebensstandardzufriedenheit mit fast 2,4 Punkten der 7-stufigen Ratingskala sehr stark aus. Während die durchschnittlichen Angaben der Zufriedenheit in den untersten Ein-

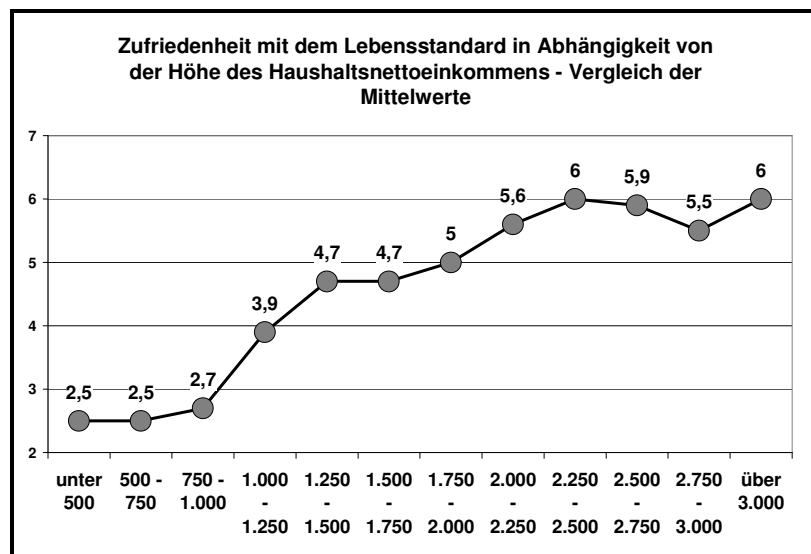
kommensgruppen höchstens knapp über dem „neutralen“ Punkt der Skala liegen, steigen sie fast linear mit der Höhe des Einkommens. Die Ergebnisse einer univariaten Varianzanalyse, in der die Höhe des monatlichen Einkommens der Befragten für die Unterschiede in dem Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard untersucht wurde, weist hier auf ein signifikantes Ergebnis hin ( $F = 10,7$ ,  $p < 0,001$ ). Auffällig ist allerdings, dass trotz eines hohen Einkommens die durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Lebensstandard den Wert  $x = 6$  (von max. = 7) nicht übersteigt, was auf das Phänomen des sinkenden Grenznutzens beim steigenden Einkommen aufmerksam macht. Zudem machen die um den „neutralen“ Skalenpunkt streuenden Angaben der Personen in den niedrigsten Einkommensklassen darauf aufmerksam, dass das individuelle Einkommen – mit Ausnahme der Einpersonenhaushalte – nicht die einzige Quelle zur „Herstellung“ des Lebensstandards bilden kann, so dass auch die Betrachtung der Haushaltseinkommens wichtig ist.



**Abbildung 69: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Höhe individuellen Einkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).**

Vor dem Hintergrund, dass der Lebensstandard nicht aus dem Einkommen einer einzigen Person realisiert wird, sondern das Ergebnis des gemeinsamen Wirtschaftens aller Haushaltsmitglieder darstellt, muss gefragt werden, welche Rolle dem Einkommen des gesamten Haushalts bei dem Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zukommt. Wie die Abbildung 70 bereits verdeutlicht, steht die absolute Höhe des Haushaltsnettoeinkommens im Monat im Zusammenhang mit dieser Art bereichsspezifischer Zufriedenheit. Dabei fällt dieser Zusammenhang etwas stärker aus als die Beziehung zwischen der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und der Einkommenshöhe. Werden die Mittelwerte der Einkommensklassen als Angaben der Einkommenshöhe betrachtet und in Korrelation mit der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard untersucht, so zeigt sich ein Koeffizient von  $r = .66$  ( $p < 0,01$ ). Wird das gleiche Verfahren auf das individuelle Einkommen angewandt, fällt der Koeffizient mit  $r = .43$  ( $p < 0,01$ ) deutlich niedriger aus. Eine vergleichsweise starke Korrelation zeigt sich auch bei dem Zusammenhang zwischen der Höhe des Äquivalenzeinkommens und der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard:  $r = .54$  ( $p < 0,01$ ). Auf die überragend hohe Relevanz des Haushaltseinkommens für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard weisen auch die Ergebnisse einfakto-

rieller univariater Varianzanalysen hin: So bilden sowohl die Höhe des Haushaltseinkommens ( $F = 21,4$ ,  $p(F) < 0,01$ ) sowie des Äquivalenzeinkommens ( $F = 6,119$  (kategorial);  $p(F) < 0,01$ ) signifikante Prädiktoren der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard.



**Abbildung 70: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).**

#### 5.2.3.2.6 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von Veränderungen des Einkommens in der Vergangenheit und den Erwartungen an die Zukunft

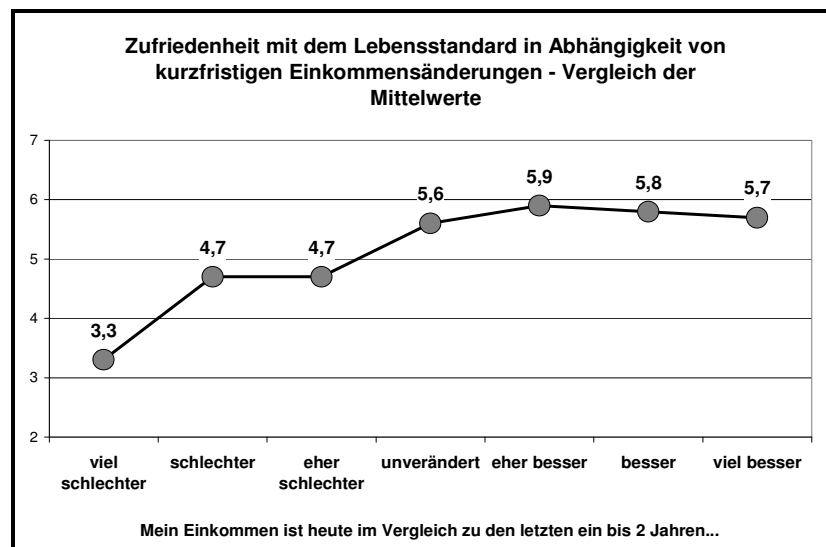
Für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ist jedoch nicht nur die absolute Höhe des Einkommens relevant. Von wesentlicher Bedeutung dürften ebenso *temporale Veränderungen in der Einkommenslage* sein. Gilt das monatliche Einkommen als eine der wichtigsten Ressourcen zur Konstitution des Lebensstandards, kann folglich angenommen werden, dass sich kurzfristige Einkommenseinbußen oder Einkommenszuwächse in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard widerspiegeln. Zudem ist annehmbar, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nicht nur auf *bereits stattgefundenen* Änderungen der Einkommenslage zurückgeht, sondern ebenfalls von den künftigen bzw. *erwarteten Veränderungen* dieser abhängig ist. Die Abbildung 71 zeigt den Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und den Einkommensänderungen in den vergangenen ein bis zwei Jahren. Sie verdeutlicht zunächst, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard durch die kurzfristigen Veränderungen in der Einkommenshöhe bedingt ist (bivariate Korrelation:  $r = .42$ ,  $p < 0,01$ <sup>175</sup>; ANOVA:  $F = 18,6$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Es fällt jedoch auf, dass sich eine *Verschlechterung* der Einkommenslage auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard anders auswirkt als ihre *Verbesserung*. So scheinen stattgefundenene Einkommenseinbußen die Zufriedenheit mit dem Le-

<sup>175</sup> Betrachtet man die Bedeutung der bereits stattgefundenen Einkommensänderung für die Zufriedenheit mit dem Einkommen, so beträgt die Korrelation hier  $r = .52$ ,  $p < 0,01$ ; der Koeffizient fällt somit stärker aus, als jener Koeffizient, der die Beziehung zwischen den stattgefundenen Einkommensänderungen und der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zum Ausdruck bringt.



bensstandard vergleichsweise stärker zu beeinflussen als erfahrene Einkommenszuwächse. Während es eine vergleichsweise große Differenz in der Zufriedenheit zwischen jenen Personen gibt, deren Einkommens sich in den letzten zwei Jahren verschlechtert hatte, und jenen Personen, deren Einkommen unverändert geblieben ist, erweist sich die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard bei erfahrenen Einkommensverbesserungen – und zwar unabhängig von dem Grad dieser Verbesserung – als stabil. Auch der Abstand zwischen jenen Personen, deren Einkommen sich verbesserte, im Vergleich zu jenen Befragten, deren Einkommen unverändert geblieben ist, fällt kleiner aus. Eine Einkommensverschlechterung scheint somit die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard stärker zu beeinträchtigen als eine Einkommensverbesserung zu seiner Steigerung beizutragen mag.

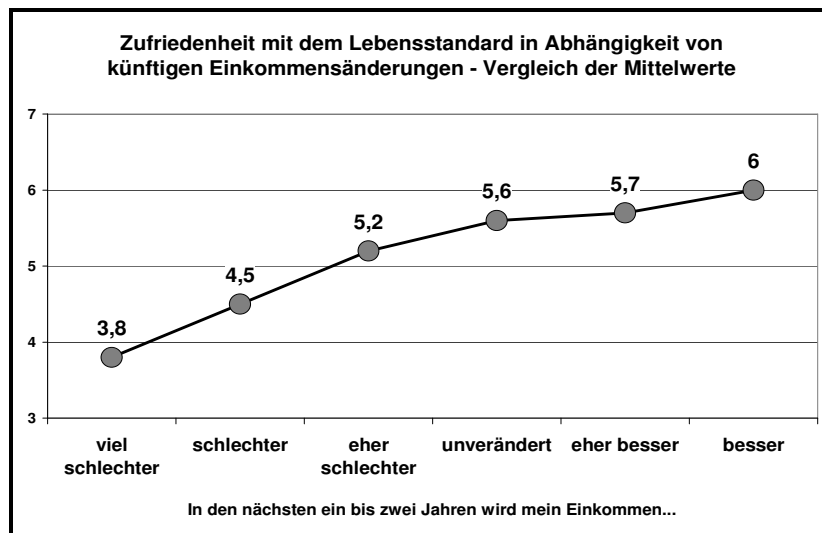
Diese unterschiedliche Wirkung temporale Veränderungen des Einkommens kann mit dem *sinkenden Grenznutzen* eines steigenden Einkommens erklärt werden. Dieser Zusammenhang kommt in der Tatsache zum Ausdruck, dass sich eine Verbesserung des Einkommens kaum in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard widerspiegelt. Im Hinblick auf das Phänomen individueller Adaptation an sich ändernde Einkommenslagen kann dieser Zusammenhang dahingehend interpretiert werden, dass die Anpassung an eine schlechtere finanzielle Lage länger dauert als die Anpassung an eine Einkommensbesserung. Auffällig bleibt dennoch, dass selbst bei einer leichten bis mittleren Verschlechterung des Einkommens die Befragten im Hinblick auf die durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Lebensstandard noch über dem „neutralen Punkt“ der Skala liegen, so dass erst eine *erhebliche* Verschlechterungen der Einkommenslage zur Unzufriedenheit<sup>176</sup> mit dem Lebensstandard führt.



**Abbildung 71: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von vergangenen Einkommensänderungen (Darstellungen der Mittelwerte).**

<sup>176</sup> Als „Unzufriedenheit“ mit dem Lebensstandard lassen sich jene Niveaus der 7-stufigen Ratingskala betrachten, die unter dem „neutralen“ Punkt (4) der Skala liegen.

Neben den bereits stattgefundenen Einkommensänderungen bleibt zu fragen, ob sich erwartete Änderungen ökonomischer Ressourcen ebenfalls in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard bemerkbar machen. Wie die Abbildung 72 zeigt, scheint es auch hier einen Zusammenhang zwischen den erwarteten Änderungen des Einkommens und der Lebensstandardzufriedenheit zu geben ( $r = .35$ ,  $p < 0,01$ ;  $F = 11,6$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Werden Einkommenseinbußen in der Zukunft erwartet, hat dies einen negativen und gleichzeitig stärkeren Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, als wenn eine Verbesserung des Einkommens erwartet wird.



**Abbildung 72: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von erwarteten Einkommensänderungen (Darstellung der Mittelwerte).**

#### 5.2.3.2.7 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von subjektiven Bewertungen des aktuellen Lebensstandards

Die Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage ist nicht nur das Ergebnis der absoluten Einkommenshöhe. In ihr spiegeln sich ebenfalls individuelle Bewertungsprozesse wieder, in denen Menschen ihre ökonomische und materielle Situation anhand unterschiedlicher Kriterien beurteilen. Dabei sind die Kriterien, an denen Menschen ihre Lebensqualität messen, vielfältig. So orientieren sich Personen nicht nur an ihren aktuellen Wünschen und Bedürfnissen, sondern ebenfalls an der Lebenssituation relevanter Vergleichspartner, an eigenen Zielen sowie an Erwartungen an die Zukunft. Nach Michalos (1985, 2003d) basieren sowohl globale als auch spezifische Urteile der Lebensqualität auf einer Anzahl wahrgenommener Diskrepanzen zwischen der aktuellen Ist-Situation einer Person und einer Reihe von Standards, die jedes Individuum mehr oder weniger bewusst zum Zweck der „Lebens-Evaluation“ heranzieht. So ist auch die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard das Ergebnis von Bewertungsprozessen, in die unterschiedliche Vergleichskriterien einfließen. In diesem Abschnitt wird untersucht, in welchem Ausmaß *subjektive Bewertungen der materiellen Lebenslage* zur Erklärung der Unterschiede in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard beitragen. Dabei wird der aktuelle Lebensstandard an fünf unterschiedlichen Vergleichskriterien gemessen: den aktuellen Bedürfnissen, der Situation relevanter Vergleichspersonen, dem Grad der Verwirkli-

chung eigener materieller Ziele, der eigenen Situation in der Vergangenheit sowie den Erwartungen an die Zukunft.

- Die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von dem wahrgenommenen Grad der Bedürfniserfüllung

Wie die Abbildung 73 zeigt, geht das Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard mit dem wahrgenommenen Grad der Bedürfnisbefriedigung einher. Der Korrelationskoeffizient zwischen der Lebensstandardzufriedenheit und dem individuellen Grad der Bedürfnisbefriedigung war mit  $r = .55$  vergleichsweise stark und signifikant ( $p < 0,01$ ). Die Stärke und das Signifikanzniveau bleiben auch nach einer Kontrolle nach Alter und Geschlecht bestehen, was auf eine weitgehende Unabhängigkeit dieses Zusammenhanges von den beiden Größen hinweist. Neben den bivariaten Zusammenhängen weisen auch die Ergebnisse einer einfaktoriel- len univariaten Varianzanalyse darauf hin, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard im starken Maße davon abhängig ist, ob die Befragten den Eindruck haben, dass ihr aktueller Lebensstandard ihre Bedürfnisse ausreichend erfüllt ( $F = 48,2$ ,  $p(F) < 0,01$ ).

Neben der hohen Signifikanz dieser Relation zeigen die Daten zugleich, dass es eines Mindestniveaus der wahrgenommenen Bedürfnisbefriedigung bedarf, um mit dem Lebensstandard zufrieden zu sein. Dies ist an der vergleichsweise großen Differenz zwischen jenen Befragten, die der Überzeugung sind, dass ihr Lebensstandard zur aktuellen Bedürfnisbefriedigung „*eher nicht*“ ausreichend ist ( $x = 3,3$ ), und Jenen, die sich dem „neutralen“ Punkt der Skala zugeordnet haben ( $x = 5$ ). Lässt sich der „neutrale“ Punkt mit dem Label „teils, teils“ umschreiben, so geht aus den Daten hervor, dass es mindestens einer *teilweisen* Bedürfnisbefriedigung bedarf, um mit dem Lebensstandard zufrieden zu sein. Der wahrgenommene Grad der Bedürfniserfüllung lässt sich folglich auch als ein „Ausschlusskriterium“ für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard interpretieren. Wird der Lebensstandard für die eigene Bedürfniserfüllung als nicht ausreichend bewertet, folgt daraus Unzufriedenheit mit der materiellen Situation.

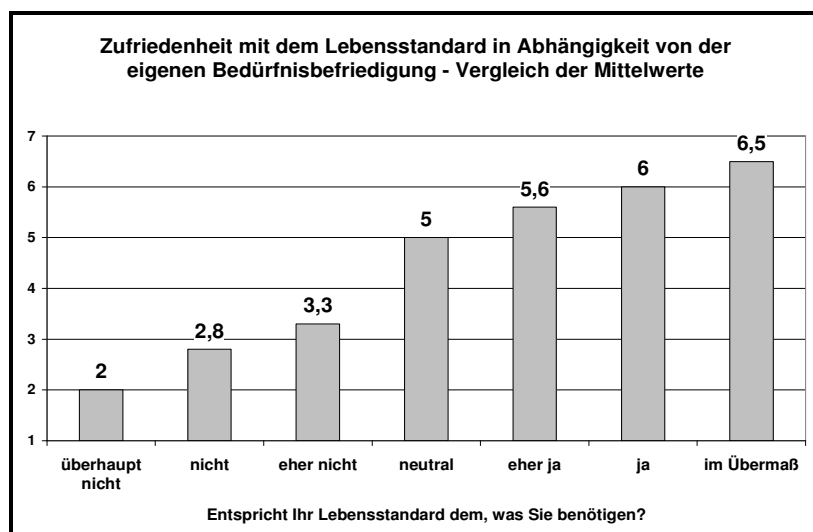
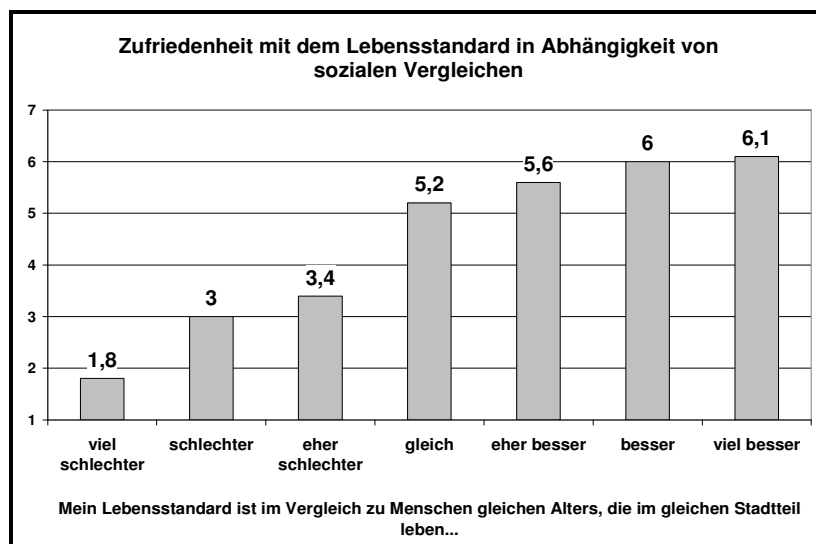


Abbildung 73: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Grad der wahrgenommenen Bedürfnisbefriedigung (Darstellung der Mittelwerte).

- Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von dem Vergleich zur Situation relevanter Bezugspersonen

Neben der Einschätzung des Lebensstandards anhand eigener Bedürfnisse wurden die Befragten gebeten, eine weitere Bewertung anhand der materiellen Lebenslage anderer Menschen zu treffen. Als Vergleichspartner dienten Personen des gleichen Alters, die im gleichen Stadtteil leben. Betrachtet man die Korrelationen zwischen dem Ergebnis dieses Vergleichs und der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, so fällt diese mit  $r = .41$  ( $p < 0,01$ ) zwar nicht so stark aus, wie der Koeffizient im oben beschriebenen Abschnitt. Dennoch bleibt das Ergebnis des sozialen Vergleichs auch nach einer Kontrolle nach Alter und Geschlecht signifikant. Zudem erweisen sich Ergebnisse sozialer Vergleiche auch als potentielle Prädiktoren der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, wie die Ergebnisse einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse zeigen ( $F = 32, 1$ ,  $p(F) < 0,01$ ).

Ähnlich wie bei dem Kriterium der Bedürfnisbefriedigung, lässt sich auch hier die vergleichsweise große Differenz in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zwischen jenen Befragten beobachten, die ihre materielle Lage als „eher schlechter“ im Vergleich zu gleichaltrigen Bewohnern des gleichen Stadtteils einschätzen, und jenen, die ihren Lebensstandard im sozialen Vergleich als „gleich“ bezeichnen (vgl. Abbildung 74). Zufriedenheit mit dem Lebensstandard folgt demnach bereits aufgrund der Tatsache, dass der eigene Lebensstandard als „gleich“ mit der materiellen Lebenslage anderer Personen wahrgenommen wird. Das Kriterium der „Gleichheit“ scheint hier insofern eine bedeutsame Rolle zu spielen, als es *Unzufriedenheit* von *Zufriedenheit* mit dem Lebensstandard trennt, und deshalb auch als Voraussetzung einer (minimalen) Zufriedenheit mit dem Lebensstandard gelten kann.<sup>177</sup>



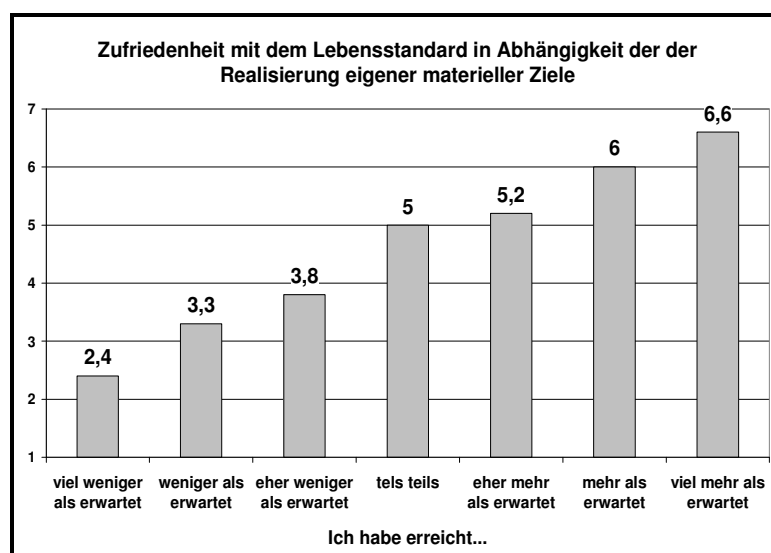
**Abbildung 74: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von sozialen Vergleichen (Darstellung der Mittelwerte).**

<sup>177</sup> Neben den bereits genannten Erklärungen ist jedoch auch denkbar, dass sich ältere Menschen im Hinblick auf ihren Lebensstandard nicht mit der in dem Fragebogen genannten Bezugsgruppe vergleichen bzw. dass insbesondere bei einem hohen Lebensstandard soziale Vergleiche von der unmittelbaren Wohnnähe unabhängig sind.

- Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von dem Grad der Erfüllung materieller Lebensziele

Die Güte des eigenen Lebensstandards kann auch an dem Grad der Erfüllung eigener materieller Wünsche gemessen werden. Wie die Abbildung 75 zeigt, besteht ein fast linearer Zusammenhang zwischen der Verwirklichung eigener materieller Erwartungen und der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Die bivariate Korrelation zwischen diesen beiden Variablen beträgt  $r = .59$  ( $p < 0,01$ ) und bleibt nach einer Kontrolle durch Alter und Geschlecht signifikant. Zudem zeigt das Ergebnis einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse, dass der Grad der Erfüllung eigener Ziele eine signifikante Erklärung für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ist ( $F = 58,1$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Haben die Befragten im Hinblick auf das Niveau ihres Lebensstandards dagegen weniger erreicht als erwartet, sind sie mit ihrem Lebensstandard unzufrieden.

Im Gegensatz zu den beiden oben genannten Kriterien – dem Grad der Erfüllung eigener Bedürfnisse und dem Vergleich mit sozialen Partnern – steigt die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard auch dann an, wenn hinsichtlich des materiellen Lebensstandards bereits „vielmehr erreicht wurde, als erwartet“. Ähnlich wiederum, wie im Fall der beiden oben genannten Vergleichsprozesse, ist auch hier die Differenz in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zwischen jenen Befragten, die „eher weniger als erwartet“ erreicht haben, und jenen, die zumindest auf eine „teilweise“ Realisierung ihrer materiellen Wünsche zurückblicken können, vergleichsweise groß. Dennoch fällt der Unterschied hier kleiner aus als bei den beiden oben genannten Vergleichskriterien (1,2 versus 1,7 und 1,8 Skalenpunkte). Die Erreichung eigener materieller Ziele scheint demnach ein nicht so entscheidendes Kriterium zur Bewertung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zu sein, wie beispielsweise der Erfüllungsgrad eigener Bedürfnisse.



**Abbildung 75: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Verwirklichung materieller Lebensziele (Darstellung der Mittelwerte).**

- Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von früherem Lebensstandard

Auch Vergleiche zu früher spielen bei der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard eine bedeutende Rolle. Dennoch scheint der temporale Vergleich mit der Vergangenheit für Einschätzungen der Zufriedenheit mit dem aktuellen Lebensstandard nicht den gleichen Stellenwert zu haben, wie etwa der Grad der Bedürfnisbefriedigung und Zielerreichung oder der soziale Vergleich. Während sich zwischen dem Vergleich zu früher und der bereichsspezifischen Zufriedenheit mit der aktuellen materiellen Lage eine Korrelation von  $r = -.18$  ( $p < 0,01$ ) ergibt, die allerdings auch nach der Kontrolle für Geschlecht und Alter signifikant bleibt, zeigt die unten aufgeführte Abbildung 76, dass der hier untersuchte Zusammenhang keinesfalls linear ist. Zwar geht ein im Vergleich zu früher *besserer Lebensstandard* tendenziell auch mit einem höheren Grad der Zufriedenheit einher, dennoch führt ein im Vergleich zu früher viel *schlechterer Lebensstandard* nicht per se zur Unzufriedenheit. Auch wenn die Befragten angegeben haben, dass ihr früherer Lebensstandard „viel besser“ war, zeigten sie sich im Hinblick auf die Differenz zum aktuellen Lebensstandard mindestens „teils zufrieden, teils unzufrieden“, d.h. im Durchschnitt lag ihre Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nicht im negativen Skalenbereich. Die Ergebnisse einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse zeigen, dass der Vergleich zu früherem Lebensstandard einen zwar signifikanten, aber geringen Beitrag zur Erklärung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard leistet ( $F = 4,3$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Zusammenfassend betrachtet, bietet der Vergleich zu früherem Lebensstandard kein wichtiges Bewertungskriterium zur Einschätzung der Güte des aktuellen Lebensstandards. Zudem lassen Veränderungen des Lebensstandards noch keine Aussage darüber zu, wie „gut“ der aktuelle Lebensstandard tatsächlich ist. Ist z.B. der Lebensstandard einer Person heute viel besser als früher, reicht er aber trotzdem nicht zur Erfüllung grundlegender Bedürfnisse aus, so bildet seine Verbesserung keine relevante Bewertungsbasis für die Zufriedenheit.

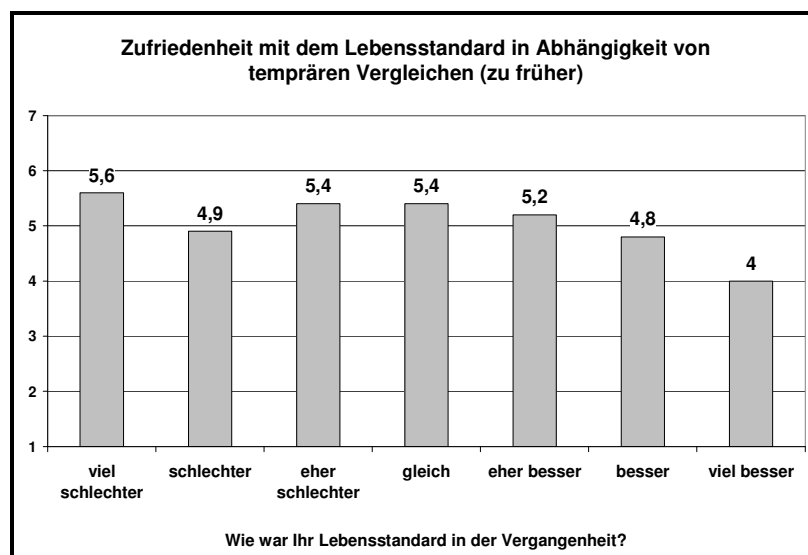
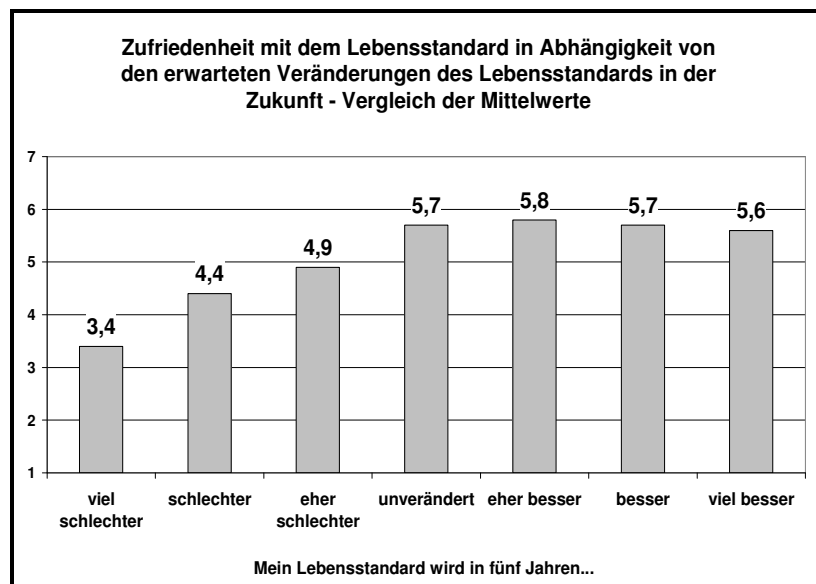


Abbildung 76: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von dem Vergleich mit früherem Lebensstandard (Darstellung der Mittelwerte).

- Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von den Erwartungen an die Zukunft

Neben der Diskrepanz zwischen dem aktuellen Lebensstandard und dem Lebensstandard in der Vergangenheit spielt auch die Einschätzung der künftigen materiellen Lage eine wichtige Rolle für Zufriedenheitsurteile. Wie die Abbildung 77 zeigt, besteht in der untersuchten Stichprobe kein linearer Zusammenhang zwischen der erwarteten Entwicklung der materiellen Lebenslage und der Zufriedenheit mit ihr.<sup>178</sup> So gilt die Diskrepanz zwischen der aktuellen und künftigen Güte des Lebensstandards zwar als ein signifikanter Faktor zur Erklärung der Zufriedenheit mit ihm (ANOVA:  $F = 14,4$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Wie die Darstellung der Mittelwerte jedoch verdeutlicht, wirkt sich eine erwartete Verschlechterung des Lebensstandards anders auf die bereichsspezifische Zufriedenheit aus als eine künftige Verbesserung der materiellen Lebenslage. Während sich die erwartete *Verschlechterung* des Lebensstandards eindeutig beeinträchtigend auf die aktuelle Zufriedenheit mit ihm auswirkt, scheint seine künftige *Verbesserung* keinerlei Einfluss auf das aktuelle Zufriedenheitsniveau zu haben. Auch wenn die Befragten davon ausgehen, dass ihr Lebensstandard in den nächsten fünf Jahren „viel besser“ sein wird, ist deren Zufriedenheit mit ihm ( $x = 5,6$ ) nicht höher, als bei jenen, deren Lebensstandard in der Zukunft erwartungsgemäß unverändert bleiben wird ( $x = 5,7$ ). Künftige *Verbesserungen* des Lebensstandards scheinen somit keinen Beitrag zur Zufriedenheit mit dem aktuellen Lebensstandard zu haben, wohingegen erwartete *Verschlechterungen* die Zufriedenheit mit dem aktuellen Lebensstandard mindern.



**Abbildung 77: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von zukünftigen Veränderungen des Lebensstandards (Darstellung der Mittelwerte).**

<sup>178</sup> So zeigt sich zwischen den beiden untersuchten Variablen zwar ein Korrelationskoeffizient von  $r = .25$  ( $p < 0,01$ ), der auch nach der Kontrolle für Alter und Geschlecht signifikant bleibt; die Mittelwerte deuten allerdings auf Kurvlinearität dieses Zusammenhanges hin.

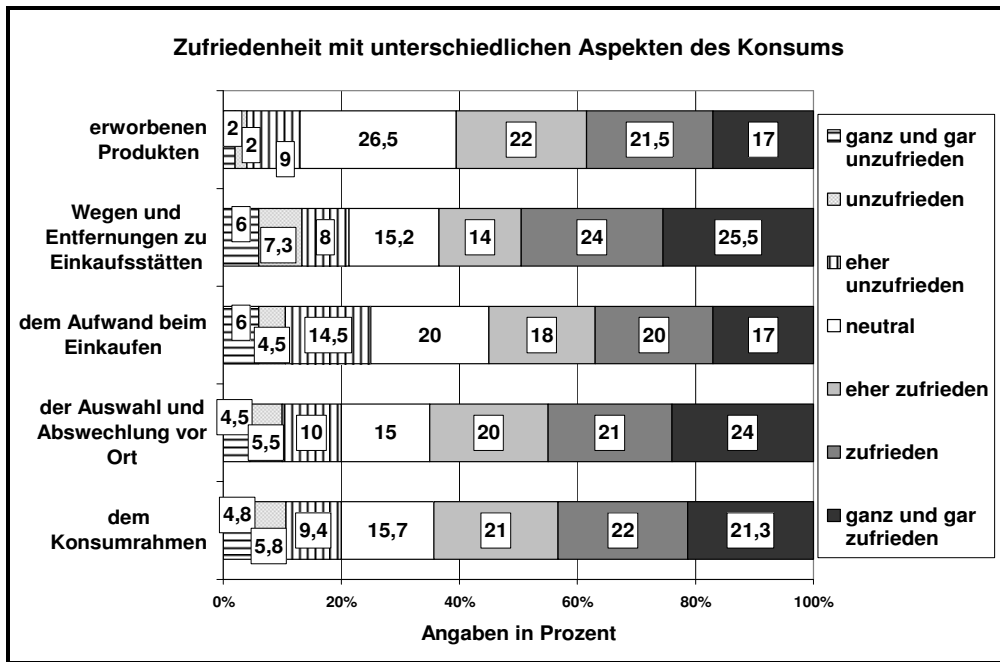
Erwähnenswert erscheint noch ein anderer Aspekt, der sich auf den Zusammenhang zwischen den in der Vergangenheit stattgefundenen Veränderungen des Lebensstandards und den erwarteten Veränderungen ergibt. Stand eine in der Vergangenheit stattgefundenene *Verschlechterung des Einkommens* im mittelstarken Zusammenhang mit der Erwartung einer ebensolchen ( $r = .52, p < 0,01$ ), wurde zwischen einer stattgefundenen Veränderung des Lebensstandards und den Erwartungen an künftige Entwicklung kein signifikanter Zusammenhang ermittelt. Während jene Personen, die bereits Einkommenseinbußen erfahren haben, mit einer mittelstarken Wahrscheinlichkeit auch künftige Einkommenseinbußen erwarten, scheint die Erwartung an die künftige Entwicklung des Lebensstandards von den bereits stattgefundenen Veränderungen weitgehend unabhängig zu sein. Vielmehr scheinen Personen die künftige Entwicklungen ihres Lebensstandards von den vergangenen ( $r = .18, p < 0,01$ ) und künftigen ( $r = .37, p < 0,01$ ) Entwicklungen ihres individuellen Einkommens abhängig zu machen.

### **5.2.3.3 Die Zufriedenheit mit dem Konsum**

#### **5.2.3.3.1 Durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Konsum**

Individueller Güterverbrauch (Konsum) kann als das Ergebnis eines komplexen Entscheidungsprozesses betrachtet werden, in dem individuelle Präferenzen eine ebenso wichtige Rolle spielen wie die strukturelle Beschaffenheit des Angebotes, auf das der Einzelne als Konsument zurückgreifen kann. Aufgrund dieser Komplexität muss auch die *Zufriedenheit mit dem Konsum* als ein mehrdimensionales Konstrukt betrachtet werden, das auf eine Reihe unterschiedlicher bereichsspezifischer Arten der Zufriedenheit zurückgeführt werden kann. Um die Vielfalt potentieller Ursachen, welche die Zufriedenheit mit dem Konsum bedingen, untersuchen zu können, wurde dieses Konstrukt nicht mithilfe eines einzigen Items, sondern mithilfe von fünf unterschiedlichen Fragen erfasst. Berücksichtigt wurde die Zufriedenheit mit erworbenen Produkten, die Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten, die Zufriedenheit mit dem Aufwand (Kraft und Zeit) beim Einkaufen, die Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten vor Ort sowie die Zufriedenheit mit dem aktuellen Konsumrahmen. Die unten aufgeführte Graphik (Abbildung 78) zeigt die durchschnittlichen Angaben der Befragten hinsichtlich ihrer Zufriedenheit mit den fünf genannten Dimensionen der Konsumzufriedenheit.





**Abbildung 78: Zufriedenheit mit unterschiedlichen Dimensionen des Konsums (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Wie die deskriptive Auswertung der Konsumzufriedenheit zeigt, ist der überwiegende Teil der Befragten mit den unterschiedlichen Aspekten des Konsums zufrieden. Mehr Aufschluss über die Ergebnisse der Zufriedenheitsbewertung bietet die unten aufgeführte Tabelle 26, in der die Mittelwerte und die Standardabweichungen der unterschiedlichen Arten der Konsumzufriedenheit zusammengefasst sind. Ähnlich wie bei der oben dargestellten deskriptiven Auswertung fällt auch hier die hohe Homogenität der einzelnen Maße der zentralen Tendenz auf: Während bei den Mittelwerten allenfalls leichte Unterschiede zu beobachten sind, fällt der Median für alle Angaben der Zufriedenheit sogar gleich hoch aus. Der Cronbach's Alpha für alle Items der Zufriedenheit mit dem Konsum beträgt 0,7770, was auf noch zufrieden stellende interne Konsistenz des Indexes hinweist.

	Zufriedenheit mit erworbenen Produkten	Zufriedenheit mit Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten	Zufriedenheit mit Aufwand beim Einkauf	Zufriedenheit mit Auswahl und Abwechslung vor Ort	Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen
Mittelwert	4,96	4,99	4,67	5,00	4,93
Median	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Standardabweichung	1,43	1,82	1,71	1,72	1,70
Minimum	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Maximum	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00

**Tabelle 26: Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten des Konsums.**

Trotz der starken Ähnlichkeit der Mittelwerte weist die vergleichsweise hohe Standardabweichung dennoch auf große Unterschiede zwischen den Angaben einzelner Befragter hin. Den höchsten Wert erreicht die Standardabweichung bei der Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten, was im Endergebnis auf Differenzen in den Wohnlagen hindeutet, aber auch das Resultat der im hohen Alter nachlassenden Mobilität widerspiegeln dürfte. In den weiteren Analysen wird es um die Prüfung dieser Unterschiede gehen. Hier wird untersucht, welche Personengruppen in welchem Ausmaß mit den unterschiedlichen Merkmalen des Konsums zufrieden sind (Zusammenhänge mit soziodemographischen Variablen). Andererseits gilt es auch nach der Bedeutung der objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage in ihrem Einfluss auf die Arten der Konsumzufriedenheit zu fragen. Zum Abschluss folgt eine zusammenfassende Auswertung der Konsumzufriedenheit, wobei hier auf jene Variablen fokussiert wird, welche die Zufriedenheit mit dem Konsum in ihren vielfältigen Facetten am besten erklären (können). Zudem folgt die Überprüfung, ob die unterschiedlichen Arten der Konsumzufriedenheit einem einzelnen und homogenen Faktor zugeordnet werden können, oder ob sich hinter dem Index mehrere Dimensionen verbergen.

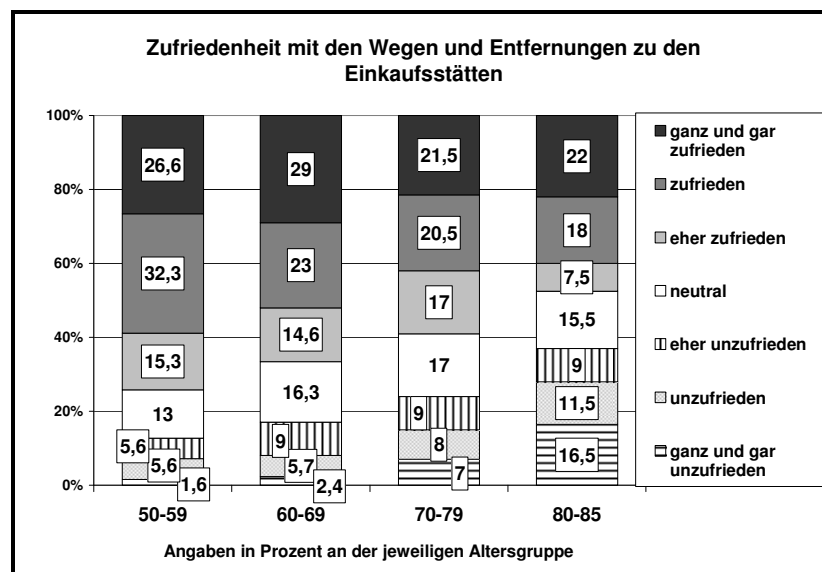
#### 5.2.3.3.2 Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten des Konsums in Abhängigkeit vom Alter

Die unten aufgeführte Korrelationstabelle (Tabelle 27) zeigt die Beziehungen zwischen den fünf unterschiedlichen Arten der Konsumzufriedenheit und dem Alter. Dabei weisen nur drei Arten der Konsumzufriedenheit signifikante Zusammenhänge mit dem Alter der Befragten auf. Im schwach positiven Zusammenhang mit dem Alter steht die Zufriedenheit mit erworbenen Produkten: Je älter die Befragten, umso zufriedener sind sie tendenziell mit den Produkten, die sie erworben haben. In einem negativen Zusammenhang mit dem Alter steht dagegen die Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten sowie die Zufriedenheit mit dem Aufwand, der beim Einkaufen entsteht. Je älter die Befragten, umso unzufriedener sind sie folglich mit den Wegen zum Einkauf sowie dem körperlichen und zeitlichen Aufwand, der bei der Erledigung von Einkäufen entsteht. Dabei muss jedoch angemerkt werden, dass alle signifikanten Zusammenhänge relativ schwach ausfallen, so dass hier lediglich von leichten Tendenzen gesprochen werden kann.

	Zufriedenheit mit erworbenen Produkten	Zufriedenheit mit Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten	Zufriedenheit mit Aufwand beim Einkauf	Zufriedenheit mit Auswahl und Abwechslung vor Ort	Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen
Korrelation nach Pearson	,114(*)	-,203(**)	-,147(**)	,023 n.s.	,069 n.s.
* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig) signifikant. ** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant. n.s. = nicht signifikant					

**Tabelle 27: Korrelationskoeffizienten zwischen den Dimensionen der Konsumzufriedenheit und dem Alter.**

Um den Alterseffekt zu visualisieren, zeigt die Abbildung 79 die Unterschiede in der *Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten* in den einzelnen Altersgruppen. Hieraus wird deutlich, dass es mit steigendem Alter eine leichte Tendenz gibt, mit dieser spezifischen Dimension des Konsums unzufrieden zu sein. Dies ist einerseits an der sich im Altersquerschnitt verändernden Relation der „Zufriedenen“ zu den „Unzufriedenen“ erkennbar; andererseits wächst auch eindeutig der Anteil jener Personen, die mit dieser Seite des Konsums ganz und gar unzufrieden sind. Während in der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen nur 12,8% der Befragten angegeben haben, mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten mehr oder weniger unzufrieden zu sein, lag dieser Anteil in der ältesten Gruppe der Befragten bei 37% und war damit fast drei Mal so hoch wie bei den jüngsten Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Unter den 80- bis 85-Jährigen stieg wiederum nicht nur der gesamte Anteil der Personen, die mit diesem Aspekt des Konsums unzufrieden sind; auch der Anteil der Befragten, die angegeben haben, mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten „ganz und gar unzufrieden“ zu sein, stieg von 1,6% bei den 50- bis 59-Jährigen auf fast 17% bei den 80- Jährigen und Älteren. Mit zunehmendem Alter steigt demnach die Unzufriedenheit mit den Aspekten des Konsums, die von der Mobilität der Personen abhängig sind.

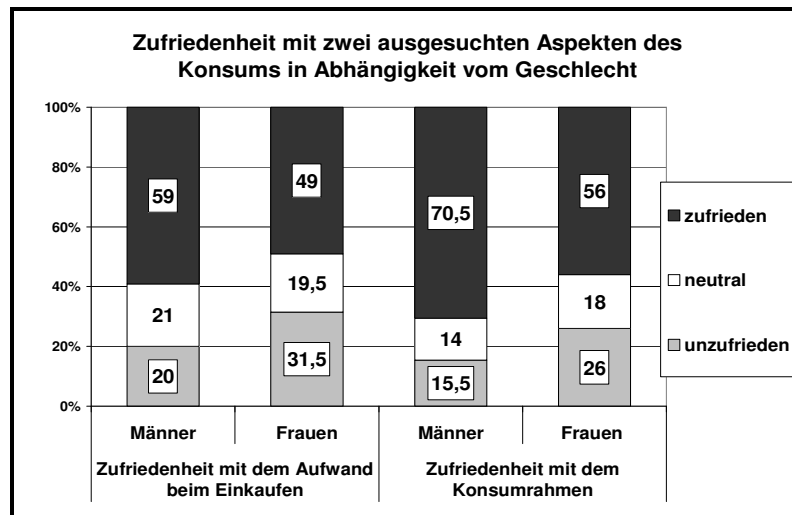


**Abbildung 79: Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).**

### 5.2.3.3.3 Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten des Konsums in Abhängigkeit vom Geschlecht

Eine Reihe von T-Tests zeigt, dass das Geschlecht der Befragten nur bei zwei Arten der Konsumzufriedenheit eine signifikante Bedeutung hatte: Bei der Zufriedenheit mit dem Aufwand (Kraft und Zeit) beim Einkauf ( $F = 7,203$ ,  $p(F) < 0,01$ ) sowie bei der Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen ( $F = 8,730$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Dabei fielen die Unterschiede in beiden Arten der Konsumzufriedenheit zwischen den Geschlechtern nicht groß aus. Sie waren jedoch in beiden Fällen hoch signifikant. Die Abbildung 80 zeigt die Anteile der „Zufriede-

nen“ und „Unzufriedenen“ für die beiden Arten der spezifischen Zufriedenheit getrennt für Männer und Frauen. Die zusammengefassten Angaben verdeutlichen den zwar kleinen, aber systematischen Unterschied zwischen Männern und Frauen. So sind Frauen sowohl im Hinblick auf den Aufwand, der beim Einkaufen entsteht, unzufriedener, als auch hinsichtlich des bestehenden Konsumrahmens. Gleichzeitig macht die jeweils größere Standardabweichung bei Frauen (jeweils  $s = 1,8$ ) darauf aufmerksam, dass die Gruppe der weiblichen Befragten weniger homogen ist als die Gruppe der Männer ( $s = 1,5$ ).



**Abbildung 80: Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen und die Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen in Abhängigkeit vom Geschlecht (Anteile bei Männern und Frauen).**

Betrachtet man die zweite Art der Konsumzufriedenheit – die *Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen* – so muss hier auf die im Durchschnitt schlechtere Einkommensposition der Frauen verwiesen werden. Der Konsumrahmen hängt aber nicht nur von der Höhe des individuellen Einkommens ab, sondern von dem Einkommen des gesamten Haushaltes sowie den notwendigen Ausgaben. Wird die prädiktive Kraft der Geschlechtszugehörigkeit (als einziger fester Faktor) im Rahmen eines Regressionsmodells auf die Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen untersucht, so erklärt sie nur 2% der Varianz dieser spezifischen Zufriedenheit. Der Effekt der Geschlechtszugehörigkeit bleibt auch dann bestehen, wenn in das Modell die *Höhe des individuellen Einkommens* (kategorial) eingeführt wird. Wird dagegen statt des individuellen Einkommens die Höhe des disponiblen Haushaltsnettoeinkommens in das gleiche Modell eingeführt, verschwindet der Effekt der Geschlechtszugehörigkeit vollständig. Resümierend zeigt dies, dass Frauen mit ihrem aktuellen Konsumrahmen zwar weniger zufrieden sind als Männer (der Mittelwert für Frauen beträgt hier  $x = 4,6$ , für Männer  $x = 5,1$ ); dies kann aber nicht auf das Geschlecht, sondern auf die niedrige Höhe des disponiblen Einkommens zurückgeführt werden, das Haushalten allein stehender Frauen zur Verfügung steht.

#### 5.2.3.3.4 Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten des Konsums in Abhängigkeit vom Bildungsgrad und der beruflichen bzw. sozialen Position

Eine Auswertung der Zufriedenheit mit den unterschiedlichen Aspekten des Konsums in Abhängigkeit von den Indikatoren der schulischen und beruflichen Bildung sowie der aktuellen sozialen bzw. beruflichen Lage zeigt, dass nicht alle diese Merkmale einen Einfluss auf die Konsumzufriedenheit haben. So hat die Dauer der Rente bzw. der Pension beispielsweise keinen Einfluss auf die unterschiedlichen Dimensionen der Konsumzufriedenheit. Im Gegensatz dazu trugen die Schulbildung, der höchste Ausbildungsabschluss sowie die berufliche Lage teilweise zur Erklärung der Konsumzufriedenheit bei. Als unbedeutend erweisen sich die hier untersuchten Indikatoren dagegen bei der Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten vor Ort: Die Ergebnisse aller einfaktoriellen univariaten Varianzanalysen waren nicht signifikant. Zusammenfassend betrachtet, übersteigt der Erklärungswert der einzelnen Variablen – trotz hoher Signifikanz – kaum 5% der Gesamtvarianz. Es bleibt folglich zu prüfen, inwiefern die hier beobachteten Effekte nicht auf die Einkommenshöhe, die von dem Bildungs- und Berufsstatus abhängig ist, zurückgeführt werden können.

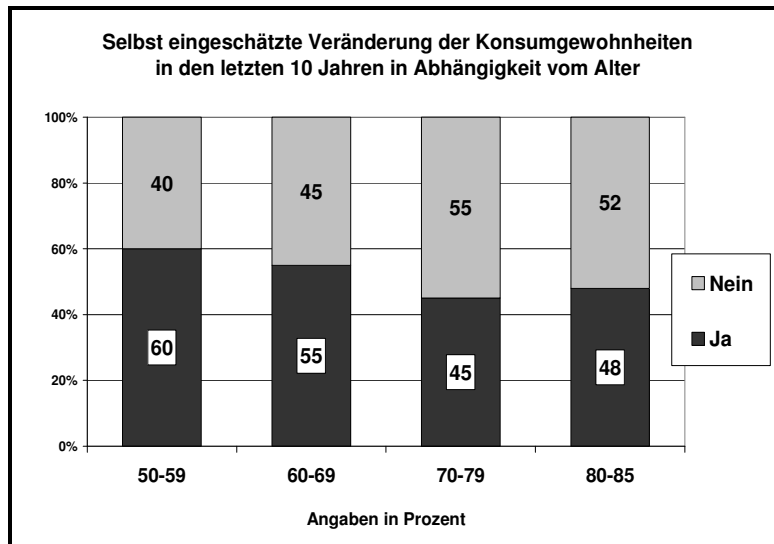
#### 5.2.3.3.5 Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von den Veränderungen der Konsumgewohnheiten

Zufriedenheit mit dem Konsum ist nicht nur das Ergebnis der vorhandenen ökonomischen Ressourcen, sondern ebenfalls das Resultat individueller Konsumstile. So können vor allem *Veränderungen in den Konsumgewohnheiten* dazu führen, dass sich die Zufriedenheit mit dem Konsum – zum Besseren oder Schlechteren hin – verändert. Obwohl Veränderungen in den Konsummustern in der Regel auf eine veränderte Einkommenslage zurückgehen, kann das Einkommen nicht als die einzige Erklärung für Konsumzufriedenheit betrachtet werden. So können kritische Lebensereignisse dazu führen, dass sich die Einkommenslage eines gesamten Haushaltes verändert oder dass neue Bedarfe entstehen, die Einfluss auf die Höhe des disponiblen Einkommens haben. Zu solchen Ereignissen zählen neben dem Übergang in den Ruhestand alle Ereignisse, die zu einer veränderten Haushaltsstruktur führen, wie z.B. Auszug der Kinder aus dem Haushalt, Trennung und Scheidung oder die Verwitwung. Alle diese Ereignisse beeinflussen nicht nur die Höhe der vorhandenen Ressourcen, sondern führen zur Veränderung der Konsummuster, die wiederum einen mehr oder weniger starken Einfluss auf die Zufriedenheit in der Rolle als Konsument haben können. In diesem Abschnitt wird es darum gehen, inwiefern Personen im späten Erwachsenenalter und Alter eine Veränderung ihrer Konsumgewohnheiten wahrnehmen, welchen Einfluss diese Veränderungen auf die Konsumzufriedenheit haben und welche Rolle dabei den Veränderungen der Einkommenslage zukommt.

- Veränderung der Konsumgewohnheiten

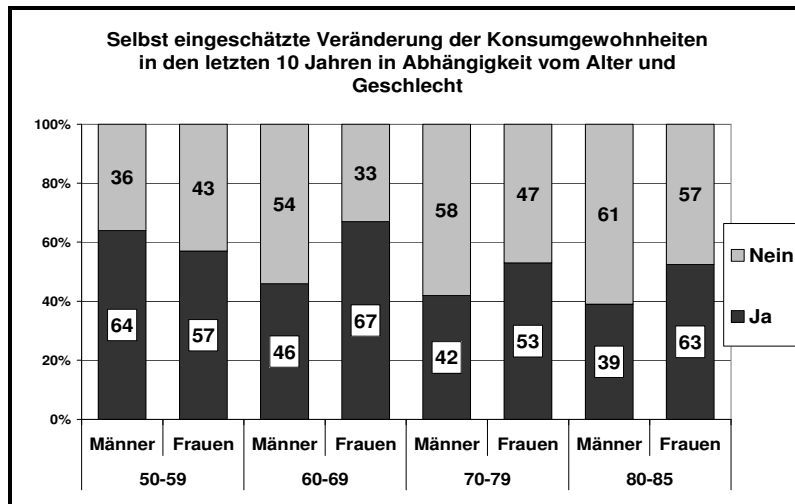
Widmet man sich der Frage, ob sich die Konsumgewohnheiten der Befragten in den letzten zehn Jahren verändert haben, so geben 53% der Befragten an, eine solche Veränderung bei sich beobachtet zu haben; 47% der Befragten nahm dagegen keine Änderungen ihrer Kon-

sumgewohnheiten wahr. Betrachtet man die *wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten* in Abhängigkeit vom *Alter*, so fällt zunächst auf, dass sich ein solcher Wandel eher bei den „jüngeren“ Befragten vollzogen hatte (vgl. Abbildung 81).



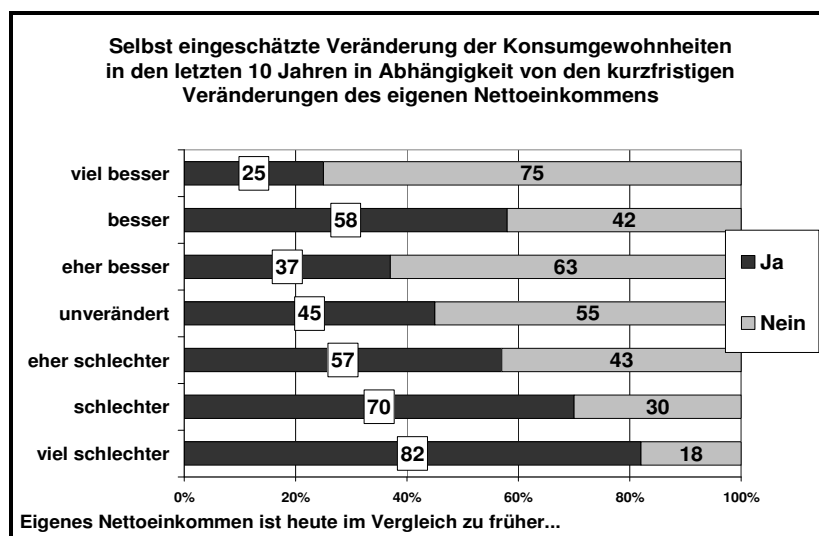
**Abbildung 81: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).**

Werden die Einschätzungen zur Änderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit vom *Geschlecht* betrachtet, zeigten sich deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Während 60% der weiblichen Befragten angegeben hatte, eine mehr oder weniger starke Veränderung ihrer Konsumgewohnheiten in den letzten 10 Jahren beobachtet haben, gaben 48,5% der Männer an, eine solche Veränderung bei sich zu bemerken. Sowohl das Alter als auch das Geschlecht scheinen in ihrer Wechselwirkung zwar kleine, aber signifikante Differenzen im Hinblick auf die Änderung der Konsummuster zu bewirken ( $p < 0,05$ ). Die Abbildung 82 verdeutlicht nochmals den Zusammenhang zwischen dem Alter, dem Geschlecht und der Veränderung der Konsumgewohnheiten in den letzten zehn Jahren. Hier gab mit Ausnahme der „jüngsten“ Altersgruppe ein jeweils größerer Anteil der Frauen an, eine Änderung der Konsummuster bei sich beobachtet zu haben. Zudem lag dieser Anteil bei den weiblichen Befragten stets über 50%, d.h. in jeder Altersgruppe hat mehr als die Hälfte der Frauen ihre Konsummuster verändert. Eine etwas andere Entwicklung zeigt sich dagegen bei den männlichen Befragten. Bei ihnen scheint die Veränderung der Konsumgewohnheiten vom Alter abzuhängen: Je höher das Alter, umso kleiner der Anteil der befragten Männer, die eine Frage nach der Veränderung der Konsumgewohnheiten bejahen. Während Frauen – keinem Alterstrend folgend – durchgehend etwas häufiger Änderungen ihres Konsumverhaltens wahrnehmen, scheinen sich die Konsumgewohnheiten bei Männern mit zunehmendem Alter tendenziell zu stabilisieren.



**Abbildung 82: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit vom Alter und Geschlecht (Angaben in Prozent)**

Aufgrund der Geringfügigkeit der oben beobachteten Differenzen bleibt zu prüfen, welchen Einfluss die Veränderungen des Einkommens auf die Veränderung der Konsumgewohnheiten haben. Die Abbildung 83 verdeutlicht den Zusammenhang zwischen der Veränderung der Konsummuster und den kurzfristigen Änderungen des individuellen Einkommens. Dabei wird ersichtlich, dass unter den Befragten, die ihr aktuelles Einkommen schlechter im Vergleich zu früher bewerten, auch der Anteil jener steigt, die bei sich eine Veränderung der Konsumgewohnheiten wahrnehmen. Der Zusammenhang zwischen der Einkommensverschlechterung und der Änderung der Konsumgewohnheiten scheint dabei (fast) linear zu sein: Je negativer die aktuelle Einkommenslage im Vergleich zu früher ausfällt, umso größer der Anteil der Personen, die ihre Konsumgewohnheiten verändert haben. Im Fall der Einkommensverbesserung lässt sich jedoch kein klarer Trend in der Veränderung der Konsumstile erkennen. Wird das aktuelle Einkommen positiver im Vergleich zu früher eingeschätzt, wirkt sich dieses keinesfalls einheitlich auf potentielle Veränderungen der Konsumgewohnheiten aus.



**Abbildung 83: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit von vergangenen Einkommensänderungen (Angaben in Prozent).**

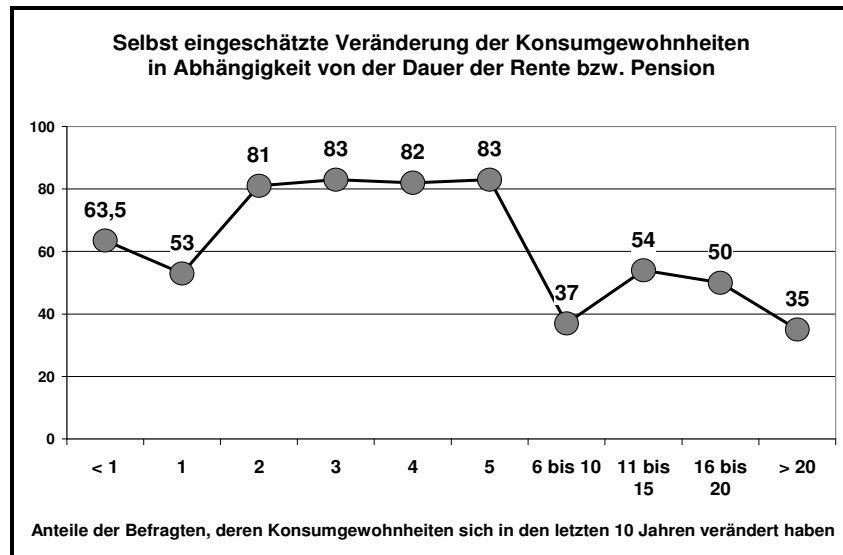
Dennoch scheinen Einkommensänderungen nicht die *einzig*e Ursache für den Wandel der Konsummuster zu sein. Davon zeugt zum einen der vergleichsweise große Anteil jener Befragten, die ihre Konsumgewohnheiten trotz eines gleich gebliebenen Einkommens verändert haben (45%). Zum anderen hat die Verbesserung der ökonomischen Ressourcen keine *systematischen* Effekte auf den Konsum. Dies weist darauf hin, dass es neben Einkommensänderungen weitere Ursachen für die Veränderung der Konsumstile gibt. Nicht zuletzt macht die Abbildung 83 aber deutlich, dass eine *Einkommensverschlechterung* eine Veränderung der Konsummuster eindeutig prädisponiert, während eine *Verbesserung des Einkommens* wiederum keinen „eindeutigen“ Einfluss auf Veränderungen der Konsummuster hat. Während ein schrumpfendes Budget in der Regel eine Einschränkung der Konsumausgaben erzwingt, benötigt ein steigendes Einkommen keinesfalls zur Abweichung vom bisherigen Konsumstil. Neben dieser nachvollziehbaren Erklärung kann das Ergebnis zudem auf inhaltlich-methodische Aspekte zurückgeführt werden. So bezogen sich die Änderung der Konsumgewohnheiten und die Änderung des Einkommens auf unterschiedliche Zeiträume. Während die Erfassung der Konsumstile einem eher längeren Zeithorizont folgte (10 Jahre), wurden Einkommensänderungen nur im Hinblick auf die nähere Vergangenheit (ein bis zwei Jahre) erfasst. Aus dieser Perspektive bleiben Einkommensänderungen, die sich *vor* den vergangenen ein bis zwei Jahren ereignet haben, prinzipiell unberücksichtigt. Die kurzfristige Verschlechterung des individuellen Einkommens bildet somit nur eine, aber dafür bedeutsame Variable unter den potenziellen Ursachen für eine Änderung eigener Konsumgewohnheiten.<sup>179</sup>

Als ein „typisches“ Ereignis der in dieser Studie untersuchten Altersphase, das nicht nur von Einkommensänderungen, sondern auch einer Umstrukturierung der (Frei)Zeitmuster begleitet wird, gilt die Verrentung bzw. Pensionierung. Von wesentlichem Interesse ist deshalb die Frage, ob sich die Konsummuster in Abhängigkeit von dem Übergang in den Ruhestand verändern. Widmet man sich jenem Anteil der befragten Rentner und Pensionäre, deren Konsumgewohnheiten sich gewandelt haben, so ist zu erkennen, dass dieser Anteil von der Rentendauer abhängig ist (vgl. Abbildung 84). Während jene Personen, die seit zwei bis fünf Jahren im Ruhestand sind, mehrheitlich angegeben haben, Veränderungen von Konsumgewohnheiten bei sich beobachtet zu haben, lag dieser Anteil sowohl bei jenen, die bereits mehr als fünf Jahre pensioniert waren, sowie jenen, die erst kürzlich (bis zu einem Jahr) verrentet wurden, deutlich niedriger.

---

<sup>179</sup> Hier muss berücksichtigt werden, dass insgesamt nur 7 Personen angegeben haben, dass sich ihr eigenes Nettoeinkommen in den letzten ein bis 2 Jahren viel verbesserte, so dass die Angaben in der obersten Reihe leicht verzerrt sein könnten.



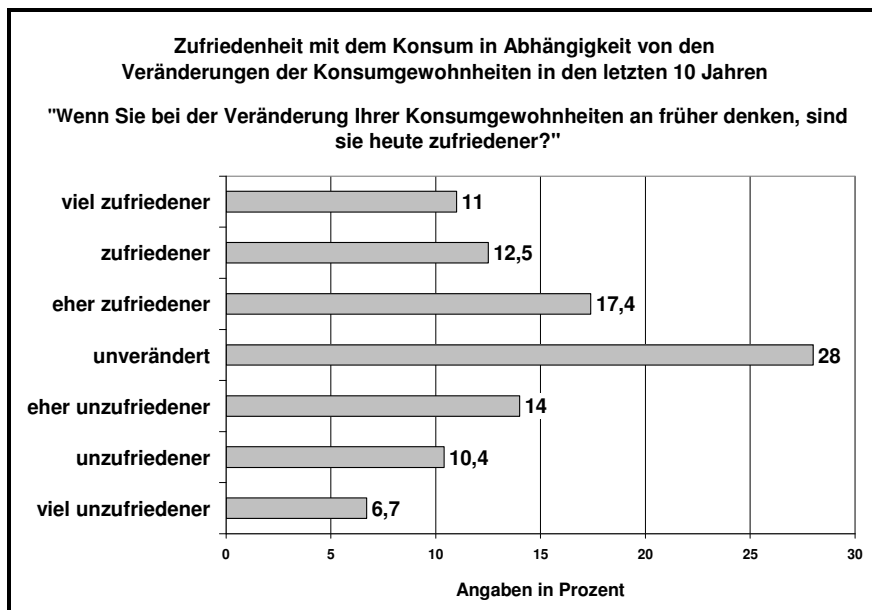


**Abbildung 84: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit von der Renten- bzw. Pensionsdauer (Angaben in Prozent).**

Zusammenfassend zeigt sich, dass eine Veränderung der Konsumgewohnheiten vor allem dann stattfindet, wenn sich das Nettoeinkommen der Personen verschlechtert. Neben den Einkommensänderungen spielt aber auch der Übergang in den Ruhestand eine wichtige Rolle. Ein  $X^2$ -Test für beide Variablen zeigt, dass sowohl die Einkommensänderungen ( $X^2 = 29,326$ ; Signifikanz = 0,000) als auch die Dauer der Rente bzw. Pension ( $X^2 = 35,249$ ; Signifikanz = 0,001) im signifikanten Zusammenhang mit Veränderungen der Konsumgewohnheiten stehen. Das Geschlecht sowie das Alter der Befragten erweisen sich dagegen als nicht signifikant.

- Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von den Veränderungen der Konsumgewohnheiten

Neben den Ursachen für eine Änderung von Konsumgewohnheiten stellt sich ebenfalls die Frage, ob sich diese Änderung auf das Niveau der Konsumzufriedenheit auswirkt. Um dies überprüfen zu können, wurden die Befragten gebeten, den Grad ihrer Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von den stattgefundenen Änderungen ihrer Konsumgewohnheiten einzuschätzen. Die Abbildung 85 zeigt die Ergebnisse dieser Einschätzungen. Werden die Anteile aller Personen addiert, die sich mehr oder weniger als „zufriedener“ bezeichnen, so beläuft sich dieser Gesamtanteil auf knapp 41% aller Befragten. Im Gegensatz dazu lag der Anteil der Personen, die im Vergleich zu früher unzufriedener mit ihrem Konsum waren, bei ca. 31%. Bei 28% der Befragten hatte eine Änderung der Konsumgewohnheiten dagegen keinen Einfluss auf die Konsumzufriedenheit.



**Abbildung 85: Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von wahrgenommenen Veränderungen der Konsumgewohnheiten (Angaben in Prozent).**

Widmet man sich den Selbsteinschätzungen der Befragten, so hatten *Veränderungen des Einkommens* einen bedeutenden Einfluss auf die Höhe der selbst eingeschätzten Konsumzufriedenheit ( $F = 10,145$ ;  $p(F) < 0,01$ ;  $\text{korr. } R^2 = 16,1$ ). Die Dauer der Rente erwies sich dagegen als nicht signifikant. Auch das Alter der Befragten und die Geschlechtszugehörigkeit hatten keinen signifikanten Einfluss darauf, ob sich die Befragten im Vergleich zu ihren früheren Konsumgewohnheiten als zufriedener zeigten oder nicht. Aus dieser Perspektive sind Änderungen der Einkommenslage dafür entscheidend, ob Personen ihre Konsumgewohnheiten verbessern können und somit auch zufriedener mit ihrem Konsum sind. Es gilt ebenfalls zu betonen, dass sich die Einkommensänderungen wesentlich stärker auf die Konsumzufriedenheit auswirken als die Änderung der Konsumstile selbst. So scheinen Menschen zwar vor dem Hintergrund neuer Einkommenssituationen ihre Konsummuster an diese anzupassen; bei der Bewertung ihrer Konsumzufriedenheit scheint es aber hauptsächlich auf die Änderungen des *Konsumbudgets* anzukommen und weniger auf verhaltensbezogene Aspekte.

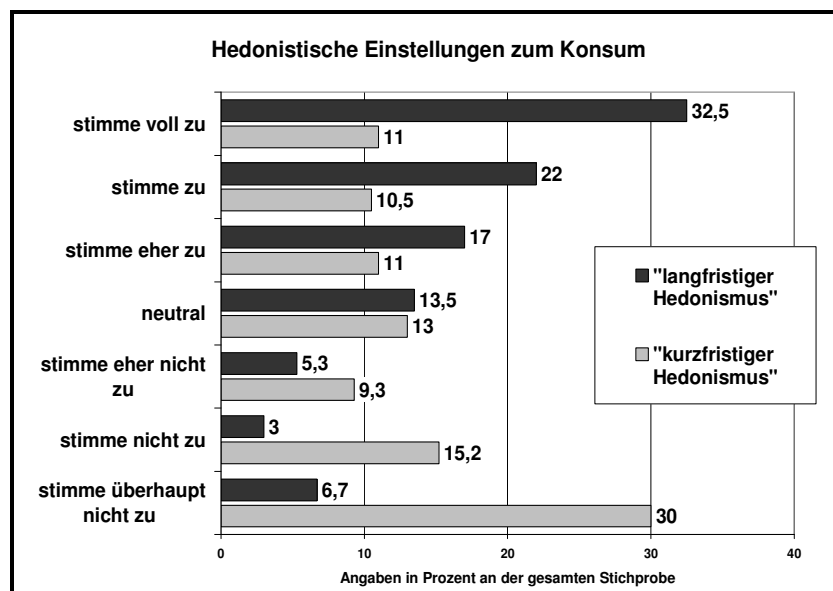
#### 5.2.3.3.6 Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum

Ergebnisse der Lebensqualitätsforschung weisen darauf hin, dass Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage sowie auf globale Maße subjektiven Wohlbefindens haben. In dem nächsten Abschnitt werden zwei Arten von Einstellungen – hedonistische und materialistische Einstellungen – in ihrer Bedeutung für die Zufriedenheit mit dem Konsum untersucht.

- Hedonistische Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum

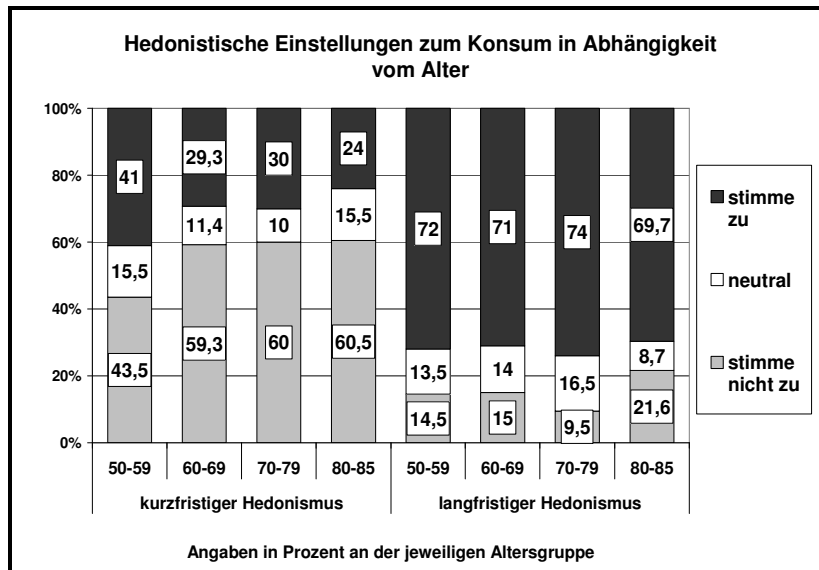
Bevor auf den Einfluss hedonistischer Einstellungen auf die Zufriedenheit mit dem Konsum eingegangen wird, soll zunächst geprüft werden, ob die Ausprägung dieser Art von Einstellungen im Zusammenhang mit dem Alter, dem Geschlecht und anderen soziodemographi-

sehen Merkmalen steht. Untersucht werden dabei zwei Arten hedonistischer Einstellungen: der so genannte „kurzfristige“ und der „langfristige Hedonismus“. Betrachtet man die *Ausprägung hedonistischer Einstellungen innerhalb der gesamten Stichprobe*, so zeigt Abbildung 86, dass die zwei Arten der Einstellungen eine entgegen gesetzte „Verteilung“ aufweisen. Während der „kurzfristige Hedonismus“ innerhalb der Stichprobe größtenteils auf Ablehnung stößt, stimmt ein Großteil der Befragten dem „langfristigen Hedonismus“ eher zu. So bekundeten ca. 70% der Befragten ihre Zustimmung auf die Frage: „*Beim Einkauf von Produkten denke ich oftmals daran, dass sie mir noch lange Zufriedenheit bringen sollten*“ (langfristiger Hedonismus). Betrachtet man dagegen die andere Art der hedonistischen Einstellung, so gab hier lediglich ein Drittel der Befragten (32,5%) an, der Frage: „*Ich habe kein schlechtes Gewissen dabei, Dinge spontan und nur aus Spaß zu kaufen*“ (kurzfristiger Hedonismus) zuzustimmen. Eine Korrelation zwischen den beiden Arten hedonistischer Einstellungen zeigt, dass diese in *keinem* Zusammenhang miteinander stehen (n.s.).



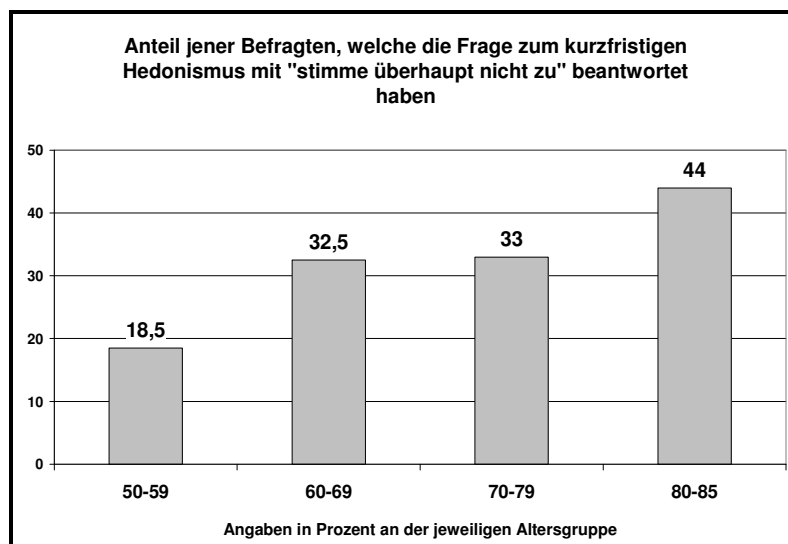
**Abbildung 86: Unterschiedliche hedonistische Einstellungen zum Konsum (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Widmet man sich dem Zusammenhang der beiden Einstellungsarten mit dem *Alter*, so zeigt sich eine negative Korrelation zum kurzfristigen Hedonismus. Je älter die Befragten sind, umso weniger tendieren sie dazu, Spontankäufe aus „Spaß“ zu unternehmen ( $r = -.17, p < 0,01$ ). Während beispielsweise 41% der 50- bis 59-Jährigen eine mehr oder weniger starke Zustimmung zum kurzfristigen Konsumhedonismus äußert, schrumpft dieser Anteil unter den 80- bis 85-Jährigen auf 24%. Was den langfristigen Hedonismus anbetrifft, so erweist sich dieser wiederum als unabhängig vom Alter. Die Anteile der Personen, die bei der Einkommensverwendung eine langfristige Perspektive verfolgen, sind in allen Altersgruppen gleich verteilt (vgl. Abbildung 87).



**Abbildung 87: Hedonistische Einstellungen zum Konsum in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).**

Besonders deutlich wird die nachlassende Bedeutung des kurzfristigen Hedonismus mit steigendem Alter bei der Betrachtung jener Personen, die diese Frage *eindeutig* verneint haben. Abbildung 88 zeigt die Anteile dieser Personen in Abhängigkeit von der jeweiligen Altersgruppe. Dabei hatte nur ca. ein Fünftel der 50- bis 59-Jährigen ihre Zustimmung zum kurzfristigen Hedonismus kategorisch verneint. In den nachfolgenden Gruppen steigt dieser Anteil jedoch kontinuierlich und war bei den 80- bis 85-Jährigen mit 44% am höchsten.

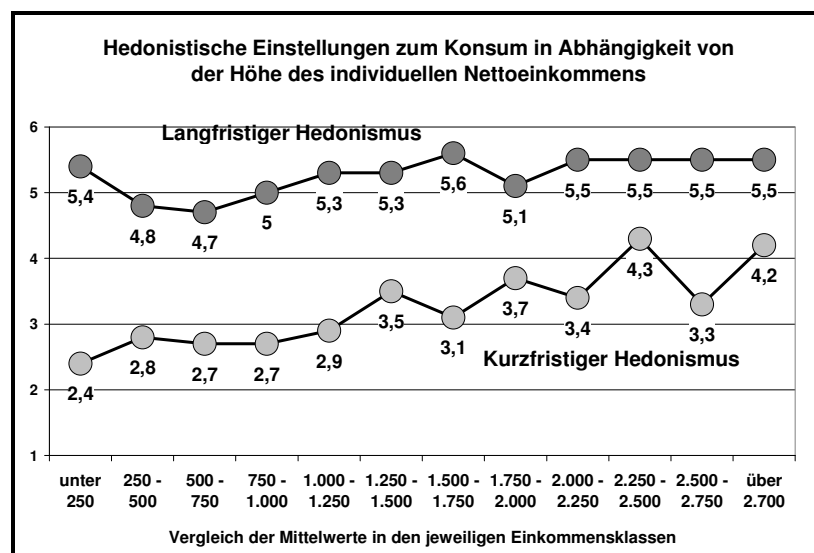


**Abbildung 88: Kurzfristiger Hedonismus in Abhängigkeit vom Alter (Anteile der Befragten, die hedonistischen Konsum entschieden ablehnen).**

Betrachtet man die Ausprägung der beiden hedonistischen Einstellungen in Abhängigkeit von weiteren *soziodemographischen Variablen*, so fällt auf, dass kurzfristiger Hedonismus im signifikanten Zusammenhang mit der schulischen Bildung sowie der aktuellen beruflichen Lage

steht. So neigten Personen mit einem höheren schulischen Abschluss eher dazu, dieser Frage zuzustimmen. Bei den unterschiedlichen beruflichen Situationen zeigte sich wiederum, dass vor allem Arbeitslose dazu tendierten, diese Frage kategorisch zu verneinen. Langfristiger Hedonismus erweist sich dagegen als unabhängig von den beiden Merkmalen. Keinen Einfluss auf *beide Arten* hedonistischer Einstellung hatten das Geschlecht, der Familienstand, der höchste berufliche Bildungsabschluss sowie die Dauer der Rente bzw. Pension.

Neben bestimmten soziodemographischen Variablen scheint aber vor allem die *Höhe ökonomischer Ressourcen* einen Einfluss auf die Ausprägung des kurzfristigen Hedonismus zu haben. Während langfristiger Hedonismus weitgehend unabhängig von der Höhe des individuellen Nettoeinkommens, der Höhe des monatlichen Haushaltsnettoeinkommens sowie des Äquivalenzeinkommens ist, steht der kurzfristige Hedonismus in einem signifikanten Zusammenhang mit allen drei Merkmalen der materiellen Lebenslage. Je höher das Einkommen der Befragten, umso eher neigen sie dazu, ihre Einkäufe auch aus „Spaß“ zu unternehmen (vgl. Abbildung 89). Zudem hängt die Bereitschaft zum „Spaßkauf“ aber auch davon ab, ob sich das Einkommen der betreffenden Personen in der näheren Vergangenheit verbessert oder eher verschlechtert hatte, und ob die Befragten eine Änderung ihrer Einkommenssituation erwarteten. Bemerkenswert ist dabei, dass die Höhe des Koeffizienten bei den *erwarteten* Einkommensänderungen sogar stärker ausfällt als bei dem Zusammenhang mit den Einkommensänderungen der Vergangenheit ( $r = .21, p < 0,01$  versus  $r = .12, p < 0,05$ ). Hat sich das Einkommen der Befragten in den vergangenen ein bis zwei Jahren verbessert, so tendieren sie eher dazu, Konsum als „Spaßfaktor“ zu betrachten. Erwarteten sie gar noch in den kommenden ein bis zwei Jahren eine Verbesserung ihres Einkommens, so verstärkte dies die Tendenz zum kurzfristigen Hedonismus zusätzlich.



**Abbildung 89: Hedonistische Einstellungen zum Konsum in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).**

- Materialistische Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum

Bei der Bestimmung des materiellen und subjektiven Wohlbefindens spielt eine zweite Art von Einstellungen eine wichtige Rolle - die sog. *materialistischen Einstellungen*. In der hier dargestellten Studie wurden drei Arten materialistischer Einstellungen erfasst: die sog. Zentralität des Gütererwerbs im Kontext des eigenen Lebens und der eigenen Lebensziele, die Bedeutung der Besitzakkumulation bei der Definition von (Lebens)Erfolg und die Bedeutung des Gütererwerbs für das Erleben von Glück und Zufriedenheit. Im Weiteren soll zunächst geprüft werden, von welchen soziodemographischen und ökonomischen Merkmalen der Lebenslage die Ausprägung dieser Eigenschaften abhängig ist.

Betrachtet man die *durchschnittliche Ausprägung materialistischer Einstellungen*, so zeigt sich, dass alle drei Arten dieser Einstellung eine andere Verteilung aufweisen. Während die *Zentralität des Gütererwerbs* beispielsweise auf die größte Zustimmung trifft, wird der Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben die meiste Ablehnung zuteil (vgl. Abbildung 90). Dies wird nicht nur an den Anteilen der Befragten sichtbar, die den einzelnen Einstellungen zugestimmt haben, sondern ebenfalls an den Anteilen jener Personen, die ihnen ablehnend gegenüber standen. Betrachtet man beispielsweise die Stellung des Gütererwerbs und des Lebensstandards bei der Definition von Lebenserfolg, so wurde diese nur von 27% aller Befragten abgelehnt. Im Fall der dritten Einstellung – der hohen Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben – lag dieser Anteil dagegen bei ca. 66%. Interessanterweise sind auch die Anteile der Befragten, die sich als „neutral“ eingestuft haben, in Abhängigkeit von der Art der gemessenen Einstellung unterschiedlich hoch: Während der Anteil dieser Personen bei der Zentralität des Gütererwerbs noch vergleichsweise hoch liegt (23%), bezeichnen sich bei der Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben nur noch 15,4% als „unentschieden“. Dies zeigt, dass die drei Arten materialistischer Einstellungen im Bewusstsein der Befragten unterschiedlich stark präsent sind.

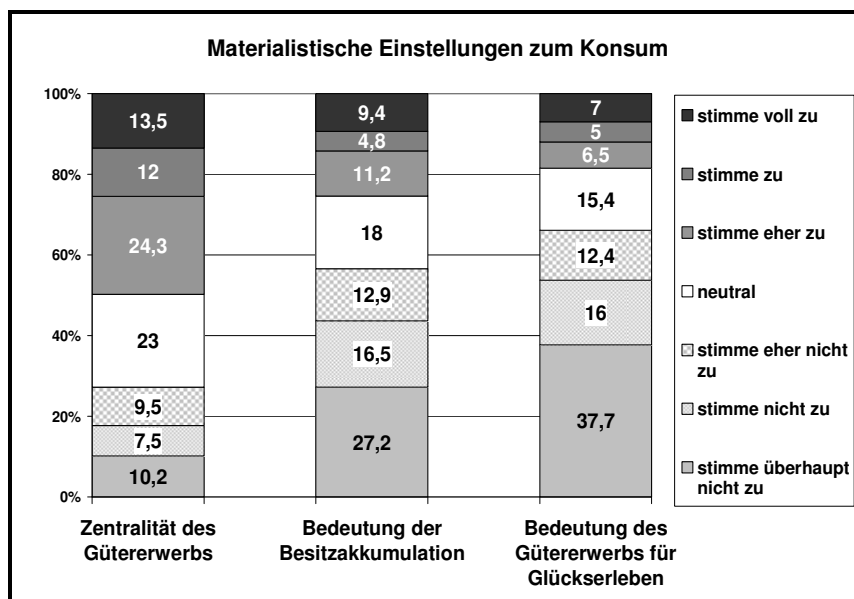


Abbildung 90: Materialistische Einstellungen zum Konsum (Anteile an der gesamten Stichprobe).

Widmet man sich der Ausprägung materialistischer Konsumeinstellungen in Abhängigkeit vom Alter, so zeigt sich, dass nur die beiden ersten Einstellungsarten einen signifikanten, aber schwachen Zusammenhang zum Alter aufweisen ( $r = .10$ ,  $p < 0,05$  für die Zentralität des Gütererwerbs und  $r = .17$ ,  $p < 0,01$  für die Bedeutung der Besitzakkumulation). Die Abbildung 91 gibt einen Überblick über die Mittelwerte der Ausprägung der drei materialistischen Einstellungen in den untersuchten Altersgruppen. Hier ist erkennbar, dass die Zentralität des Gütererwerbs mit steigendem Alter leicht zunimmt, d.h. je älter die Befragten sind, umso eher glauben sie, dass ein hoher Lebensstandard ein wichtiger Bestandteil eines erfolgreichen Lebens ist. Nur in der ältesten Gruppe der Befragten geht diese Überzeugung wieder leicht zurück. Die Bedeutung der Besitzakkumulation nimmt dagegen mit steigendem Alter fast linear zu. Je älter die Befragten sind, umso eher meinen sie, dass erworbene Güter auch den Status der eigenen Person nach Außen darstellen sollen. Die Bedeutung des Gütererwerbs für Glück und Zufriedenheit ist dagegen unabhängig vom Alter. Es muss jedoch betont werden, dass die Zusammenhänge zwar signifikant, aber sehr schwach sind, so dass man in diesem Zusammenhang lediglich von leichten Tendenzen sprechen kann.

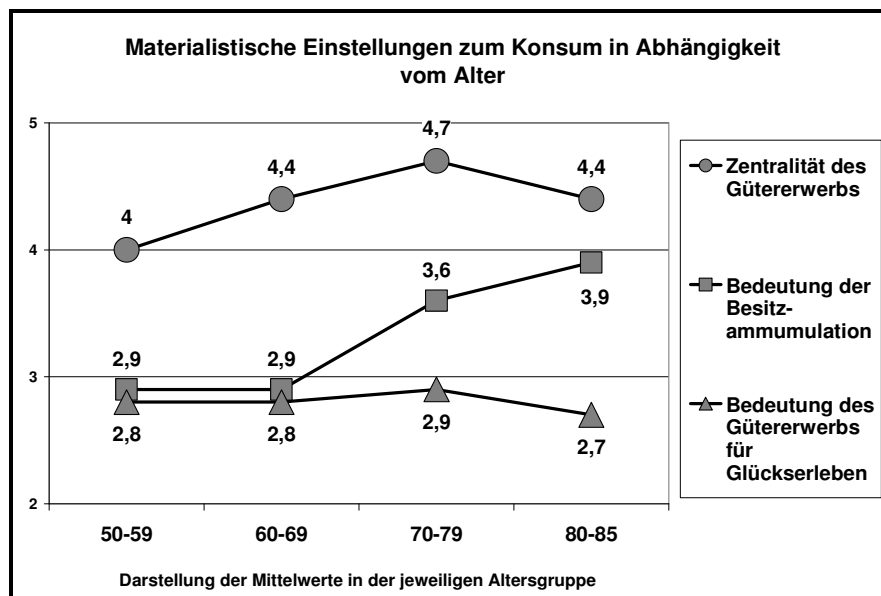
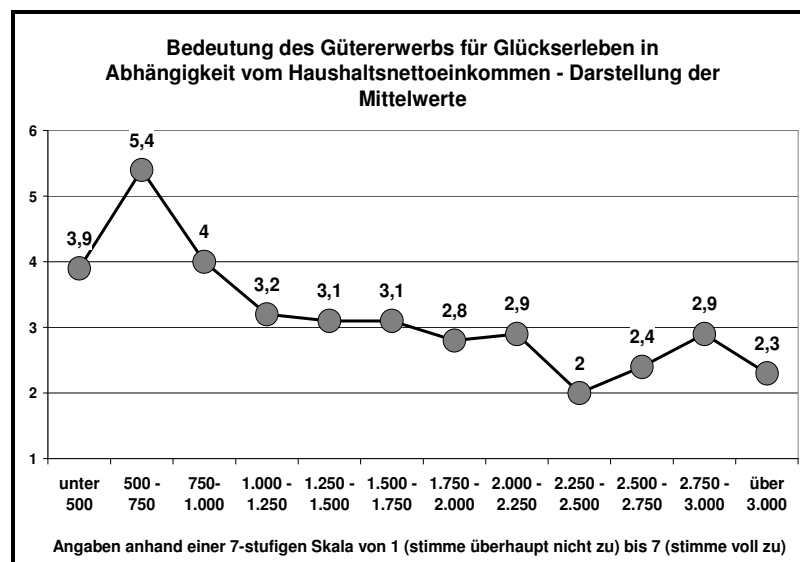


Abbildung 91: Materialistische Einstellungen zum Konsum in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen).

Betrachtet man die Bedeutung weiterer *soziodemographischer Variablen*, so zeigt sich, dass sowohl der höchste Bildungsgrad, die aktuelle berufliche bzw. soziale Position sowie die Dauer der Rente oder Pension keinen Einfluss auf die Ausprägung der materialistischen Einstellungen hatten. Unabhängig waren alle drei materialistischen Einstellungen ebenfalls vom Geschlecht der Befragten und deren Familienstand. Lediglich die schulische Bildung hatte einen signifikanten Einfluss auf die Überzeugung, dass Glück mit dem Besitz bestimmter materieller Güter verbunden ist ( $p < 0,01$ ). Hier tendierten Personen mit niedrigeren schulischen Abschlüssen eher dazu, der Frage nach der Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben

zuzustimmen. Einen Einfluss auf die Ausprägung dieser Einstellung hatte auch die *Höhe ökonomischer Ressourcen*. Während sowohl die Zentralität des Gütererwerbs bei der Definition von Lebenszielen als auch die Bedeutung der Besitzakkumulation bei der Definition von Lebenserfolg unabhängig von allen gemessenen Indikatoren der objektiven ökonomischen Lage war, hatten bei der dritten Art materialistischer Einstellungen alle gemessenen Indikatoren einen schwachen, aber signifikanten Einfluss auf die Ausprägung dieser Einstellung. Die Korrelationen mit dieser Art der materialistischen Einstellung waren negativ und bewegten sich zwischen  $r = -.21$  ( $p < 0,01$ ) für die Höhe des individuellen Nettoeinkommens und  $r = -.27$  ( $p < 0,01$ ) für die Höhe des Äquivalenzeinkommens. Die Abbildung 92 zeigt beispielhaft die Mittelwerte dieser Einstellung in Abhängigkeit von der Höhe des monatlichen Haushaltsnettoeinkommens. Daraus wird ersichtlich, dass je niedriger das Einkommen, umso stärker tendieren die Befragten zu der Annahme, dass sie bei dem Besitz bestimmter Güter, die sie im Augenblick nicht haben, glücklicher wären.



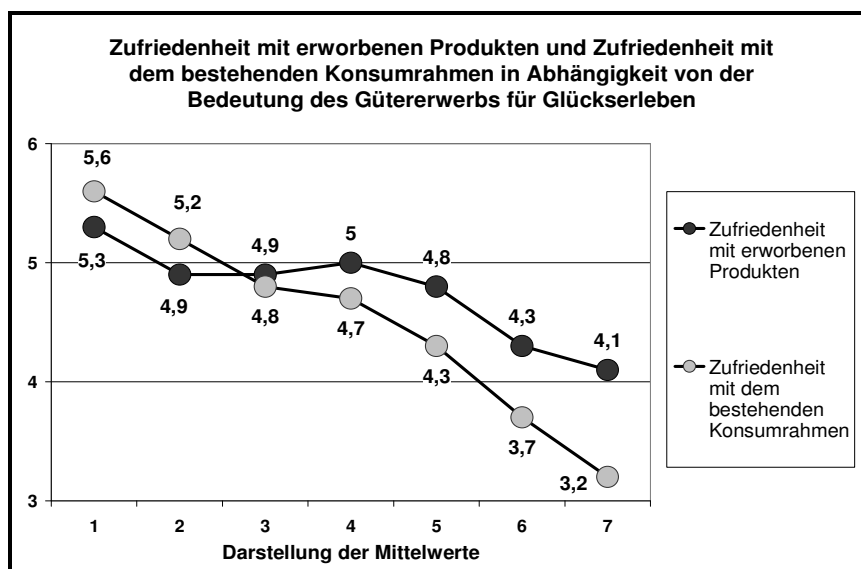
**Abbildung 92: Subjektive Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).**

- Hedonistische und materialistische Einstellungen und ihre Bedeutung für die Zufriedenheit mit dem Konsum

Zum Abschluss dieses Abschnittes soll nachgeforscht werden, welchen Einfluss die bereits untersuchten *hedonistischen sowie materialistischen Einstellungen* auf die *Zufriedenheit mit dem Konsum* haben. Um dies zu überprüfen, wurden im ersten Schritt bivariate Korrelationen zwischen den oben beschriebenen Einstellungen und den unterschiedlichen Dimensionen der Konsumzufriedenheit gebildet. Dabei zeigte sich, dass *nur zwei* der untersuchten Einstellungen – der *kurzfristige Hedonismus* und die *Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben* – in einem signifikanten Zusammenhang mit den erfassten Dimensionen der Konsumzufriedenheit standen. Betrachtet man die Koeffizienten der kurzfristig-hedonistischen Einstellung, so



waren diese insgesamt positiv, was darauf hinweist, dass eine stärkere Neigung zum „Spaßkonsum“ mit einem höheren Niveau der Konsumzufriedenheit einhergeht. Die höchsten Korrelationen bestanden zur *Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen* ( $r = .34$ ,  $p < 0,01$ ) und zur *Zufriedenheit mit den erworbenen Produkten* ( $r = .25$ ,  $p < 0,01$ ). Die materialistische Einstellung dagegen, die den Gütererwerb als Quelle des Glückserlebens definiert, stand in einem signifikanten, aber negativen Zusammenhang mit *allen* erfassten Dimensionen der Konsumzufriedenheit. Je stärker die Überzeugung war, dass die Verfügbarkeit über nicht vorhandene Güter zu mehr Glück führen würde, umso niedriger war die Zufriedenheit mit dem Konsum. Die höchsten Koeffizienten bestanden ebenfalls zur *Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen* ( $r = -.41$ ,  $p < 0,01$ ) und zur *Zufriedenheit mit den erworbenen Produkten* ( $r = -.22$ ,  $p < 0,01$ ). Alle anderen Koeffizienten lagen zwischen  $r = -.19$  und  $-.16$ . Abbildung 93 zeigt zwei ausgesuchte Dimensionen der Konsumzufriedenheit in Abhängigkeit von der Ausprägung der Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben.



**Abbildung 93: Zufriedenheit mit erworbenen Produkten und Zufriedenheit mit bestehendem Konsumrahmen in Abhängigkeit von der *Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben*.**

Eine Bestätigung der geschilderten Zusammenhänge zeigen auch die Ergebnisse einfaktorieller univariater Varianzanalysen, bei denen die einzelnen Dimensionen der Konsumzufriedenheit als abhängige Variablen und die unterschiedlichen Einstellungen als Kovariaten dienten. Auch hier hatten nur zwei der insgesamt fünf erfassten Einstellungen einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Konsum. Obwohl die Einflüsse der beiden Einstellungen in aller Regel hochsignifikant waren ( $p(F) < 0,001$ ), konnten sie einen nur geringen Anteil der Varianz in den Dimensionen der Konsumzufriedenheit erklären. So konnte der *kurzfristige Hedonismus* bei der *Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen* einen Anteil von 11,3% der Varianz und einen Anteil von 5,8% bei der *Zufriedenheit mit erworbenen Produkten* (korr. R-Quadrat) erklären. Betrachtet man die materialistische Einstellung zur *Bedeutung des Gütererwerbs für das Erleben von Glück*, so konnte diese bei der *Zufriedenheit mit dem bestehen-*

*den Konsumrahmen* einen Anteil von 16,9% der Varianz und bei der *Zufriedenheit mit erworbenen Produkten* einen Anteil von 4,4% der Gesamtvarianz erklären. Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass nicht alle Aspekte der Konsumzufriedenheit von den untersuchten Einstellungen tangiert sind. So hatten in der untersuchten Stichprobe nur zwei der erfassten Einstellungen einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit zwei Dimensionen der Konsumzufriedenheit: Während der kurzfristige Hedonismus im positiven Zusammenhang mit der Produkt- und Konsumrahmenzufriedenheit stand, hatte die Überzeugung, dass mehr Produkte zu mehr Glück führen, einen negativen Einfluss auf die zwei genannten Dimensionen der Konsumzufriedenheit.

#### 5.2.3.3.7 Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von objektiven Indikatoren der ökonomischen Ressourcenlage

Neben soziodemographischen Merkmalen sowie hedonistischen und materialistischen Einstellungen bleibt schließlich zu prüfen, welchen Einfluss Indikatoren *der objektiven materiellen Lebenslage* auf die Zufriedenheit mit dem Konsum haben. In diesem Abschnitt wird die Bedeutung von vier Indikatoren ökonomischer Ressourcen für einzelne Dimensionen der Konsumzufriedenheit überprüft. Neben den drei aus vorhergehenden Analysen bekannten Variablen – der Höhe des individuellen Nettoeinkommens, der Höhe des Haushaltsnettoeinkommens sowie des Haushaltsnettoäquivalenzeinkommens im Monat – wird in diese Auswertung eine weitere Variable aufgenommen – das *frei verfügbare bzw. disponible Einkommen* eines Haushaltes. Dieses errechnet sich aus der absoluten Höhe des Haushaltsnettoeinkommens im Monat nach Abzug der Ausgaben für Wohnen, Ernährung und Bekleidung. Die unten aufgeführte Korrelationstabelle (vgl. Tabelle 28) gibt einen Überblick über die Zusammenhänge zwischen den Indikatoren der materiellen Lebenslage und den einzelnen Dimensionen der Konsumzufriedenheit.

Aus der Tabelle wird ersichtlich, dass vier Dimensionen der Konsumzufriedenheit – die *Zufriedenheit mit erworbenen Produkten*, die *Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten*, die *Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen* und die *Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen* – in einem positiven und signifikanten Zusammenhang mit allen vier Indikatoren der objektiven materiellen Lebenslage stehen. Je höher die Einkommensindikatoren, umso zufriedener sind die Befragten mit den Möglichkeiten der Einkommensverwendung. Betrachtet man die einzelnen Korrelationen etwas genauer, so fällt auf, dass die objektiven Indikatoren vor allem mit der Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen mittelstarke Koeffizienten bilden. Wie bereits aus der Betrachtung des Lebensstandards deutlich geworden ist, spielt bei der Konsumzufriedenheit das *Haushaltsnettoeinkommen* eine etwas wichtigere Rolle als das eigene Einkommen der Befragten. Zudem erweist sich auch die Höhe des disponiblen Einkommens als ein potentieller Prädiktor der Konsumzufriedenheit.

Bezeichnung der Variablen	Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten des Konsums – Ergebnisse bivariater Korrelationen	
	Korrelationskoeffizient nach Pearson (r)	Signifikanz (2-seitig) / Wahrscheinlichkeit (p)
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten		
Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat	.20	0,000 (**)
Höhe (absolut) des Haushaltsnettoeinkommens im Monat	.24	0,000 (**)
Äquivalenzeinkommen	.25	0,000 (**)
Disponibles Einkommen	.19	0,000 (**)
Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten		
Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat	.12	0,019 (*)
Höhe (absolut) des Haushaltsnettoeinkommens im Monat	.19	0,000 (**)
Äquivalenzeinkommen	.16	0,004 (**)
Disponibles Einkommen	.19	0,001 (**)
Zufriedenheit mit dem Aufwand an Kraft und Zeit beim Einkaufen		
Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat	.16	0,001 (**)
Höhe (absolut) des Haushaltsnettoeinkommens im Monat	.23	0,000 (**)
Äquivalenzeinkommen	.19	0,000 (**)
Disponibles Einkommen	.18	0,001 (**)
Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort		
Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat	.03	0,615 (n.s.)
Höhe (absolut) des Haushaltsnettoeinkommens im Monat	.01	0,827 (n.s.)
Äquivalenzeinkommen	-.03	0,634 (n.s.)
Disponibles Einkommen	.06	0,271 (n.s.)
Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen		
Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat	.44	0,000 (**)
Höhe (absolut) des Haushaltsnettoeinkommens im Monat	.54	0,000 (**)
Äquivalenzeinkommen	.53	0,000 (**)
Disponibles Einkommen	.47	0,000 (**)
n.s. = nicht signifikant		
** p < 0,01; * p < 0,05		

**Tabelle 28: Korrelationen zwischen Indikatoren der objektiven ökonomischen Ressourcenlage und den Dimensionen der Konsumzufriedenheit.**

Bemerkenswert ist zudem die Tatsache, dass die objektiven Einkommensindikatoren im signifikanten Zusammenhang mit jenen Arten der Konsumzufriedenheit stehen, die auf den ersten

Blick keinen *direkten* Zusammenhang mit der Höhe des Einkommens aufweisen, wie der Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten oder der Zufriedenheit mit dem Aufwand, der bei den Einkäufen entsteht. An diesen Zusammenhängen wird offensichtlich, dass ein höheres Einkommen nicht nur den Konsumrahmen bestimmt, sondern gleichzeitig einen Einfluss auf den „Mobilitätsradius“ älterer Menschen ausübt, so dass Personen mit besseren ökonomischen Ressourcen auf ein größeres Angebot zurückgreifen können als Personen, deren Einkommen die Ausgaben für konsumbedingte Mobilität nicht erlaubt. Bemerkenswert ist ebenfalls die signifikante Korrelation zwischen den ökonomischen Ressourcen und der Zufriedenheit mit dem konsumbedingten Aufwand an Kraft und Zeit. Der Koeffizient weist darauf hin, dass sowohl der zeitliche als auch der körperliche Aufwand durch ein höheres Einkommen besser kompensiert werden können. Zusammenfassend zeigen die Korrelationen, dass die Höhe ökonomischer Ressourcen einen potentiell wichtigen Bestimmungsfaktor der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Dimensionen der Konsumzufriedenheit bildet. Lediglich die Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort steht in keinem Zusammenhang mit der Höhe des Einkommens. In dieser Dimension der Konsumzufriedenheit spiegeln sich vielmehr die strukturellen Gegebenheiten der Wohnumgebung wider, die trotz eines hohen Einkommens vom Einzelnen nicht beeinflusst werden können.

#### 5.2.3.3.8 Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von „nicht erfüllten“ Wünschen und Erwartungen

Die Zufriedenheit mit dem Konsum geht nicht nur auf die Höhe ökonomischer Ressourcen zurück, sondern hängt ebenfalls von der Erfüllung konkreterer Wünsche und Erwartungen ab, die zwar grundsätzlich an die Einkommenshöhe gekoppelt sind, gleichzeitig aber auch das Ergebnis persönlicher Anspruchsniveaus bilden. Von besonderer Bedeutung sind dabei jene Erwartungen, die Personen aus finanziellen Gründen *nicht* realisieren können bzw. zu deren Erfüllung mehr Einkommen notwendig wäre. Um prüfen zu können, ob bestimmte *Arten nicht erfüllter materieller Ziele* sowie die *Anzahl dieser Ziele* einen Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Konsum haben, wurden die Befragten gebeten, aus einer vorgegebenen Liste mit insgesamt 14 Items jene „Erwartungen“ auszuwählen, für deren Realisierung sie mehr Einkommen wünschten. Die Tabelle 29 zeigt die absolute Anzahl aller Nennungen, den Anteil der genannten Wünsche an allen Antworten sowie den Anteil der Befragten, die bestimmte Wünsche genannt haben.

Aus der Gegenüberstellung wird ersichtlich, dass für die befragten Personen nicht alle Ziele gleichermaßen wichtig sind. Will man die „Wichtigkeit“ der genannten Ziele an der Häufigkeit der Nennungen bewerten, so rangiert der Wunsch nach mehr Einkommen für die *Unterstützung anderer Personen* mit insgesamt 215 Nennungen an der ersten Stelle. Demnach wünscht sich knapp mehr als die Hälfte der Befragten (53,9%) mehr Einkommen, um dieses anderen Personen zukommen lassen zu können. Dabei geht es in erster Linie um die Unterstützung eigener Kinder; erst danach folgt der Wunsch nach mehr Einkommen zwecks Unterstützung der Enkel und anderer Personen, die hier nicht weiter spezifiziert wurden (vgl. Tabelle 30).

Für welche Zwecke hätten die Befragten gerne mehr Einkommen zur Verfügung?			
Mehrfachantworten			
<i>Kategorien</i>	<i>Absolute Anzahl der Nennungen</i>	<i>Anteil an allen positiven Antworten</i>	<i>Anteil an der Anzahl aller Personen mit gültigen Antworten</i>
- für den normalen Lebensunterhalt	100	7,0	25,1
- für besondere Anschaffungen, z.B. ein Auto	115	8,0	28,8
- als Vorsorge für unvorhergesehene Dinge, wie Krankheit oder Arbeitslosigkeit	145	10,1	36,3
- für besondere Ausgaben, wie Renovierungen oder Reparaturen	125	8,7	31,3
- für Kino, Theater und Kulturelles	45	3,1	11,3
- für die Unterstützung Anderer	215	15,0	53,9
- für die Wohnung / das Haus	138	9,6	34,6
- für die Gesundheit	171	11,9	42,9
- für meine Hobbies	54	3,8	13,5
- für Urlaubsreisen	177	12,4	44,4
- für Bildung	30	2,1	7,5
- für Sparen / Ersparnisse	97	6,8	24,3
- für einen anderen Zweck	4	0,3	1,1
- für keinen der genannten Zwecke	15	1,0	3,8
Summe	1.431	100,0	358,6

**Tabelle 29: Materielle Wünsche (Mehrfachantworten).**

Für die Unterstützung welcher Personen hätten die Befragten gerne mehr Einkommen?			
<i>Auswertung der Mehrfachantworten</i>			
<i>Kategorien</i>	<i>Absolute Anzahl der Nennungen</i>	<i>Anteil an allen positiven Antworten</i>	<i>Anteil an der Anzahl aller Personen mit gültigen Antworten</i>
Kinder	145	46,6	70,4
Enkel	119	38,3	57,8
anderer Personen	47	15,1	22,8
Summe	311	100,0	151,0

**Tabelle 30: Angaben der Befragten zur Unterstützung anderer Personen.**

Betrachtet man die Häufigkeit der Nennungen sowie die Anteile der Befragten, die bestimmte Wünsche gewählt haben, so fungieren *Urlaubsreisen* bereits an der zweiten Stelle. Insgesamt wünschten sich 44,4% aller Befragten mehr Geld für die Durchführung von Urlaubsreisen. Als ebenfalls verbreitet gilt der Wunsch nach mehr Einkommen für die eigene *Gesundheit*. Mit insgesamt 117 Nennungen betrachtet fast 43% der Befragten ihr Einkommen als zu niedrig, um für ihre Gesundheit so viel verwenden zu können, wie es aus der eigenen Perspektive als wünschenswert erscheint. Auffällig ist dabei, dass immerhin ein Viertel aller Befragten sich mehr Einkommen für den *normalen Lebensunterhalt* wünscht, was als Hinweis auf erlebte Einschränkungen ökonomischer Art bei der alltäglichen Lebensbewältigung gewertet werden kann. Den niedrigsten Bedarf sehen die Befragten wiederum bei zusätzlichen Ausgaben für *Bildung*. So wünschten sich nur 7,5% aller Personen mehr Einkommen für diesen Zweck.

Bei der Betrachtung der Ergebnisse wird deutlich, dass sowohl in der *Art* als auch der *Anzahl* der genannten Wünsche nicht nur wahrgenommene Mängel an ökonomischen Ressourcen, sondern auch *individuelle Präferenzen* zum Ausdruck kommen. Ausgehend von der Konsumzufriedenheit werden deshalb Antworten auf zwei Fragen gesucht: Ob die erlebten Einschränkungen bei der Erfüllung bestimmter *Wunscharten* zur Einschränkung der Konsumzufriedenheit führen, und ob die absolute *Anzahl der genannten Wünsche* einen Einfluss auf einzelne Dimensionen der Konsumzufriedenheit hat. Dabei wird im Rahmen dieser Studie davon ausgegangen, dass sowohl die „Nicht-Erfüllung“ *bestimmter Items* bzw. der *wahrgenommene Mangel in bestimmten Bereichen* sowie die *absolute Anzahl* der nicht erfüllten Wünsche die Konsumzufriedenheit negativ beeinflussen können. Um dies zu überprüfen, wurde eine Reihe univariater einfaktorieller Varianzanalysen durchgeführt, in deren Rahmen die einzelnen Dimensionen der Konsumzufriedenheit (abhängige Variable) in Abhängigkeit von der Nennung drei spezifischer Wünsche analysiert wurden: dem Wunsch nach mehr Einkommen für den normalen Lebensunterhalt, dem Wunsch nach mehr Einkommen für den Zweck der Vorsorge sowie dem Wunsch nach mehr Einkommen für die Unterstützung anderer Personen. Während das dritte Ziel aufgrund der höchsten Häufigkeit der Nennungen gewählt wurde, wird bei den beiden ersten materiellen Wünschen davon ausgegangen, dass diese einen besonders starken Einfluss auf die Konsumzufriedenheit haben. Zusätzlich dazu wurden alle fünf Dimensionen der Konsumzufriedenheit in Abhängigkeit von der Anzahl der genannten Wünsche untersucht.

Betrachtet man die Beiträge der drei untersuchten Arten der nicht erfüllten Wünsche auf Konsumzufriedenheit, so fällt auf, dass insbesondere der *Wunsch nach mehr Einkommen für den normalen Lebensunterhalt* einen signifikanten Beitrag zu jeder der genannten Dimensionen der Konsumzufriedenheit leistet. Dennoch fallen die Anteile der erklärten Gesamtvarianz in Abhängigkeit von der jeweiligen Art der Konsumzufriedenheit unterschiedlich aus. Einen besonders starken Einfluss hat dieser Wunsch auf die Zufriedenheit mit erworbenen Produkten (8,4% erklärter Varianz) sowie die Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen (30,7% erklärter Varianz).<sup>180</sup> Bei jenen Personen, die diesen Wunsch nannten, lag der Mittelwert der Zufrie-

---

<sup>180</sup> Der wahrgenommene Mangel im Hinblick auf die Sicherung der normalen Lebensführung lieferte einen signifikanten Beitrag zur Erklärung *jeder* Dimension der Konsumzufriedenheit. Die oben nicht genannten Beiträge wa-

denheit mit erworbenen Produkten bei  $x = 4,2$  und der Mittelwert der Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen gar nur bei  $x = 3,2$ . Bei allen anderen Befragten, die keinen Mangel in diesem Bereich sahen, lagen die entsprechenden Mittelwerte bei  $x = 5,2$  respektive  $x = 5,4$ . Einen schwächeren, aber für einige Arten der Konsumzufriedenheit dennoch signifikanten Beitrag hat der *Wunsch nach mehr Einkommen zwecks Vorsorge*. In zwei Arten der Konsumzufriedenheit konnte die Nennung dieses Wunsches Anteile von unter 3 % der Gesamtvarianz erklären. Als gänzlich unbedeutend (nicht signifikant) für alle Dimensionen der Konsumzufriedenheit erweist sich dagegen der *Wunsch nach mehr Einkommen für die Unterstützung anderer Personen*. Dies ist einerseits vor dem Hintergrund erklärbar, dass dieses Anliegen keinen expliziten Konsumwunsch darstellt; weiterhin tangiert seine „Nicht-Erfüllung“ nicht die notwendigen Grundbedürfnisse, wie z.B. den alltäglichen Lebensunterhalt. Insgesamt wird aus den genannten Beispielen jedoch ersichtlich, dass die Nicht-Erfüllung ausgesuchter Bedarfe (alltäglicher Lebensunterhalt, Vorsorge für die Zukunft) ein wichtiger Prädiktor der Konsumzufriedenheit sein kann.

Neben den drei Arten nicht erfüllter Wünsche wurde auch der Einfluss der *absoluten Anzahl der genannten Wünsche* auf die fünf Dimensionen der Konsumzufriedenheit überprüft. Aus den Ergebnissen einfaktorierter univariater Varianzanalysen, in denen die fünf Dimensionen der Konsumzufriedenheit als abhängige Variablen untersucht wurden, wird ersichtlich, dass die Zahl der genannten Wünsche einen signifikanten Einfluss auf vier der insgesamt fünf Arten der Konsumzufriedenheit hat. So konnte die Anzahl nicht erfüllter Wünsche beispielsweise 14,4% der Gesamtvarianz in der *Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen* erklären. Als nicht signifikant dagegen war sie bei der Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten. Zusätzlich zu den Varianzanalysen wurden auch Korrelationen zwischen der Anzahl nicht erfüllter Wünsche und den einzelnen Dimensionen der Konsumzufriedenheit berechnet. Die jeweils negativen Korrelationen (nur die Korrelation mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten war nicht signifikant) machen deutlich, dass je größer die Anzahl der genannten Wünsche, umso niedriger die Konsumzufriedenheit. Betrachtet man jedoch die Stärke des jeweiligen Koeffizienten, so hat die Anzahl der genannten Wünsche nur auf die Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen ( $r = -.39$ ,  $p < 0,01$ ) sowie die Zufriedenheit mit den erworbenen Produkten ( $r = -.23$ ,  $p < 0,01$ ) einen wesentlichen Einfluss. Werden die beiden Korrelationen nach der Höhe des Haushaltseinkommens kontrolliert, so verlieren die Koeffizienten zwar an Stärke; die Zusammenhänge bleiben jedoch negativ und hochsignifikant. Dies deutet darauf hin, dass individuelle Wünsche, die aus einem Mangel an finanziellen Ressourcen nicht erfüllt werden können, einen eigenen Beitrag zur Konsumzufriedenheit leisten. Je größer die Anzahl der nicht erfüllten Wünsche, umso niedriger die Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen und den erworbenen Produkten.

---

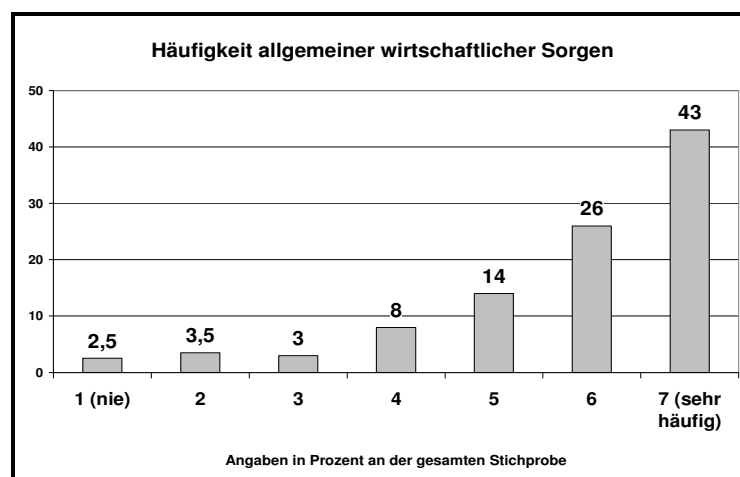
ren allerdings eher niedrig und lagen zwischen 4,9% und 1,1% erklärter Varianz in den Maßen der spezifischen Konsumzufriedenheit.

#### 5.2.3.4 Symptome materieller Unzufriedenheit (Materielle Sorgen)

Sorgen gelten in der Lebensqualitätsforschung als *Indikatoren der bestehenden oder erwarteten Unzufriedenheit* mit bestimmten Aspekten des Lebens. In diesem Abschnitt wird es speziell um *materielle Sorgen* im späten Erwachsenenalter und Alter gehen, wobei im Mittelpunkt die Klärung zwei wichtiger Fragen steht: Sind im späten Erwachsenenalter und Alter bestimmte Personengruppen stärker von materiellen Sorgen betroffen? Und wenn ja, welchen Einfluss haben materielle Sorgen auf das materielle Wohlbefinden, d.h. in welchem Ausmaß beeinträchtigen sie die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum? Dabei wird im ersten Schritt die allgemeine *Sorge um die künftige wirtschaftliche Situation* in Deutschland untersucht. In einem weiteren Schritt folgt die *Analyse individueller materieller Sorgen*, wobei hier nach der Häufigkeit, der Dauer und dem Inhalt bestehender Sorgen gefragt wird. Von besonderem Interesse sind dabei die Inhalte unterschiedlicher materieller Sorgen, denn diese bringen zum Ausdruck, *was* Menschen am meisten fürchten.

##### 5.2.3.4.1 Sorgen um die allgemeine wirtschaftliche Situation (Makrosorgen)

Widmet man sich der deskriptiven Analyse der Häufigkeit allgemeiner wirtschaftlicher Sorgen, so zeigen die Daten, dass diese Art der Sorgen in der befragten Personengruppe weit verbreitet ist. So gaben nur 2,5% aller Befragten an, sich *keine* Sorgen um die zukünftige wirtschaftliche Situation in Deutschland zu machen (vgl. Abbildung 94). Im Gegensatz dazu waren die Anteile jener, die sich diese Art der Sorgen machten, sehr hoch. Hier gaben 26% aller Befragten an, sich *häufig* materielle Makro-Sorgen zu machen, und 43% machten sich sogar *sehr häufig* diese spezifische Art der Sorgen. Die Ergebnisse deuten insgesamt darauf hin, dass Sorgen um die Entwicklung der allgemeinen wirtschaftlichen Situation in der befragten Personengruppe stark verbreitet sind.



**Abbildung 94: Häufigkeit allgemeiner wirtschaftlicher Sorgen (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

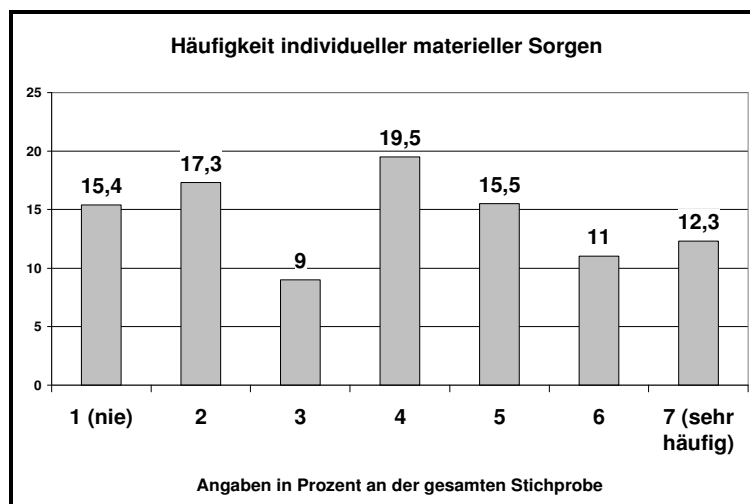
Widmet man sich der Häufigkeit der allgemeinen wirtschaftlichen Sorgen in den einzelnen Altersgruppen, so sind hier keine signifikanten Unterschiede ermittelbar. Die Angaben der unterschiedlich alten Befragten sind nahezu identisch. Auch die Geschlechtszugehörigkeit hat keinen Einfluss auf die Häufigkeit wirtschaftlicher Makro-Sorgen. Als unbedeutend für die



Häufigkeit dieser Sorgen erweisen sich auch andere soziodemographische Variablen, wie Familienstatus, aktuelle berufliche bzw. soziale Lage oder gar die Rentendauer. Leichte Differenzen waren lediglich bei der Schulbildung ( $F = 3,320$ ,  $p(F) < 0,01$ ) und dem beruflichen Bildungsabschluss ( $F = 3,275$ ,  $p(F) < 0,01$ ) feststellbar. Diese machten sich daran bemerkbar, dass sich Personen mit Abitur bzw. einem Hochschulabschluss von den übrigen Schul- und Bildungsgruppen unterschieden, indem sie sich weniger Sorgen um die allgemeine wirtschaftliche Situation machten als Angehörige anderer Schul- und Bildungsgruppen. Bemerkenswert war zudem, dass sich die Häufigkeit allgemeiner wirtschaftlicher Sorgen als unabhängig von der Höhe der Einkommensindikatoren erwies: So machten sich Personen mit hohem Einkommen nicht weniger Sorgen um die materielle Lage in Deutschland als Personen mit niedrigem Einkommen.

#### 5.2.3.4.2 Sorgen um die individuelle materielle Situation (Mikro-Sorgen)

Im Gegensatz zu globalen Makro-Sorgen sind für das individuelle Wohlbefinden jene materiellen Sorgen wichtiger, die sich auf die *eigene* ökonomische Situation beziehen. Betrachtet man die *Häufigkeit materieller Mikro-Sorgen* in der gesamten Stichprobe, so zeigt sich, dass hier mit 15,5% aller Befragten der Anteil jener Personen, die sich *keine* bzw. *nie* Sorgen um ihre eigene materielle Situation machen, größer ist, als im Fall der Makro-Sorgen (vgl. Abbildung 95).

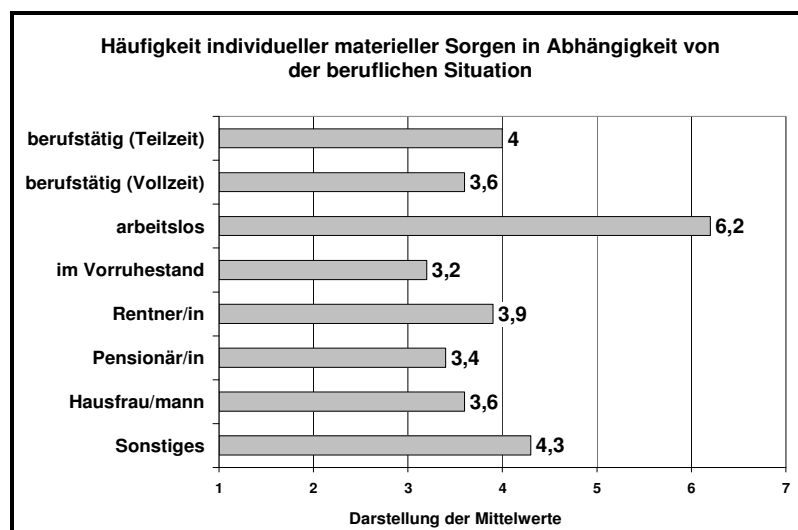


**Abbildung 95: Häufigkeit individueller materieller Sorgen (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

Während die Verteilung der Häufigkeit individueller materieller Sorgen innerhalb der Stichprobe keinem systematischen Trend zu folgen scheint, bleibt zu prüfen, ob bestimmte soziale Gruppen von materiellen Sorgen stärker betroffen sind als andere. Betrachtet man die Häufigkeit materieller Sorgen in Abhängigkeit vom Alter, so zeigt sich, dass sich die 70- bis 85-Jährigen durchschnittlich weniger häufig Sorgen machen als die 50- bis 69-Jährigen. Die altersbezogenen Differenzen sind jedoch sehr gering und folglich nicht signifikant. Die vergleichsweise hohen Standardabweichungen vom Mittelwert in allen Altersgruppen, die zwi-

schen  $s = 2$  und  $s = 2,2$  liegen, weisen vielmehr darauf hin, dass die Unterschiede in der Häufigkeit der Sorgen nicht auf das Alter, sondern auf andere Faktoren zurückzuführen sind.

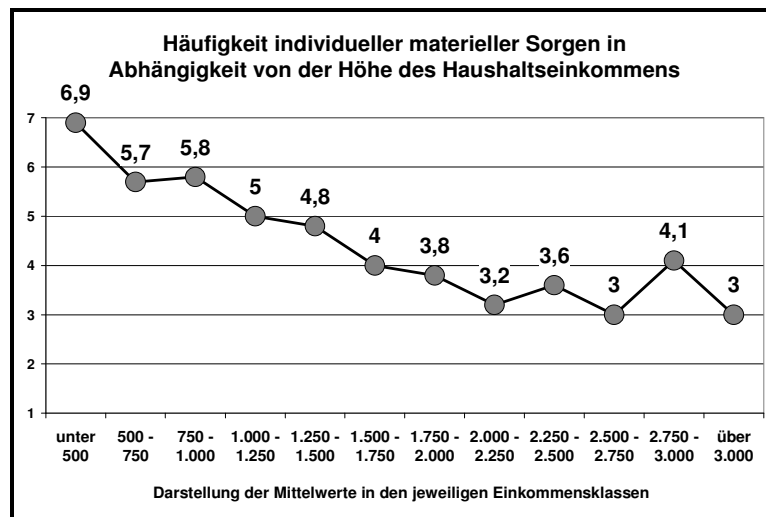
Neben dem Alter hatten auch das Geschlecht und der Familienstand keinen signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit materieller Sorgen. So machen sich zwar Frauen im Schnitt etwas häufiger Sorgen als Männer (Frauen:  $x = 4$ , Männer:  $x = 3,7$ ,  $s$  jeweils = 2, min. = 1 und max. = 7) und verwitwete ( $x = 5$ ) häufiger als geschiedene ( $x = 4,6$ ), ledige ( $x = 3,5$ ) und verheiratete ( $x = 3,8$ ). Dennoch waren alle hier genannten Differenzen nicht signifikant. Auch die Dauer der Rente hatte keinen Einfluss darauf, wie häufig sich die Befragten Sorgen um ihre eigene materielle Lage machten. So zeigten Personen, die bereits vor langer Zeit aus dem Beruf ausgeschieden sind, kein signifikant abweichendes Sorgenniveau als Personen, die den Austritt aus dem Beruf gerade hinter sich gebracht haben. Der Übergang in den Ruhestand geht somit nicht per se mit einer Erhöhung materieller Sorgen einher. Unter den soziodemographischen Merkmalen hatte lediglich der Grad der schulischen und beruflichen Bildung einen schwachen, aber signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit materieller Sorgen. Demnach wiesen Personen mit den allerniedrigsten Abschlüssen oder Personen ohne berufliche Ausbildung ein höheres Sorgenniveau auf als andere Befragte. Im Hinblick auf die berufliche Situation hatte wiederum die Gruppe der Arbeitslosen ein stark abweichendes Sorgenniveau im Vergleich zu anderen Befragten ( $F = 3,696$ ,  $p(F) < 0,01$ ) (vgl. Abbildung 96). Zudem fällt bei der Auswertung auf, dass diese Gruppe unter allen sozialen Gruppen den höchsten Grad der Homogenität aufweist. Während die Standardabweichungen in den anderen Berufs- und sozialen Gruppen relativ hoch sind und zwischen 1,8 und 2,6 liegen, beträgt die Standardabweichung bei den Arbeitslosen  $s = 1,1$ . Dies zeigt, dass sich diese Personen nicht nur überproportional häufig materielle Sorgen machen, sondern dass das hohe Sorgenniveau für die *gesamte* Gruppe der Arbeitslosen typisch ist.



**Abbildung 96: Häufigkeit individueller materieller Sorgen in Abhängigkeit von der beruflichen bzw. sozialen Position (Darstellung der Mittelwerte).**

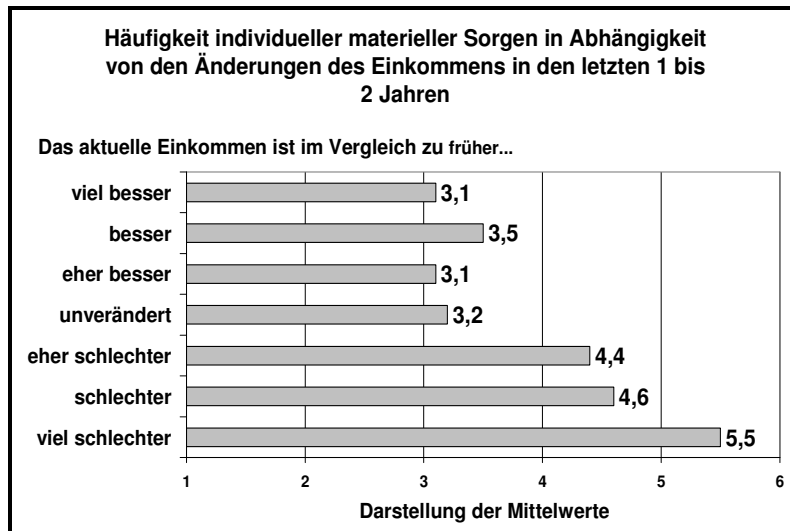
Die Ergebnisse der bisherigen Auswertung deuten bereits an, dass individuelle materielle Sorgen nicht primär von soziodemographischen Variablen abhängig sind. Weitere Analysen

zeigen, dass für die Häufigkeit der Sorgen vor allem die objektive materielle Lage verantwortlich ist. So ergaben sich zwischen der Häufigkeit der Sorgen und drei objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage mittelstarke und durchgehend negative Korrelationskoeffizienten. Den stärksten Zusammenhang weist dabei die Häufigkeit der Sorgen mit der Höhe des Haushaltsäquivalenzeinkommens aus:  $r = -.40$  ( $p < 0,01$ ); für das individuelle Nettoeinkommen betrug der Koeffizient  $r = -.37$ . Die bivariaten Korrelationen zeigen somit, dass je höher das Einkommen, umso geringer die Häufigkeit materieller Sorgen. Neben den Korrelationen bestätigen auch einfaktorielle univariate Varianzanalysen den Einfluss des Einkommens auf das Sorgenniveau. So konnte die Höhe des individuellen Nettoeinkommens 13,5% der Varianz im Niveau materieller Sorgen erklären; im Fall des Haushaltsnettoeinkommens lag der Anteil sogar bei 20%. Die Abbildung 97 zeigt die Mittelwerte in der Häufigkeit individueller Sorgen in Abhängigkeit von der Höhe des monatlichen Haushaltsnettoeinkommens.



**Abbildung 97: Häufigkeit individueller materieller Sorgen in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).**

Die Häufigkeit individueller materieller Sorgen ist nicht nur von der absoluten Höhe des Einkommens abhängig, sondern auch davon, ob sich das Einkommen in den letzten ein bis zwei Jahren verschlechtert hatte. Der Korrelationskoeffizient zwischen der Häufigkeit materieller Sorgen und der Veränderung des Einkommens in der näheren Vergangenheit liegt bei  $r = -.36$  ( $p < 0,01$ ). Je schlechter das aktuelle Einkommen im Vergleich zu den letzten ein bis zwei Jahren war, umso häufiger machten sich Menschen Sorgen um ihre ökonomische Situation. Betrachtet man die durchschnittliche Häufigkeit materieller Sorgen (Mittelwerte) in Abhängigkeit von der *Art der Einkommensänderung*, so ist aus der Abbildung 98 zu entnehmen, dass lediglich eine *Einkommensverschlechterung* einen Einfluss auf das Niveau materieller Sorgen hat. Verbesserte sich das Einkommen der Befragten, so zeigten sich keine Unterschiede im Sorgenniveau im Vergleich zu jenen Personen, deren Einkommen in den letzten Jahren unverändert geblieben ist.



**Abbildung 98: Häufigkeit individueller materieller Sorgen in Abhängigkeit von vergangenen Einkommensänderungen (Darstellung der Mittelwerte).**

Neben stattgefundenen Einkommensänderungen spielen auch die künftigen bzw. erwarteten Änderungen des Einkommens eine bedeutsame Rolle für die Häufigkeit materieller Sorgen. Betrachtet man die Korrelation zwischen der Häufigkeit materieller Sorgen und den Erwartungen an die künftige Einkommenssituation, so zeigt sich auch hier ein signifikanter Zusammenhang:  $r = -.31$  ( $p < 0,01$ ). Erwarten die Befragten eine Einkommensverschlechterung in den nächsten ein bis zwei Jahren, so steigt auch die Häufigkeit ihrer materiellen Sorgen. Ähnlich wie bei dem Vergleich mit der Einkommenssituation der Vergangenheit, hatten erwartete Einkommensverbesserungen jedoch keinen signifikanten Einfluss auf das Sorgeniveau. Auch wenn die Befragten eine *starke* Verbesserung ihres Einkommens erwarteten, machten sie sich genauso so häufig Sorgen um ihre materielle Lage wie jene Personen, die von keinen Änderungen ihres Einkommens ausgingen bzw. jene, die sogar eine leichte Verschlechterung ihres Einkommens erwarteten. Zusammenfassend lässt sich deshalb festhalten, dass während eine Verschlechterung des Einkommens die Häufigkeit der Sorgen steigert, vermag eine Verbesserung des Einkommens nicht zum signifikanten Rückgang materieller Sorgen beizutragen. Dieses Ergebnis zeigt, dass die befragten Personen auch dann ein gewisses Sorgenniveau haben, wenn ihr Einkommen hoch ist und wenn sie gar eine weitere Verbesserung ihres Einkommens erwarten.

- Dauer individueller materieller Sorgen

Das Niveau materieller Sorgen kann nicht nur durch die Häufigkeit, sondern auch durch die (*Bestehens*)Dauer der Sorgen definiert werden. Die Abbildung 99 zeigt, dass bei einem großen Teil jener Befragten, die angegeben haben, grundsätzlich materielle Sorgen zu haben (ca. 43%), die Bestehensdauer der Sorgen ca. fünf Jahre beträgt. Bei einem Fünftel dagegen reichen die materiellen Sorgen gar noch weiter in die Vergangenheit zurück. Weitere Analysen zeigen, dass die Dauer der Sorgen unabhängig vom Alter und Geschlecht der Befragten ist. So bestanden die Sorgen bei Frauen nicht grundsätzlich länger als bei Männern und auch die älteren Befragten hatten ihre materiellen Sorgen nicht länger als jüngere Befragte.

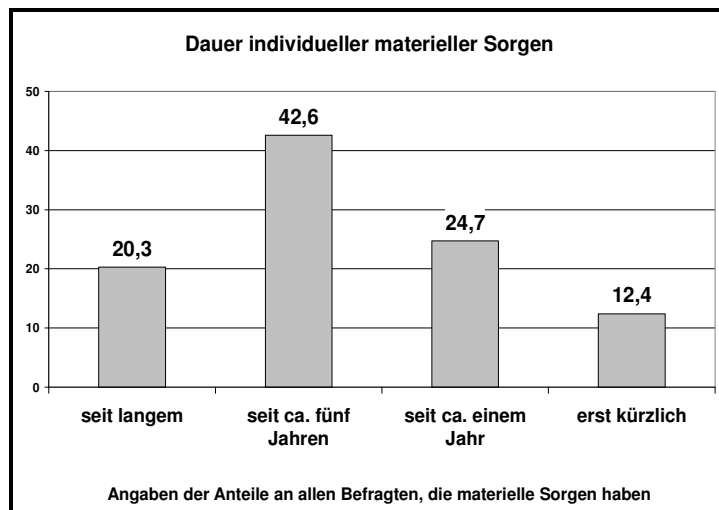


Abbildung 99: Dauer individueller materieller Sorgen (Anteile an der gesamten Stichprobe).

- Inhalte individueller materieller Sorgen

Von wesentlicher Bedeutung ist - neben der Häufigkeit und Dauer individueller materieller Sorgen – insbesondere ihr Inhalt. Da der Begriff der „materiellen Sorgen“ eine „Sammelkategorie“ darstellt, die *alle* mit einem nicht ausreichenden Einkommen assoziierten Befürchtungen umfasst, wurden in der dargestellten Studie unterschiedliche Arten materieller Sorgen erfasst. Mit der jeweiligen Art der materiellen Sorgen sollte der konkrete Gegenstand der jeweiligen Befürchtung gemessen werden. Dabei wurden insgesamt fünf unterschiedliche Arten individueller materieller Sorgen berücksichtigt. Insgesamt gaben 79% aller Befragten an, mindestens *eine* der materiellen Sorgen zu haben. Lediglich 15,5% aller Befragten machten sich niemals Sorgen um ihre eigene materielle Situation und 5,5% gaben an, zwar grundsätzlich materielle Sorgen zu haben; deren Inhalte waren mit den in der Studie erfassten Befürchtungen aber nicht deckungsgleich. Insgesamt gaben 40% aller Befragten an, *genau eine* der vorgegebenen Sorgen zu haben, während 6% an der Stichprobe alle fünf Sorgen-Arten als ihre eigenen bezeichneten. Die Tabelle 31 zeigt die absolute Anzahl der Nennungen, die Anteile bestimmter Sorgen-Arten sowie den Anteil aller Personen, die angegeben haben, sich spezifische Arten von Sorgen zu machen.

Betrachtet man die Ergebnisse der Tabelle 31, so fällt auf, dass unter allen genannten Sorgen die *Befürchtung um die künftige materielle Sicherheit und fehlende Vorsorge* am häufigsten genannt wurde. So gab mehr als die Hälfte der gesamten Stichprobe (54%) und 68,6% aller Befragten, die grundsätzlich materielle Sorgen hatten, an, sich diese spezifische Art der Sorge zu machen. Ebenfalls verbreitet ist die *Sorge um die Sicherung des erreichten und erwünschten Lebensstandards und Lebensstils*: 37% aller Befragten und 47% aller Personen mit materiellen Sorgen hatten die Befürchtung, dass sie ihren Lebensstil künftig nicht mehr werden halten können. Am seltensten dagegen wurde die *Sorge um Kosten sozialer Zugehörigkeit und der gesellschaftlichen Teilhabe* genannt. Hier gaben nur ca. 20% der gesamten Stichprobe und 24,5% aller Personen mit materiellen Sorgen an, dass sie befürchteten, sich jene Dinge nicht leisten zu können, die sie bräuchten, um am sozialen Leben teilzunehmen.

Inhalt individueller materieller Sorgen Mehrfachantworten			
Kategorien	Absolute Anzahl der Nennungen	Anteil an allen positiven Antworten	Anteil an der Anzahl aller Personen mit Sorgen <sup>181</sup>
Sorge um die Sicherung des gewöhnlichen Lebensunterhalts	103	15,5	31
Sorge um künftige materielle Sicherheit und fehlende Vorsorge	228	34	68,5
Sorge um Kosten sozialer Zugehörigkeit und der gesellschaftlichen Teilhabe	82	12	24,5
Sorge um die Aufrechterhaltung eines erwünschten, guten Wohlstands	101	15	30,3
Sorge um die Sicherung des erreichten und erwünschten Lebensstandards und -stils	157	23,5	47
Summe	671	100,0	201,3

**Tabelle 31: Inhalte individueller materieller Sorgen (Mehrfachantworten).**

Betrachtet man die erfassten Arten der materiellen Sorgen in Abhängigkeit vom Alter, so zeigt sich, dass keine der untersuchten spezifischen Sorgen einen expliziten, z.B. linearen, Zusammenhang mit dem Alter der Befragten aufweist. Geringe Unterschiede waren lediglich bei *zwei* Arten materieller Sorgen zwischen der *jüngsten* und der *ältesten* Gruppe der Befragten beobachtbar. So machten sich beispielsweise fast 30% der 50- bis 59-Jährigen die Sorge um die *Sicherung des gewöhnlichen Lebensunterhalts*; unter den ältesten Befragten (80 bis 85 Jahre) waren es dagegen nur 15,4% (T-Test:  $T = 1,344$ ,  $p < 0,01$ ). Der zweite signifikante Unterschied fand sich bei der *Sorge um die Kosten sozialer Zugehörigkeit und gesellschaftlicher Teilhabe*: Während ein Viertel (25%) der 50- bis 59-Jährigen diese Sorge äußerte, gaben unter den 80- bis 85-Jährigen nur 10% an, von dieser Sorge „betroffen“ zu sein (T-Test:  $T = 14,787$ ,  $p < 0,01$ ). Die Relevanz der Sorgen in den beiden Altersgruppen stellte allerdings keinen einheitlichen Trend dar, sondern deutet auf bestimmte Tendenzen hin, die an den Unterschieden zwischen Personen im späten Erwachsenenalter und den Hochaltrigen erkennbar werden.

- Der Einfluss materieller Sorgen auf Dimensionen des materiellen Wohlbefindens

Widmet man sich dem Einfluss materieller Sorgen auf die drei untersuchten Dimensionen des materiellen Wohlbefindens, so zeigen die Analysen, dass das Vorhandensein bzw. die Häufigkeit *materieller Makro-Sorgen* keinen signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen, die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und die Zufriedenheit mit dem Konsum hatte. Damit bestätigte sich die Beobachtung aus anderen Studien, dass jene Sorgen, deren Gegenstandsbereiche sog. „öffentliche“ Themen abbilden, keinen Einfluss auf die persönliche Zufriedenheit einzelner Menschen haben. Betrachtet man dagegen *materielle Mikro-*

<sup>181</sup> Nicht berücksichtigt wurden hier jene Befragten, die angegeben haben, sich *nie* bzw. *gar keine* der genannten Sorgen zu machen.

*Sorgen*, so ist hier ein völlig anderes Bild erkennbar. Die Auswertung der Daten zeigt, dass vor allem der *Häufigkeit individueller materieller Sorgen* einen mittelstarken Beitrag zu den genannten Dimensionen der materiellen Zufriedenheit liefert. So konnte mit ihrer Hilfe im Rahmen einfaktorieller univariater Varianzanalysen ein jeweils über 30% liegender Anteil der Varianz in den Maßen materiellen Wohlbefindens erklärt werden. Lediglich die Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums stand in keinem signifikanten Zusammenhang mit der Häufigkeit individueller materieller Sorgen (vgl. Tabelle 32).

Zufriedenheit mit unterschiedlichen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in Abhängigkeit von der Häufigkeit individueller materieller Sorgen <i>Ergebnisse univariater einfaktorieller Varianzanalysen</i>			
Dimensionen des materiellen Wohlbefindens	F-Wert	Signifikanz (Wahrscheinlichkeit von $F = p(F)$ )	R-Quadrat (korr.)
Zufriedenheit mit dem Einkommen	31,654	0,000 (**)	0,312
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard	41,489	0,000 (**)	0,371
Zufriedenheit mit den „strukturellen Voraussetzungen“ des Konsums	1,457	0,192 (n.s.)	0,007
Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums	33,168	0,000 (**)	0,328

n.s. = nicht signifikant; \*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$

**Tabelle 32: Zufriedenheit mit einzelnen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in Abhängigkeit von der Häufigkeit individueller materieller Sorgen.**

Neben der Häufigkeit materieller Sorgen bleibt zu fragen, ob die *Art der Sorge* einen Einfluss auf materielles Wohlbefinden hat. Eine Reihe univariater einfaktorieller und mehrfaktorieller Varianzanalysen, in denen der Einfluss der erfassten Sorgen sowohl einzeln als auch zusammen auf die Dimensionen der materiellen Zufriedenheit getestet wurde, macht darauf aufmerksam, dass keine einzige Art der Sorgen alleine einen ähnlich hohen Anteil der Varianz erklären kann, wie die Häufigkeit der Sorgen. Zudem reicht selbst der Beitrag aller Sorgen nicht aus, um einen ähnlich hohen Anteil der Varianz zu erklären. Dennoch erweisen sich einige Sorgen für einzelne Dimensionen materieller Zufriedenheit bedeutsamer als andere. So zeigt sich, dass die *Sorge um die Sicherung des gewöhnlichen Lebensstandards* einen schwachen Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $R^2 = 8,2\%$ ,  $F = 29,935$ ,  $p(F) < 0,01$ ), die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $R^2 = 13,5\%$ ,  $F = 52,236$ ,  $p(F) < 0,01$ ) und die Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums ( $R^2 = 11,8\%$ ,  $F = 43,145$ ,  $p(F) < 0,01$ ) hatte. Betrachtet man die Erklärungswerte der übrigen Sorgen, so kann hier noch der Beitrag der *Sorge um die Kosten der sozialen Zugehörigkeit und der gesellschaftlichen Teilhabe* ( $R^2 = 7,6\%$ ,  $F = 27,601$ ,  $p(F) < 0,01$ ) auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen sowie der *Sorge um künftige materielle Sicherheit und fehlende Vorsorge* ( $R^2 = 8,9\%$ ,  $F = 6,276$ ,  $p(F) < 0,01$ ) auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard genannt werden. Die Beiträge der anderen Sorgen sind entweder nicht signifikant oder extrem gering, so dass ihre Rolle bei der materiellen Zufriedenheit als vernachlässigbar gelten kann.

Insgesamt zeigt sich, dass die Häufigkeit individueller materieller Sorgen einen stärkeren Einfluss auf die Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage hat als der Sorgeninhalt. Betrachtet man die Korrelationskoeffizienten zwischen der Sorgenhäufigkeit und der Zufriedenheit in den einzelnen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens, so zeigen sich durchgehend negative und signifikante Koeffizienten. Am höchsten waren die Koeffizienten mit der Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $r = -.55$ ), der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $r = -.58$ ) und der Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums ( $r = -.58$ , jeweils:  $p < 0,01$ ). Je häufiger sich die betreffenden Personen materielle Sorgen machten, umso niedriger war ihr materielles Wohlbefinden. Widmet man sich den unterschiedlichen Arten materieller Sorgen, so kann lediglich von der Sorge um die Sicherung des gewöhnlichen Lebensunterhalts als potentiellm Prädiktor des materiellen Wohlbefindens gesprochen werden. Eine weitere Erklärung für den niedrigen Erklärungsbeitrag der Sorgeninhalte kann allerdings auch darin liegen, dass in der Studie nicht die wichtigsten Sorgen der einzelnen Befragten erfasst wurden und dass eine vorhergehende Erhebung der persönlichen Sorgeninhalte zu höheren Anteilen erklärter Varianz geführt hätte.

#### **5.2.3.5 Materielles Wohlbefinden – Zusammenfassende Ergebnisse der Interferenzstatistik**

In den vorhergehenden Abschnitten wurde der Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Variablen und den drei Dimensionen des materiellen Wohlbefindens untersucht. Dabei zeigte sich, dass die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum im Zusammenhang mit bestimmten soziodemographischen Merkmalen, der Höhe ökonomischer Ressourcen sowie subjektiven Einschätzungen der materiellen Lebenslage steht. Diese Zusammenhänge weisen folglich auf *potentielle Prädiktoren* des materiellen Wohlbefindens hin, die es ebenfalls zu bestimmen gilt. Ausgehend von diesen einführenden Analysen wird im Rahmen dieses Kapitels untersucht, welche Variablen die einzelnen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens *am stärksten* beeinflussen und somit am besten vorhersagen können. Neben den varianzerklärenden Verfahren wird hier zusätzlich auf die Regressionsanalyse zurückgegriffen, mit deren Hilfe nicht nur der Anteil der erklärten Varianz eingeschätzt, sondern auch die prädiktive Kraft der einzelnen Variablen (Beta-Gewichte) im Hinblick auf die Vorhersagen des materiellen Wohlbefindens beurteilt werden kann.

##### **5.2.3.5.1 Zufriedenheit mit dem Einkommen**

Um die Bedeutung der im Abschnitt 5.2.3.1 untersuchten Variablen für die Höhe der Einkommenszufriedenheit abschließend beurteilen zu können, wurde zunächst eine Reihe univariater einfaktorieller sowie mehrfaktorieller Varianzanalysen durchgeführt. Betrachtet man den Anteil der erklärten Varianz in der bereichsspezifischen *Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen*, so fällt auf, dass *soziodemographische Merkmale* wie Alter, Geschlecht und Familienstatus einen nur verschwindend geringen Anteil der Gesamtvarianz erklären. So lag dieser Anteil für jede der drei Variablen in separat durchgeführten univariaten Varianzanalysen jeweils unter 3%. Einen etwas größeren Beitrag zur Einkommenszufriedenheit leisteten dagegen der Schulabschluss ( $R^2 = 5,9\%$ ), der höchste Ausbildungsabschluss ( $R^2 = 7,6\%$ ) sowie die soziale bzw. berufliche Position der Befragten ( $R^2 = 11,4\%$ ). Dennoch erweisen sich



diese Merkmale im Rahmen komplexerer Modelle, die um weitere Indikatoren ergänzt wurden, als vergleichsweise unbedeutend. Ein viel höherer Stellenwert kommt dagegen der *Höhe ökonomischer Ressourcen* zu. So erklärten beispielsweise die Höhe des individuellen Nettoeinkommens ( $R^2 = 35,8\%$ ) sowie des gewichteten pro Kopf (Haushalts)Nettoeinkommens ( $R^2 = 38,9\%$ ) im Rahmen einfaktorieller univariater Varianzanalysen einen wesentlich größeren Anteil der Varianz im Niveau der Einkommenszufriedenheit. Zudem spielten auch die kurzfristigen *Veränderungen der Einkommenshöhe* ( $R^2 = 28,7\%$ ) sowie die *Erwartungen an eine Einkommensänderung* ( $R^2 = 15,5\%$ ) in der näheren Zukunft eine wichtige Rolle. Auch die Möglichkeit, regelmäßig Ersparnisse zu bilden, trug wesentlich mehr zur Erklärung der Einkommenszufriedenheit bei ( $R^2 = 16,9\%$ ).

Obwohl die Beiträge der oben genannten Variablen einen ersten Schritt zur Erklärung der Einkommenszufriedenheit leisten, bieten sich neben den separat erhobenen Maßen komplexere Modelle an, in denen der *Einfluss mehrerer Variablen gleichzeitig* geprüft werden kann. Die Tabelle 33 gibt einen Überblick über die Ergebnisse einer zu diesem Zweck durchgeführten Regressionsanalyse. Das Verfahren wurde dreimal durchgeführt, d.h. den jeweils vorher getesteten Variablen wurden sukzessive neue Variablen hinzugefügt, um ihre gemeinsame Wirkung auf die Einkommenszufriedenheit zu untersuchen. Widmet man sich dem ersten Schritt des Verfahrens, das als *Modell I* bezeichnet wurde, so wird ersichtlich, dass einige der Variablen, wie z.B. die berufliche Qualifikation ( $\beta = .22$ ) oder gar das Alter ( $\beta = .187$ ) starke Prädiktoren der Zufriedenheit mit dem Einkommen bilden. Dennoch können diese Variablen zusammen nur ca. 14% der Gesamtvarianz in den Maßen der Einkommenszufriedenheit erklären.

Deutlich gesteigert werden kann der erklärte Anteil der Gesamtvarianz durch die Einführung von Indikatoren der objektiven materiellen Lebenslage (*Modell II*). Interessanterweise steigt mit dieser Erweiterung auch die Bedeutung des Geschlechts und der Partnerschaft. So sind Männer mit ihrem Einkommen zufriedener als Frauen; Personen, die mit einem Partner bzw. einer Partnerin zusammen leben, haben ein höheres Niveau der Einkommenszufriedenheit als jene, die ihren Haushalt alleine führen. Im Gegensatz dazu erweist sich das Alter als nicht signifikant. Insgesamt leistet das zweite Modell mit 46% erklärter Varianz einen evidenteren Beitrag zur Erklärung der Einkommenszufriedenheit als die ausschließliche Verwendung soziodemographischer Merkmale. Von wesentlicher Bedeutung ist zudem die Beobachtung, dass die Einkommenszufriedenheit nicht nur von der Höhe des Äquivalenzeinkommens<sup>182</sup> abhängig ist, sondern ebenfalls von vergangenen Einkommensänderungen. Hat sich das Einkommen in den vergangenen ein bis zwei Jahren verbessert, so hat dies einen positiven Einfluss auf das Niveau der Einkommenszufriedenheit, und zwar unabhängig von der absoluten Einkommenshöhe. Zusätzlich dazu hatte auch die Möglichkeit der Ersparnisbildung einen positiven Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen. Dabei ist nicht die Höhe des gesparten Beitrags für die Einkommenszufriedenheit entscheidend, sondern die Möglichkeit, diesen Betrag überhaupt regelmäßig zur Vorsorge verwenden zu können.

---

<sup>182</sup> Interessanterweise hat sich in dieser Stichprobe das Äquivalenzeinkommen als ein besserer Prädiktor erwiesen als das individuelle Einkommen der befragten Personen.

Ergebnisse der Regression der „Zufriedenheit mit dem Einkommen“ in drei Schritten						
Bezeichnung der Prädiktoren	Modell I		Modell II		Modell III	
	Beta <sup>183</sup>	p	Beta	p	Beta	p
Alter (in Jahren)	<b>.187</b>	**	.068	n.s.	.066	n.s.
Geschlecht (1 = Männer, 0 = Frauen)	<b>.099</b>	*	<b>.163</b>	**	<b>.137</b>	**
Partnerschaft (1 = Partner, 0 = kein Partner)	.093	n.s.	<b>.115</b>	**	<b>.097</b>	*
Berufliche Qualifikation (4 Stufen)	<b>.220</b>	**	.028	n.s.	.027	n.s.
Beruflicher Status (1 = berufstätig, 0 = nicht berufstätig (Rentner, Pensionär, Vorruhestand, Hausfrau bzw. -mann))	<b>.137</b>	*	-.004	n.s.	.017	n.s.
Arbeitslosigkeit (1 = arbeitslos, 0 = nicht arbeitslos)	<b>-.171</b>	**	.006	n.s.	.027	n.s.
<b>Modell I:</b> R-Quadrat = 0,151; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,138;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 1,922						
Äquivalenzeinkommen			<b>.364</b>	**	<b>.301</b>	**
Veränderung des Nettoeinkommens in den letzten ein bis zwei Jahren			<b>.345</b>	**	<b>.303</b>	**
Sparmöglichkeiten (1 = ja, 0 = nein)			<b>.102</b>	*	.041	n.s.
<b>Modell II:</b> R-Quadrat = 0,477; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,462;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 1,910						
Häufigkeit individueller materieller Sorgen					<b>-.245</b>	**
<b>Modell III:</b> R-Quadrat = 0,518; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,503;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 1,932						
Beta = standardisierte Koeffizienten p: n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01						

**Tabelle 33: Ergebnisse der Regression der Zufriedenheit mit dem Einkommen in drei Schritten.**

Im dritten Schritt der Regressionsanalyse wurde zusätzlich die Häufigkeit der individuellen materiellen Sorgen in das Modell aufgenommen (*Modell III*). Mit diesem Schritt können zusätzlich 10% der Gesamtvarianz erklärt werden, so dass der Anteil der erklärten Varianz auf insgesamt 50% gesteigert werden konnte. Zudem wird deutlich, dass die Häufigkeit materieller Sorgen nach den Indikatoren der objektiven Einkommenslage den stärksten Prädiktor der Einkommenszufriedenheit bildet. Je häufiger sich die befragten Personen Sorgen um ihre materielle Situation machen, umso unzufriedener sind sie mit ihrem Einkommen. Unter den objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage bleibt die Bedeutung des Äquivalenzein-

<sup>183</sup> Es handelt sich um standardisierte Beta-Koeffizienten.

kommens bestehen. Es ist dabei bemerkenswert, dass sein Vorhersagewert genauso hoch ist ( $\beta = .301$ ) wie der von vergangenen Einkommensänderungen ( $\beta = .303$ ). Als nicht signifikant erweist sich im Rahmen des letzten Modells dagegen die Möglichkeit der Ersparnisbildung, während die Bedeutung des Geschlechts und der Partnerschaft bestehen bleibt.<sup>184</sup>

#### 5.2.3.5.2 Zufriedenheit mit dem Lebensstandard

Betrachtet man den *Anteil der erklärten Varianz* in den Werten bereichsspezifischer Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, so muss festgehalten werden, dass – ähnlich wie bereits bei der Erklärung der Einkommenszufriedenheit – auch hier *soziodemographische Variablen* wie Alter, Geschlecht und Familienstatus einen nur verschwindend geringen Anteil dieser Varianz erklären konnten. So war in separat durchgeführten univariaten einfaktoriellen Varianzanalysen nur der Erklärungsbeitrag des *Familienstatus* signifikant ( $R^2 = 5,1\%$ ). Alter und Geschlecht erwiesen sich dagegen als nicht signifikant. Gering war auch der Beitrag weiterer Variablen wie der schulischen und beruflichen Bildung. Während die *Schulbildung* im Rahmen einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse insgesamt 8,8% der Gesamtvarianz in den Werten der Lebensstandardzufriedenheit erklären konnte, trug der höchste *Bildungsabschluss* nur noch 5,0% zur Erklärung der Unterschiede im Niveau dieser bereichsspezifischen Zufriedenheit bei. Erst die *soziale bzw. berufliche Position* der Befragten konnte knapp über einen Zehntel ( $R^2 = 12,7\%$ ) der Gesamtvarianz in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard erklären. Werden der *Familienstand*, die Art der *Schul- und beruflichen Bildung* sowie die aktuelle *berufliche Position* im Rahmen eines gemeinsamen gesättigten Modells getestet, erklären sie zusammen 23,8% der Varianz in den Maßen der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard.

Weitere einfaktorielle univariate Varianzanalysen machen erkennbar, dass auch hier Indikatoren der objektiven finanziellen Lebenslage im Hinblick auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard mehr Erklärungskraft haben als soziodemographische Merkmale. So war die absolute *Höhe des individuellen Nettoeinkommens* im Monat für die Erklärung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard genauso bedeutsam wie die *Veränderungen des eigenen Einkommens* in den letzten ein bis zwei Jahren. Während die Höhe des eigenen Einkommens im Rahmen einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse insgesamt knapp über 20% der Gesamtvarianz in der abhängigen Variablen erklären konnte, d.h. genau so viel, wie alle soziodemographischen Variablen zusammen, war der Erklärungswert der kurzfristigen Einkommensänderungen nahezu identisch, wie der des eigenen Einkommens. Erwartungsgemäß spielte bei der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard die Höhe des *Haushaltsnettoeinkommens* eine größere Rolle als die des individuellen Einkommens, wobei der Erklärungswert fast unabhängig davon war, ob das absolute oder relative, d.h. äquivalenzgewichtete Einkommen des Haushaltes herangezogen wurde: Beide konnten jeweils separat ca. 40% der Gesamtvari-

---

<sup>184</sup> Zusätzlich zu den genannten Variablen wurde auch die Rolle von Einstellungen untersucht. Insgesamt lieferten diese jedoch keinen bedeutsamen Beitrag mehr zur Erklärung der Gesamtvarianz in der Einkommenszufriedenheit.

anz in der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard erklären.<sup>185</sup> Die höhere Bedeutung des Haushaltseinkommens lässt sich vor dem Hintergrund des gemeinsamen Wirtschaftens eines Haushaltes erklären. Demnach partizipieren auch jene Haushaltsmitglieder, die selbst über niedrige Einkommen verfügen, an jenem Lebensstandard, der von besser verdienenden Haushaltsmitgliedern erwirtschaftet wird. Die Zufriedenheit mit dem eigenen Lebensstandard geht folglich nur dann auf das individuelle Einkommen zurück, wenn Einpersonenhaushalte im Fokus der Betrachtung stehen.

Neben soziodemographischen Merkmalen sowie den ökonomischen Ressourcen wurden auch Beiträge unterschiedlicher *subjektiver Einschätzungen der eigenen materiellen Lebenslage* für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard betrachtet. Als Bewertungskriterien dienten dabei der selbst eingeschätzte Grad der Bedürfnisbefriedigung, der Vergleich zum Lebensstandard gleichaltriger und im gleichen Stadtteil lebender Personen, der Grad der Erfüllung materieller Lebensziele, der Vergleich mit vergangenem Lebensstandard sowie dem erwarteten Lebensstandard in den nächsten fünf Jahren. Wurden die subjektiven Einschätzungen gemeinsam in Rahmen einer mehrfaktoriellen univariaten Varianzanalyse getestet, erklärten sie 44,7% der Gesamtvarianz der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard (nur Haupteffekte wurden berücksichtigt). Wurden dagegen *alle* oben genannten Variablen in ein gemeinsames Modell aufgenommen und ihre Haupteffekte sowie alle Wechselwirkungen des 2. Grades berücksichtigt, dann erklären sie 63,7% (korr.  $R^2$ ) Gesamtvarianz der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard.

Wie bereits bei der Betrachtung der Zufriedenheit mit dem Einkommen angemerkt, kann das Ziel der Erklärung materiellen Wohlbefindens nicht nur darin bestehen, einen möglichst großen Anteil der Varianz zu erklären, sondern diesen auf eine möglichst kleine Zahl von Indikatoren zurückzuführen. Aus diesem Grund soll auch im Rahmen dieses Abschnitts geprüft werden, was die *allerwichtigsten Prädiktoren* der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard im späten Erwachsenenalter und Alter sind. Zu diesem Zweck wurde eine Regressionsanalyse durchgeführt, in deren Rahmen drei Modelle mit jeweils unterschiedlichen Variablenkombinationen getestet wurden. Die Tabelle 34 zeigt die Ergebnisse der Regressionsanalyse.

Betrachtet man die Beiträge soziodemographischer Merkmale, so haben diese im Rahmen des ersten Modells (*Modell I*) einen signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Zu den stärksten Prädiktoren zählen die berufliche Qualifikation ( $\beta = .233$ ) und die Arbeitslosigkeit ( $\beta = -.235$ ). Je höher das berufliche Qualifikationsniveau, umso höher das Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Im Gegensatz dazu übt Arbeitslosigkeit einen starken negativen Einfluss ( $\beta = -.235$ ) auf diese Art der bereichsspezifischen Zufriedenheit. Unter den soziodemographischen Variablen liefert auch das Alter einen positiven Beitrag zur Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .126$ ): Je älter die Befragten, umso zufriede-

---

<sup>185</sup> Die ähnlich hohe Erklärungskraft des absoluten und des äquivalenzgewichteten Haushaltsnettoeinkommens lässt sich hier durch den hohen Anteil der Befragten begründen, in deren Haushalt keine Kinder (mehr) wohnen. In der hier untersuchten Stichprobe verfügt somit fast jedes Haushaltsmitglied über ein eigenes Einkommen, und zwar unabhängig davon, aus welcher Quelle dieses stammt. Die Erklärungskraft des Äquivalenzeinkommens würde vermutlich dann steigen, wenn sich in untersuchten Stichproben der Anteil der Haushalte erhöht, in denen Personen ohne eigenes Einkommen – dabei handelt es sich meist um Kinder – wohnen.

ner sind sie mit ihren materiellen Lebensverhältnissen. Auch die Partnerschaft erweist sich zunächst als ein signifikanter Prädiktor dieser bereichsspezifischen Zufriedenheit ( $\beta = .178$ ). Personen, die zusammen mit einem Partner bzw. Partnerin leben, sind mit ihrem Lebensstandard zufriedener als alleine Lebende. Als nicht signifikant erweist sich dagegen das Geschlecht sowie der berufliche Status. Trotz der hohen Beta-Gewichte konnten die soziodemographischen Merkmale allerdings auch hier einen nur geringen Anteil der Varianz erklären ( $R^2 = 15,7\%$ ).

<b>Ergebnisse der Regression der „Zufriedenheit mit dem Lebensstandard“ in drei Schritten</b>						
Bezeichnung der Prädiktoren	Modell I		Modell II		Modell III	
	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>
Alter (in Jahren)	<b>.126</b>	*	.034	n.s.	.036	n.s.
Geschlecht (1 = Männer, 0 = Frauen)	-.044	n.s.	.010	n.s.	.008	n.s.
Partnerschaft (1 = Partner, 0 = kein Partner)	<b>.178</b>	**	<b>.167</b>	**	<b>.119</b>	**
Berufliche Qualifikation (4 Stufen)	<b>.233</b>	**	.064	n.s.	.035	n.s.
Beruflicher Status (1 = berufstätig, 0 = nicht berufstätig (Rentner, Pensionär, Vorruhestand, Hausfrau bzw. -mann))	.090	n.s.	-.001	n.s.	-.010	n.s.
Arbeitslosigkeit (1 = arbeitslos, 0 = nicht arbeitslos)	<b>-.235</b>	**	-.065	n.s.	-.015	n.s.
<b>Modell I:</b> R-Quadrat = 0,170; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,157;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 2,039						
Äquivalenzeinkommen			<b>.356</b>	**	<b>.238</b>	**
Veränderung des Nettoeinkommens in den letzten ein bis zwei Jahren			<b>.170</b>	**	<b>.115</b>	**
Sparmöglichkeiten (1 = ja, 0 = nein)			<b>.274</b>	**	<b>.158</b>	**
<b>Modell II:</b> R-Quadrat = 0,482; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,467;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 2,115						
Grad der Bedürfnisbefriedigung					<b>.206</b>	**
Vergleich zum Lebensstandard „relevanter“ Personen					.047	n.s.
Grad der Erfüllung materieller Le-					<b>.237</b>	**

bensziele			
Vergleich zum früheren Lebensstandard		-.003	n.s.
Erwartete Veränderungen des Lebensstandards in der Zukunft		-.016	n.s.
<b>Modell III:</b> R-Quadrat = 0,575; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,556</b> ; Durbin-Watson-Koeffizient = 2,151			
Beta = standardisierte Koeffizienten p: n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01			

**Tabelle 34: Ergebnisse der Regression der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in drei Schritten.**

Der Anteil erklärter Gesamtvarianz erhöht sich erst deutlich, wenn *Indikatoren der objektiven materiellen Lebenslage* in das Modell eingeführt werden. Den höchsten Vorhersagewert hat im Rahmen des zweiten Modells (*Modell II*) das Äquivalenzeinkommen ( $\beta = .356$ ). Je höher das nach Alter und Anzahl der Personen gewichtete Haushaltsnettoeinkommen im Monat ist, umso zufriedener sind die Befragten mit ihrem Lebensstandard. Als etwas weniger bedeutsam – im Vergleich zur Einkommenszufriedenheit – erweist sich dagegen die Veränderung des Einkommens in den vergangenen ein bis zwei Jahren ( $\beta = .170$ ). Einen stärkeren Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard hat wiederum das Vorhandensein von Sparmöglichkeiten ( $\beta = .274$ ). Bemerkenswert ist, dass im Rahmen des zweiten Modells die allermeisten soziodemographischen Merkmale an Bedeutung verlieren. Lediglich die Partnerschaft liefert einen signifikanten Beitrag zur Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .167$ ).

Der Anteil erklärter Gesamtvarianz lässt sich um weitere 10% steigern, wenn *subjektive Einschätzungen der eigenen materiellen Lebenslage* in das Modell aufgenommen werden (*Modell III*). Interessanterweise wird bei diesem Schritt der Beitrag der objektiven ökonomischen Ressourcen geschwächt; dennoch bleiben alle drei Indikatoren ökonomischer Ressourcen signifikant. Betrachtet man dagegen die einzelnen Beiträge der subjektiven Einschätzungen der materiellen Lebenslage, so zeigt sich, dass nur die Bewertung des eigenen Lebensstandards am *Grad der Bedürfnisbefriedigung* ( $\beta = .206$ ) und am *Grad der Erfüllung materieller Lebensziele* ( $\beta = .237$ ) einen signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard haben. Sowohl die sozialen als auch temporalen Vergleiche erwiesen sich in diesem Kontext als irrelevant. Dies zeigt, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in der untersuchten Stichprobe davon abhängig ist, wie gut der aktuelle Lebensstandard die Bedürfnisse des Einzelnen erfüllen kann, und ob er den materiellen Vorstellungen entspricht, deren Verwirklichung sich die Befragten erhofft hatten.

#### 5.2.3.5.3 Zufriedenheit mit dem Konsum

Im Hinblick auf die Zufriedenheit mit dem Konsum zeigten bisherige Analysen, dass die einzelnen Dimensionen bzw. Arten der Konsumzufriedenheit durch die herangezogenen Variablen unterschiedlich gut erklärt werden können. Die teilweise großen Unterschiede in der Erklärungskraft einzelner Variablen deuten jedoch darauf hin, dass sich die Dimensionen der Konsumzufriedenheit mit hoher Wahrscheinlichkeit auf unterschiedliche *Faktoren* zurückfüh-

ren lassen, die hintergründig wirksam sind. Um dies zu überprüfen, wurden die fünf Items der Konsumzufriedenheit einer Faktorenanalyse unterzogen. Die unten aufgeführte Korrelationsmatrix (Tabelle 35) zeigt, dass nicht alle Dimensionen der Konsumzufriedenheit gleich stark miteinander korrelieren. Die einzelnen Koeffizienten sind jedoch hoch genug, um annehmen zu können, dass sich einige der Items auf gemeinsame Hintergrundvariablen zurückführen lassen. Die Ergebnisse der darauffolgenden Faktorenrotation (Hauptkomponentenanalyse) zeigen, dass sich unter der Annahme von *zwei Faktoren* 74% der Varianz des gesamten Modells erklären lässt, wobei der erste Faktor 53,3 % und der zweite Faktor 20,7% der Gesamtvarianz erklärt. Dabei fallen beide Faktoren (noch) größer als 1 aus. Die unten dargestellte rotierte Komponentenmatrix (Tabelle 36) zeigt die Faktorladungen der einzelnen Items und ihre Zuordnung zu den zwei übergeordneten Faktoren.

Korrelationsmatrix zwischen den einzelnen Dimensionen der Konsumzufriedenheit <sup>186</sup>					
	A	B	C	D	E
A	1	,332(**)	,350(**)	,335(**)	,533(**)
B	,332(**)	1	,739(**)	,501(**)	,265(**)
C	,350(**)	,739(**)	1	,481(**)	,330(**)
D	,335(**)	,501(**)	,481(**)	1	,249(**)
E	,533(**)	,265(**)	,330(**)	,249(**)	1

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05  
 A - Zufriedenheit mit erworbenen Produkten  
 B - Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten  
 C - Zufriedenheit mit dem Aufwand an Kraft und Zeit beim Einkaufen  
 D - Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort  
 E - Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen

**Tabelle 35: Korrelationsmatrix (nach Pearson) einzelner Dimensionen der Zufriedenheit mit dem Konsum.**

Betrachtet man die drei Dimensionen der Konsumzufriedenheit, die auf den ersten Faktor laden – die Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten, die Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen und die Zufriedenheit der Auswahl und Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten vor Ort – so lassen sich hinter diesen Dimensionen Einflüsse vermuten, die grundsätzlich als Vorbedingungen eines „guten“ Konsums bezeichnet werden können. Der erste Faktor lässt sich folglich mit dem Begriff der „strukturellen Voraussetzungen des Konsums“ umschreiben. Sowohl die Wege und Entfernungen zu den Ein-

<sup>186</sup> Das Chi-Quadrat nach Bartlett (Bartlett-Test aus Sphärizität) beträgt 656,925 (Signifikanz nach Bartlett: 0,000), das Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin beträgt 0,716 und kann als „mittelpträchtig“ bezeichnet werden. Beide Werte deuten darauf hin, dass die Korrelationen auch in der Grundgesamtheit vorhanden sind und das Modell für eine Faktorenanalyse geeignet ist.

kaufsstätten als auch der Aufwand, der beim Einkaufen entsteht, können durch eine schlechter werdende Gesundheit und nachlassende Mobilität negativ tangiert werden. Zu den Voraussetzungen eines „guten“ Konsums gehört nicht zuletzt auch die Auswahl und Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten vor Ort. Dabei kann davon ausgegangen werden, dass auch diese Art der Konsumzufriedenheit dann beeinträchtigt wird, wenn Personen nicht (mehr) in der Lage sind, aufgrund Einschränkungen der Mobilität weit entfernte Einkaufsorte zu erreichen.

	Komponente	
	Faktor 1 „strukturelle Voraussetzungen der Konsumzufriedenheit“	Faktor 2 „ökonomische Voraussetzungen der Konsumzufriedenheit“
Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten	,886	
Zufriedenheit mit dem Aufwand an Kraft und Zeit beim Einkaufen	,855	
Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort	,737	
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten		,836
Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen		,876

**Tabelle 36: Dimensionen der Konsumzufriedenheit: Rotierte Komponentenmatrix (Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung).**

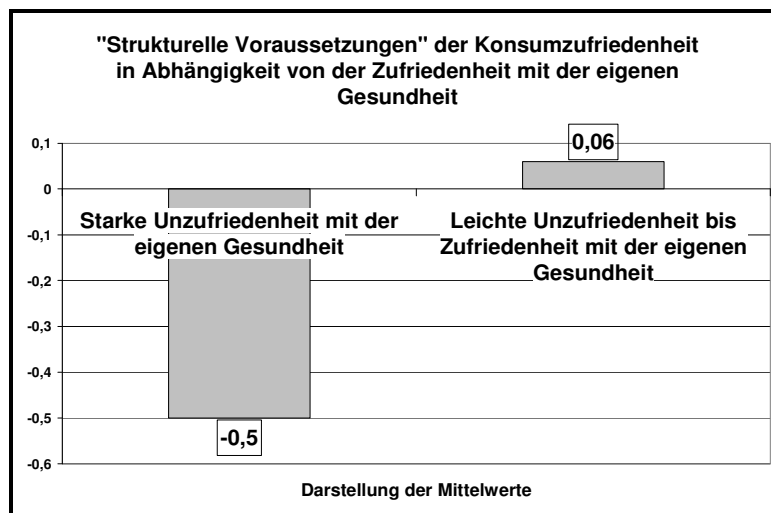
Während in dem ersten der beiden Faktoren die strukturellen Voraussetzungen für einen „guten“ Konsum zum Ausdruck kommen, weist der *zweite Faktor* eine größere Affinität zur Höhe der ökonomischen Ressourcen auf. Einkommen gilt ebenfalls als Voraussetzung eines „guten“ bzw. „zufrieden stellenden“ Konsums. Im Gegensatz zu den drei oben erwähnten Dimensionen der Konsumzufriedenheit kann bei der Zufriedenheit mit erworbenen Produkten und der Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen davon ausgegangen werden, dass diese weniger durch Indikatoren der Gesundheit und Mobilität beeinflusst sind, sondern durch den sozioökonomischen Status und das Einkommen der betreffenden Person. Dieser Faktor wird deshalb als die „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit bezeichnet.

Um die zwei Faktoren der Konsumzufriedenheit bzw. der dadurch abgeleiteten Globaldimensionen zu erklären und schließlich eine genauere Interpretation der beiden Faktoren zu ermöglichen, wurden weitere Analysen durchgeführt. Im Rahmen einfaktorieller und mehrfaktorieller univariater Varianzanalysen sowie Korrelationsrechnungen wurde geprüft, welche Faktoren bzw. welche Kovariate sowohl für die „strukturellen“ als auch die „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit verantwortlich sind.

- Erklärung der „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit



Die Ergebnisse der Auswertung zeigen zunächst, dass dieser Faktor unabhängig von den Indikatoren der ökonomischen Ressourcenlage ist. Einen besonderen Erklärungswert dagegen hatte die Unzufriedenheit mit der eigenen Gesundheit, die Unzufriedenheit mit der eigenen Wohnlage, das Alter und der Familienstand. Betrachtet man zunächst die *subjektive Gesundheit*<sup>187</sup>, so fällt auf, dass insbesondere jene Befragten, die mit ihrer Gesundheit sehr unzufrieden sind, mit den „strukturellen Voraussetzungen“ des Konsums (erster Faktor) ebenfalls unzufriedener sind als die übrigen Befragten. Die Korrelation zwischen dem Faktor, der als „strukturelle Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit bezeichnet wurde, und der Zufriedenheit mit der eigenen Gesundheit liegt zwar nur bei  $r = .12$  ( $p < 0,05$ ); werden jedoch die Mittelwerte dieses Faktors bei jenen Personen, die mit ihrer Gesundheit *unzufrieden* bis *sehr unzufrieden* sind, und den übrigen Befragten in die Analyse einbezogen, so zeigt sich hier ein deutlicher Unterschied zwischen diesen beiden Personengruppen (vgl. Abbildung 100). Bei den „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit liegen Personen, die mit ihrer Gesundheit stark unzufrieden sind, deutlich unter dem Stichprobenmittelwert, der in der Abbildung 100 mit  $x = 0,00$  angegeben wurde.

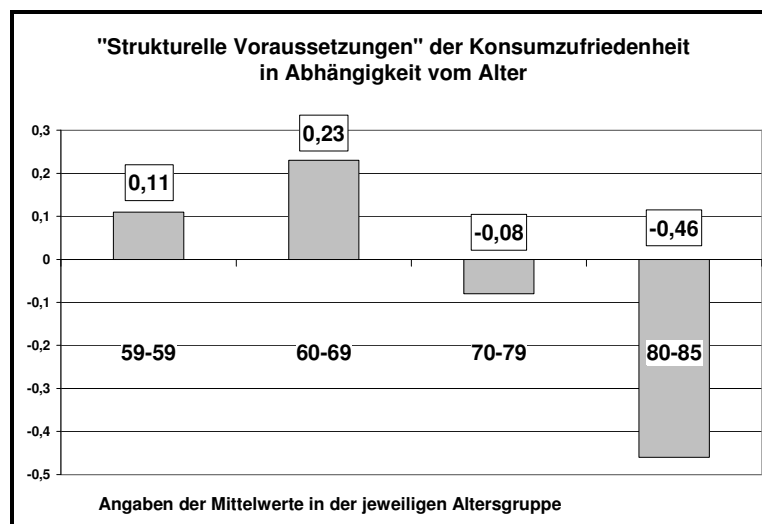


**Abbildung 100:** Zufriedenheit mit *strukturellen Voraussetzungen* des Konsums in Abhängigkeit von der Zufriedenheit mit der Gesundheit (Stichprobenmittelwert liegt bei  $x = 0,00$ ).

Neben der subjektiven Gesundheit spielt auch die *Zufriedenheit mit der Wohnumgebung* eine wesentliche Rolle, wenn es um die Erklärung der „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit geht. Der Korrelationskoeffizient zwischen den beiden Variablen beträgt  $r = .17$  ( $p < 0,01$ ), was darauf hinweist, dass je zufriedener die Befragten mit den „strukturellen

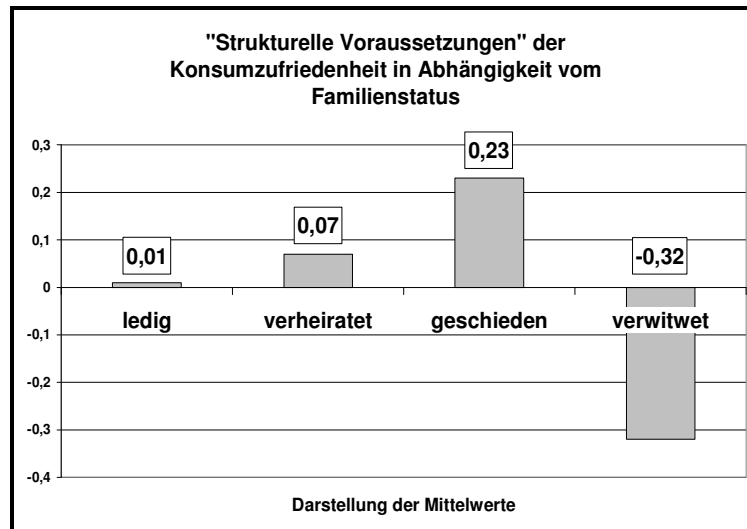
<sup>187</sup> Weil im Rahmen der Befragung keine „objektiven“ Indikatoren des Gesundheitsstatus erhoben wurden, musste an dieser Stelle auf subjektive Angaben zur Gesundheit zurückgegriffen werden. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass eine starke *Unzufriedenheit* mit der eigenen Gesundheit ein Indiz für objektiv bestehende gesundheitliche Einbußen ist.

Voraussetzungen“ des Konsums sind, umso zufriedener sind sie auch mit ihrer aktuellen Wohnlage. Neben den beiden subjektiven Indikatoren spielen auch das Alter und der Familienstand eine bedeutsame Rolle bei der Erklärung dieses Faktors. Betrachtet man zunächst die Bedeutung des *Alters*, so zeigt sich, dass insbesondere die Hochaltrigen (80 bis 85 Jahre) im Hinblick auf „strukturelle Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit benachteiligt sind. Wie die Abbildung 101 zeigt, liegt der Mittelwert der „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit in der Gruppe der ältesten Befragten deutlich unter dem Mittelwert der gesamten Stichprobe sowie unter den Mittelwerten anderer Altersgruppen. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass es nicht das Alter *per se* ist, das die „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit beeinflusst, sondern die mit dem Alter zusammenhängenden Einschränkungen der Gesundheit, der Mobilität und sozialer Unterstützungspotenziale. Eine Gefährdung der „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit konzentriert sich demnach vor allem auf das *sehr hohe Alter*, für das eine Kumulation dieser Risiken „typisch“ ist.



**Abbildung 101: Zufriedenheit mit *strukturellen Voraussetzungen des Konsums* in Abhängigkeit vom Alter (Stichprobenmittelwert liegt bei  $x = 0,00$ ).**

Betrachtet man wiederum den *Familienstatus* der Befragten, so fällt auf, dass es eine deutliche Differenz in den „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit zwischen der Gruppe der Verwitweten und den anderen Gruppen gibt. Die Zufriedenheit mit den strukturellen Vorbedingungen des Konsums steht somit auch im Zusammenhang mit Gegebenheiten, die aus dem Familienstatus resultieren. Insbesondere für die Gruppe der Verwitweten scheinen diese „strukturellen Voraussetzungen“ negativ zu sein, was in den niedrigen Mittelwerten der spezifischen Konsumzufriedenheit zum Ausdruck kommt (vgl. Abbildung 102).



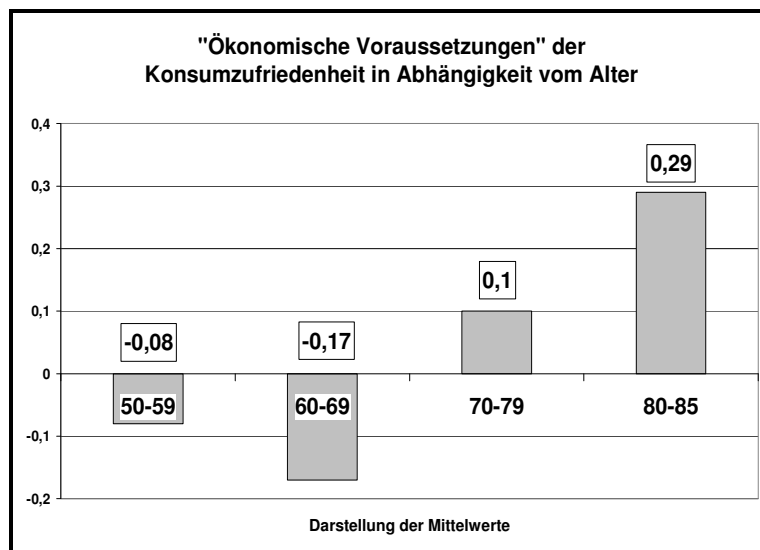
**Abbildung 102: Zufriedenheit mit *strukturellen Voraussetzungen des Konsums* in Abhängigkeit vom Familienstand (Stichprobenmittelwert liegt bei  $x = 0,00$ ).**

Fasst man die Bedeutung der untersuchten Variablen zusammen, so zeigt sich, dass diese zusammen nur 11,5% der Gesamtvarianz in den „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit erklären. Von besonderer Bedeutung erweist sich dabei die Kumulation bestimmter Risiken, bei deren Zusammentreffen ein besonders starker und negativer Einfluss auf diese Art der Konsumzufriedenheit beobachtet werden kann. Hierzu zählen die *Hochaltrigkeit*, *Verwitwung* sowie eine *schlechte Gesundheit*. Die Konzentration dieser drei Risiken hat einen besonders negativen Einfluss auf die Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums. Vor dem Hintergrund des sehr kleinen Anteils der erklärten Varianz in diesem Faktor bedarf es künftig jedoch weiterer Studien, in denen die Bedingungen der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums im späten Erwachsenenalter und Alter untersucht werden. Die im Rahmen dieser Studie erhobenen unabhängigen Variablen reichen jedenfalls nicht aus, um einen als befriedigend zu bezeichnenden Anteil der Varianz in dieser Art der Konsumzufriedenheit zu erklären.

- Erklärungen der „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit

Die Analysen der „ökonomischen Voraussetzungen“ eines guten Konsums weisen darauf hin, dass diese Art der Konsumzufriedenheit auf *andere Variablen* zurückgeht als die „strukturellen Voraussetzungen“ dieser bereichsspezifischen Zufriedenheit. Werden die bereits oben verwendeten Variablen zu seiner Erklärung herangezogen, so haben diese einen *entgegen gesetzten* Effekt. Betrachtet man die Bedeutung des *Alters*, so zeigt sich hier ein signifikanter aber gegensätzlicher Einfluss des Alters auf die „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit. Lagen die Mittelwerte der „strukturellen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit in den höheren Altersgruppen *unter* dem Durchschnitt, nimmt die Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums mit zunehmendem Alter *zu*. Die Abbildung 103 zeigt die Mittelwerte der „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit in den vier untersuchten Altersgruppen. Dabei liegt vor allem der Mittelwert der Hochaltrigen überdurchschnittlich hoch *über* dem Durchschnitt der gesamten Stichprobe sowie über den Mittelwerten der anderen Altersgruppen. Je höher das Alter der Befragten, umso

höher das Niveau ihrer Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums, zu denen die Zufriedenheit mit erworbenen Produkten und dem bestehenden Konsumrahmen zählt.



**Abbildung 103: Zufriedenheit mit ökonomischen Voraussetzungen des Konsums in Abhängigkeit vom Alter (Stichprobenmittelwert liegt bei  $x = 0,00$ ).**

Eine entscheidende Bedeutung bei der Erklärung der „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit kommt jedoch den *objektiven ökonomischen Ressourcen* zu. Betrachtet man die Beiträge unterschiedlicher Einkommensindikatoren im Rahmen einfaktorieller univariater Varianzanalysen, so hat die Höhe des Haushaltsnettoeinkommens den höchsten Erklärungswert ( $F = 8,232$ ,  $p(F) < 0,01$ , korr.  $R^2 = 20,5\%$ ). Aber auch die Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat ( $F = 6,766$ ,  $p(F) < 0,01$ , korr.  $R^2 = 15,1\%$ ), die Höhe des disponiblen Einkommens ( $F = 6,317$ ,  $p(F) < 0,01$ , korr.  $R^2 = 16,6\%$ ) sowie der berufliche bzw. soziale Status ( $F = 4,271$ ,  $p(F) < 0,01$ , korr.  $R^2 = 6,1\%$ ) liefern signifikante Beiträge zur Erklärung der „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit. Je höher die Indikatoren der ökonomischen Ressourcenlage, umso höher die Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums. Betrachtet man die Korrelationen zwischen dieser globalen Dimension der Konsumzufriedenheit und den Einkommensindikatoren, so betrug die Korrelation zum Haushaltsnettoeinkommen  $r = .42$ , dem Äquivalenzeinkommen  $r = .44$  und dem eigenen Einkommen  $r = .37$  (jeweils:  $p < 0,01$ ). Zusätzlich zu der Höhe der Einkommensindikatoren, spielen auch *stattgefundene Veränderungen der Einkommenslage* ( $F = 16,566$ ,  $p(F) < 0,01$ , korr.  $R^2 = 16,9$ ) sowie *erwartete Veränderungen des Einkommens* ( $F = 7,676$ ,  $p(F) < 0,01$ , korr.  $R^2 = 10,7$ ) eine wichtige Rolle bei der Erklärung der Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums.

Betrachtet man die Effekte der objektiven Einkommensindikatoren zusammen mit unterschiedlichen *Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum*, so zeigt sich, dass auch bestimmte Einstellungen einen bedeutenden Anteil der Gesamtvarianz in der Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums erklären. So lieferten der „*kurzfristige Hedonismus*“ und die „*Bedeutung des Gütererwerbs für das Erleben von Glück*“ einen Beitrag von 20,2% erklärter Varianz in den Maßen der „ökonomischen Voraussetzungen“ der

Konsumzufriedenheit. Eine Reihe sowohl einfaktorieller als auch mehrfaktorieller Varianzanalysen mit dem zweiten Faktor der Konsumzufriedenheit als abhängige Variable zeigte zudem, dass sich zu dessen Erklärung eine Kombination objektiver Indikatoren der Lebenslage mit ausgesuchten Einstellungen zum Konsum am effektivsten erweist. Unter den Indikatoren ökonomischer Ressourcen hatte die Wechselwirkung des Haushaltsnettoeinkommens mit kurzfristigen Veränderungen des individuellen Einkommens den höchsten Erklärungswert. Zusammen konnten diese beiden Variablen bereits 39,7% der Gesamtvarianz in den „ökonomischen Voraussetzungen“ der Konsumzufriedenheit erklären. Um die Wechselwirkungen der einzelnen Variablen jedoch genauer zu überprüfen, wurden sie einer drei-stufigen Regressionsanalyse unterzogen (vgl. Tabelle 37).

Betrachtet man die Ergebnisse der Regressionsanalyse, so zeigt sich zum wiederholten Mal ein ähnlicher Effekt, wie bereits bei der Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard. Auch hier sind bestimmte *soziodemographische Variablen* zunächst für die Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums bestimmend (*Modell I*), während sie jedoch nach der Einführung anderer Variablen weitgehend an Bedeutung verlieren. So hatte zunächst das Alter ( $\beta = .154$ ), das berufliche Qualifikationsniveau ( $\beta = .215$ ) sowie die Arbeitslosigkeit ( $\beta = -.202$ ) einen bestimmenden Effekt auf die abhängige Variable. Der Anteil der erklärten Gesamtvarianz in dem Maß der hier untersuchten Konsumzufriedenheit war jedoch mit 12% sehr gering.

<b>Ergebnisse der Regression der Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums in drei Schritten</b>						
Bezeichnung der Prädiktoren	Modell I		Modell II		Modell III	
	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>
Alter (in Jahren)	<b>.154</b>	*	.084	n.s.	.095	n.s.
Geschlecht (1 = Männer, 0 = Frauen)	.091	n.s.	<b>.124</b>	**	<b>.093</b>	*
Partnerschaft (1 = Partner, 0 = kein Partner)	.056	n.s.	.057	n.s.	.030	n.s.
Berufliche Qualifikation (4 Stufen)	<b>.215</b>	**	.079	n.s.	.077	n.s.
Beruflicher Status (1 = berufstätig, 0 = nicht berufstätig (Rentner, Pensionär, Vorruhestand, Hausfrau bzw. -mann))	.094	n.s.	-.013	n.s.	-.015	n.s.
Arbeitslosigkeit (1 = arbeitslos, 0 = nicht arbeitslos)	<b>-.202</b>	**	-.090	n.s.	-.072	n.s.
<b>Modell I: R-Quadrat = 0,137; korrigiertes R-Quadrat = 0,123; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,884</b>						
Äquivalenzeinkommen			<b>.266</b>	**	<b>.126</b>	*
Veränderung des Nettoeinkommens in den letzten ein bis			<b>.254</b>	**	<b>.200</b>	**

zwei Jahren					
Sparmöglichkeiten (1 = ja, 0 = nein)		<b>.231</b>	<b>**</b>	<b>.176</b>	<b>**</b>
<b>Modell II:</b> R-Quadrat = 0,413; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,396;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 1,850					
Anzahl „nicht erfüllter“ Wünsche				-.104	n.s.
Wunsch nach mehr Einkommen für den gewöhnlichen Lebensunterhalt				<b>-.139</b>	*
Wunsch nach mehr Einkommen für Vorsorge				.025	n.s.
Wunsch nach mehr Einkommen für die Unterstützung Anderer				-.025	n.s.
„Kurzfristiger Hedonismus“				<b>.237</b>	<b>**</b>
Zentralität des Gütererwerbs für Glückserleben				-.086	n.s.
<b>Modell III:</b> R-Quadrat = 0,497; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,470;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 1,901					
Beta = standardisierte Koeffizienten p: n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01					

**Tabelle 37: Regression der Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums in drei Schritten.**

Einen entscheidenden Beitrag zu seiner Aufklärung lieferte erst das zweite Modell (*Modell II*), in dem *Einkommensindikatoren* in die Analyse einbezogen wurden. So konnte die Höhe des Äquivalenzeinkommens ( $\beta = .266$ ), die Veränderung des Einkommens in den vergangenen ein bis zwei Jahren ( $\beta = .254$ ) sowie das Vorhandensein von Sparpotenzialen ( $\beta = .231$ ) einen stärkeren Beitrag zur Varianzaufklärung leisten und zusammen mit dem Geschlecht ( $\beta = .124$ ) ca. 40% in dem Maß der „ökonomisch bedingten“ Konsumzufriedenheit erklären.

Zu einer weiteren Veränderung der Beta-Gewichte trug jedoch das dritte Modell bei (*Modell III*), das um die Gesamtzahl der „nicht erfüllten“ Wünsche, das Vorhandensein drei spezieller „nicht erfüllter“ Wünsche (Wunsch nach mehr Einkommen für den gewöhnlichen Lebensunterhalt, für Vorsorge sowie zur Unterstützung anderer Personen) sowie um zwei Einstellungen zum Konsum erweitert wurde. Die Ergebnisse dieses Modells zeigen jedoch, dass trotz insgesamt 47% erklärter Varianz nicht alle der zuletzt eingeführten Indikatoren auch signifikante Beiträge zur Konsumzufriedenheit leisteten. Insgesamt waren es nur der Wunsch nach mehr Einkommen für den gewöhnlichen Lebensunterhalt ( $\beta = -.139$ ) und der sog. „kurzfristige Hedonismus“ ( $\beta = .237$ ), die einen signifikanten Einfluss auf die Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums hatten. Demnach waren mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums jene Personen zufriedener, die *keinen* Einkommensmangel im Hinblick auf den gewöhnlichen Lebensunterhalt hatten. Jene Befragten dagegen, die ange-

geben haben, sich mehr Einkommen für den gewöhnlichen Lebensunterhalt zu wünschen, waren auch mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums signifikant unzufriedener. Einen gegensätzlichen Effekt hatte wiederum der sog. „kurzfristige Hedonismus“. Hier waren jene Befragten mit dem Konsum zufriedener, die ihn auch mit „Spaß“ assoziieren.

- Zufriedenheit mit dem Konsum – Zusammenfassung

Die oben dargestellten Analysen weisen darauf hin, dass die Zufriedenheit mit dem Konsum ein *mehrdimensionales Konstrukt* darstellt, dem sich mindestens zwei globale Dimensionen zuordnen lassen: die „strukturellen Voraussetzungen“ und die „ökonomischen Voraussetzungen“ eines „guten“ Konsums. Während in der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen eine den individuellen Kriterien und Bedürfnissen entsprechende Erreichbarkeit der Einkaufsstätten, ein das Einkaufen nicht überfordernder Aufwand sowie eine genügende Auswahl bei den Waren und Einkaufsmöglichkeiten vor Ort zum Ausdruck kommen, beschreiben die ökonomischen Voraussetzungen eines „guten“ Konsums die Höhe der ökonomischen Ressourcen, die es dem Einzelnen ermöglicht, jene Produkte zu erwerben, die er sich wünscht, bzw. auf einen Konsumrahmen zurückzugreifen, der ausreichend ist, um die erwünschten materiellen und nicht materiellen Ziele zu erreichen. Ein größerer finanzieller Spielraum bestimmt, ob der Einzelne seinen eigenen Präferenzen folgen kann, ohne auf die Realisierung alternativer Ziele verzichten zu müssen. Dies erhöht nicht nur die Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen, sondern auch mit den erworbenen Produkten.

Die Unterschiedlichkeit der beiden Dimensionen der Konsumzufriedenheit wird insbesondere an den unterschiedlichen Variablen erkennbar, die zur Erklärung dieser Dimensionen beitragen. Auffällig ist dabei, dass die Zufriedenheit mit den „strukturellen Voraussetzungen“ des Konsums besonders durch das Alter negativ tangiert sein kann. So führt eine Konzentration unterschiedlicher Risiken im *hohen Alter* dazu, dass Menschen in der praktischen Durchführung von Konsumhandlungen, wie z.B. der Erreichbarkeit der Einkaufsstätten oder der Bewältigung des dabei entstehenden Aufwands, eingeschränkt sind. Die im hohen Alter nachlassende Gesundheit, das steigende Risiko der Verwitwung und die dadurch zutage tretende Vulnerabilität macht sich auch daran bemerkbar, dass die Teilnahme am Konsum deutlich eingeschränkt ist.

Betrachtet man die zweite Dimension der Konsumzufriedenheit, in der sich die ökonomischen Ressourcen spiegeln, so fällt hier auf, dass deren Höhe die Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums nicht gänzlich erklären kann. Ein aus der individuellen Perspektive als „gut“ geltender Konsum hängt demnach von weiteren Faktoren ab, zu denen auch Einstellungen zum Konsum gehören. So kam dem sog. „kurzfristigen Hedonismus“ eine wichtige Bedeutung zu. Insgesamt deutet die vergleichsweise starke Erklärungskraft dieser Einstellung darauf hin, dass die Zufriedenheit mit dem Konsum durch weitere subjektive Indikatoren, in denen individuelle Anspruchsniveaus zum Ausdruck kommen, beeinflusst sein kann. Es muss an dieser Stelle jedoch darauf hingewiesen werden, dass eine hedonistische Sicht auf den Konsum nur dann möglich ist, wenn die Befragten den Eindruck haben, dass ihr Einkommen für den gewöhnlichen Lebensunterhalt reicht. Kommen sie dagegen zu dem Schluss, dass ihr Einkommen für die Deckung des gewöhnlichen Unterhalts nicht ausreichend

ist und grundlegende Bedarfe nicht gedeckt sind, hat dies einen deutlich negativen Effekt auf die Konsumzufriedenheit.

Betrachtet man den Anteil der erklärten Varianz in der Zufriedenheit mit den „ökonomischen Voraussetzungen“ des Konsums, so kann dieser mit fast 50% als vergleichsweise hoch bezeichnet werden. Dagegen fiel der Anteil der erklärten Varianz in den Maßen der Zufriedenheit mit den „strukturellen Voraussetzungen“ des Konsums mit ca. 12% vergleichsweise gering aus. Es muss deshalb angenommen werden, dass diese Dimension(en) der Konsumzufriedenheit durch andere Variablen, die im Rahmen dieser Studie nicht erfasst wurden, bedingt ist. Zudem war bei dieser Art der Konsumzufriedenheit auffällig, dass nur ihr „negativer“ Pol, d.h. die *Unzufriedenheit* mit den „strukturellen Voraussetzungen“ des Konsums erklärt werden konnte. Für die künftige Forschung bedarf es folglich der Untersuchung von Variablen, die nicht nur die *Unzufriedenheit* mit dieser Dimension des Konsums erklären, sondern auch einen zumindest befriedigenden Beitrag zur Aufklärung der *Zufriedenheit* mit diesen Konsumvoraussetzungen leisten.

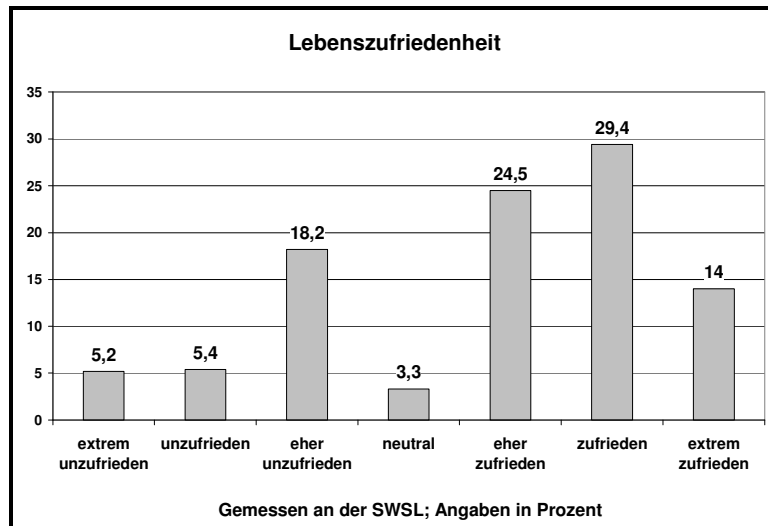
#### **5.2.4 (Globale) Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden**

Bevor auf die Bedeutung ökonomischer Ressourcen und des materiellen Wohlbefindens für globale subjektive Lebensqualität eingegangen wird, sollen im Rahmen des folgenden Abschnitts die in der Studie erfassten Dimensionen des subjektiven Wohlbefindens analysiert werden. Dabei wird untersucht, ob *Lebenszufriedenheit* und die *Häufigkeit positiver und negativer Emotionen* vom *Alter* oder dem *Geschlecht* der Befragten abhängig sind. Einen wichtigen Aspekt bildet zudem die Frage nach der intervenierenden Funktion der verwendeten Messinstrumente, d.h. inwiefern die Operationalisierung der beiden Konstrukte des subjektiven Wohlbefindens ihren Zusammenhang mit dem Alter beeinflusst. Zum Abschluss des Abschnittes erfolgt die Analyse des Zusammenhangs zwischen dem kognitiv ausgerichteten Konzept der Lebenszufriedenheit und dem Konzept der emotionalen Befindlichkeit, wobei hier die These diskutiert wird, ob Lebenszufriedenheit mit zunehmendem Alter zunehmend unabhängiger vom (hedonistischen) Glückserleben wird.

##### **5.2.4.1 Lebenszufriedenheit**

Globale Lebenszufriedenheit wurde anhand der deutschen Version der *Satisfaction with Life Scale* (SWLS) (Diener et al. 1985 b, für die deutsche Version vgl. Schumacher 2003) erfasst. Die Reliabilitätsanalyse für die untersuchte Stichprobe weist einen Cronbach's Alpha von .878 aus, was auf eine hohe Zuverlässigkeit der Skala hindeutet. Widmet man sich der *durchschnittlichen Lebenszufriedenheit* aller Befragten, so zeigt die deskriptive Auswertung der Daten, dass sich fast 68% der Studienteilnehmerinnen und Studienteilnehmer *mindestens* als „eher zufrieden“ bezeichnen ( $x = 4,7$ , min. = 1, max. = 7). Betrachtet man dagegen den negativen Pol der Skala, so fällt auf, dass sich fast 30% aller Befragten zu den „Unzufriedenen“ zählten, d.h. angegeben hatten, mit ihrem Lebens *mindestens* „eher unzufrieden“ zu sein (vgl. Abbildung 104).





**Abbildung 104: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) (Anteile an der gesamten Stichprobe)**

Betrachtet man die durchschnittlichen Angaben der Befragten zu den einzelnen Items der Lebenszufriedenheitsskala, so wird deutlich, dass sich sowohl die Maße der zentralen Tendenz als auch die Standardabweichungen der einzelnen Items mehr oder weniger stark voneinander unterscheiden (vgl. Tabelle 38). Besonders hoch fällt dabei sowohl der Mittelwert als auch der Median der dritten Frage aus – „*Ich bin mit meinem Leben zufrieden*“. Bemerkenswert ist zudem, dass auch die Standardabweichung bei diesem Item am niedrigsten ausfällt ( $s = 1,6$ ), was auf vergleichsweise hohe Homogenität im Antwortverhalten der Befragten hindeutet.

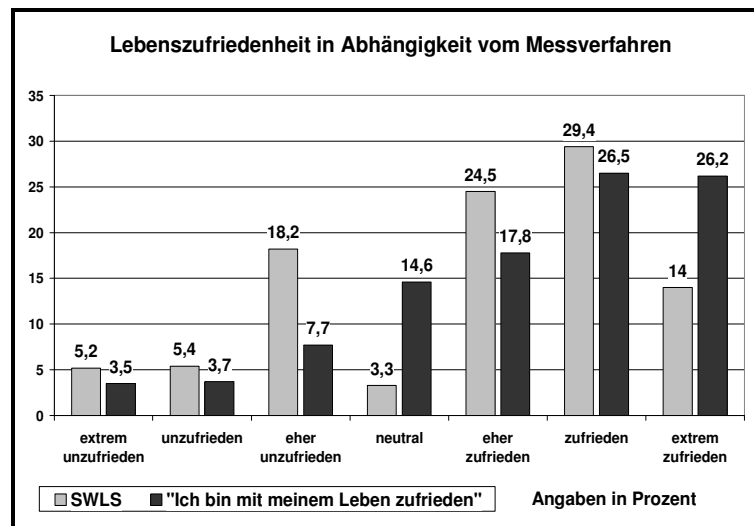
Items der SWLS	Mittelwert	Standardabweichung	Median
Angaben anhand einer 7-stufigen Skala von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (stimme voll zu).			
(1) In den meisten Bereichen entspricht mein Leben meinen Idealvorstellungen.	4,4	1,7	4,00
(2) Meine Lebensbedingungen sind ausgezeichnet.	4,3	1,7	4,00
(3) Ich bin mit meinem Leben zufrieden	5,2	1,6	6,00
(4) Bisher habe ich die wesentlichen Dinge erreicht, die ich mir für mein Leben wünsche.	5,0	1,7	5,00
(5) Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich kaum etwas ändern.	4,4	2,0	5,00

**Tabelle 38: Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen der fünf Items der Skala zur Lebenszufriedenheit (SWLS).**

Vor dem Hintergrund der häufigen Verwendung der oben genannten Frage als mehrstufige „Ein-Item-Skala“ zur Messung globaler Lebenszufriedenheit<sup>188</sup>, wird im Rahmen der weiteren

<sup>188</sup> Die Messung globaler Lebenszufriedenheit anhand dieses oder auch anhand ähnlicher Items ist in der sozialwissenschaftlichen Forschung weit verbreitet, u.a. im Sozioökonomischen Panel, im Wohlfahrtssurvey und vielen anderen repräsentativen Untersuchungen.

Analyse auf die Unterschiede im Zufriedenheitsniveau eingegangen, die sich zwischen den beiden Messmodi ergeben. Die Abbildung 105 stellt die durchschnittlichen Angaben zur Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit von den beiden Messverfahren (SWLS versus Ein-Item-Skala) dar. Im Vergleich zu den Ergebnissen der Skala zur Lebenszufriedenheit (SWLS) war bei der Ein-Item-Skala ein deutlicher Rückgang unter jenen Personen zu verzeichnen, die sich als „eher unzufrieden“ bezeichneten (- 10,5%). Betrachtet man die gesamte Verteilung am negativen Pol der Skala, so ging bei der Ein-Item-Skala der Anteil der „Unzufriedenen“ um die Hälfte zurück (14,9% statt 28,9%)! Weitere auffällige Differenzen im Vergleich zur Gesamtskala betreffen den starken Zuwachs jener Personen, die sich als weder zufrieden noch unzufrieden (neutral) bezeichnen (+ 11,3%)<sup>189</sup> sowie die Differenzen im positiven Bereich der Zufriedenheitseinschätzungen. Auffällig ist am positiven Skalenrand der starke Zuwachs in der Kategorie „extrem zufrieden“ (+ 12,2%). Betrachtet man dagegen die Anteile jener Personen, die sich mindestens als „eher zufrieden“ eingestuft haben, d.h. alle Befragten, die zu den „Zufriedenen“ gezählt werden könnten, sind die Differenzen vernachlässigbar (67,9% bei der SWLS und 70,5% bei der Ein-Item-Skala).



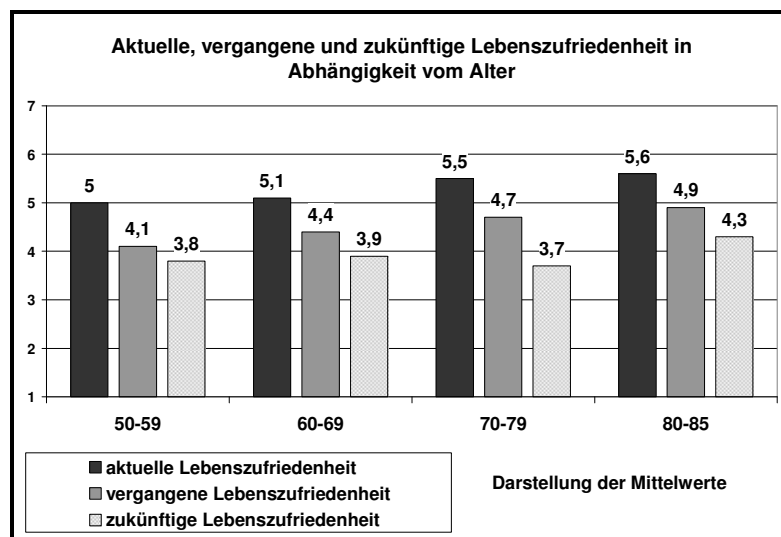
**Abbildung 105: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS sowie der Frage: „Ich bin mit meinem Leben zufrieden“) (Anteile an der gesamten Stichprobe).**

In der Lebensqualitätsforschung wurde häufig darauf hingewiesen, dass globale Lebenszufriedenheit nicht nur auf das aktuelle Leben gerichtet ist, sondern auch die Zufriedenheit mit dem *vergangenen* und dem *zukünftigen* Leben umfasst. Während die Zufriedenheit mit dem *aktuellen* Leben im Rahmen der SWLS in der dritten Frage („Ich bin mit meinem Leben zufrieden“) zum Ausdruck kommt, spiegelt sich die Zufriedenheit mit der Vergangenheit in der vierten Frage dieser Skala – „Bisher habe ich die wesentlichen Dinge erreicht, die ich mir für mein Leben wünsche“ – wider. Um die „Zeitperspektive“ zu vervollständigen, wurde die Ska-

<sup>189</sup> Eine mögliche Eine mögliche Interpretation dieser Aufteilung kann darin bestehen, dass jene Personen, die nach der SWLS zu der Gruppe der „eher unzufriedenen“ zugeordnet werden, sich nach der Anwendung der Ein-Item-Frage in der Gruppe der „Neutralen“ wieder findet. Auch eine genaue Analyse wird hier jedoch aus Platzgründen verzichtet.

la zur Lebenszufriedenheit um eine weitere Frage ergänzt, mit der die Zufriedenheit mit dem *zukünftigen Leben* gemessen wird – „*Wenn ich an die Zukunft denke, bin ich zuversichtlich*“. Betrachtet man die Anteile der Befragten, die den drei Fragen zustimmten, so war dieser Anteil am höchsten bei der aktuellen Lebenszufriedenheit (ca. 70%). Der Frage nach der vergangenen Lebenszufriedenheit stimmten immerhin noch 65% der Befragten zu. Am niedrigsten war dieser Anteil bei der erwarteten bzw. zukünftigen Lebenszufriedenheit: Hier gaben nur noch 38% der Befragten an, eine positive Erwartung an die Zukunft zu haben.

Die alterstypischen Unterschiede in den Einschätzungen der vergangenen, aktuellen und zukünftigen Lebenszufriedenheit wurden bereits in anderen Studien beobachtet (u.a. Smith et al. 1996). Die hohe Lebenszufriedenheit älterer Befragter geht demnach auf die hohe Zufriedenheit mit dem *aktuellen* ( $x = 5,2$ , min. = 1, max. = 7,  $s = 1,6$ ) und dem *vergangenen* ( $x = 4,4$ ,  $s = 2,0$ ) Leben zurück. Die Urteile zur *künftigen* Lebenszufriedenheit fallen in Studien mit älteren Menschen dagegen vergleichsweise pessimistisch aus ( $x = 3,9$ ,  $s = 1,8$ ). Leichte, aber signifikante Korrelationen mit dem Alter der Befragten waren erwartungsgemäß bei der Frage nach der *aktuellen* Lebenszufriedenheit – „*Ich bin mit meinem Leben zufrieden*“ ( $r = .15$ ,  $p < 0,01$ <sup>190</sup>) – sowie der *vergangenen* Lebenszufriedenheit – „*Wenn ich mein Leben noch einmal leben könnte, würde ich kaum etwas ändern*“ ( $r = .17$ ,  $p < 0,01$ ) beobachtbar. Widmet man sich der *zukünftigen* bzw. erwarteten Lebenszufriedenheit, so stand diese in keinem signifikanten Zusammenhang mit dem Alter der Befragten. Auch die Skala zur Lebenszufriedenheit (SWLS) stand in keiner signifikanten Beziehung mit dem Alter.



**Abbildung 106: Aktuelle, vergangene und zukünftige Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen).**

Betrachtet man die Angaben der Befragten zu der Frage nach der aktuellen Lebenszufriedenheit, („*Ich bin mit meinem Leben zufrieden*“), so zeigt eine detaillierte Analyse, dass hier mit

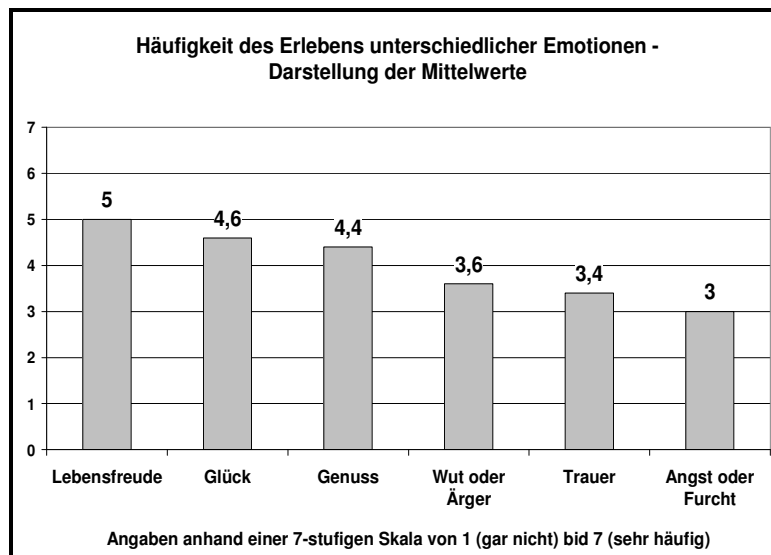
<sup>190</sup> Die hier genannte Korrelation blieb auch dann signifikant, wenn nach dem Geschlecht und dem Familienstatus kontrolliert wurde.

zunehmendem Alter besonders der Anteil jener Personen steigt, die dieser Frage ganz und gar zustimmen. Während beispielsweise unter den 50- bis 59-Jährigen nur 20% der Befragten dieser Frage voll zustimmen, vergrößert sich dieser Anteil kontinuierlich mit steigendem Alter und erreicht unter den 80-Jährigen und Älteren ca. 44%. Mit steigendem Alter geht auf der anderen Seite der Anteil jener zurück, die der Frage nach der aktuellen Lebenszufriedenheit grundsätzlich ablehnend gegenüberstehen. So lag der Anteil aller Personen, die sich mindestens als „eher unzufrieden“ mit ihrem aktuellen Leben bezeichneten, unter den 50- bis 59-Jährigen bei 20%. Unter den ältesten Befragten (80 bis 85 Jahre) gaben allerdings nur noch 10% der Befragten an, mit ihrem aktuellen Leben mindestens „eher unzufrieden“ zu sein.

Nicht nur das Alter, sondern auch die *Geschlechtszugehörigkeit* stand im signifikanten Zusammenhang mit globaler Lebenszufriedenheit. Im Rahmen der Studie stuften sich Männer sowohl im Hinblick auf die gesamte Skala zur Lebenszufriedenheit (SWLS) als auch die Frage nach der aktuellen Lebenszufriedenheit höher ein als Frauen. Eine weitere Analyse dieses Zusammenhangs konnte jedoch zeigen, dass es hierbei nicht auf das Geschlecht, sondern vielmehr auf den Familienstand der Befragten ankommt. So geht das höhere Niveau der Lebenszufriedenheit der Männer auf den höheren Anteil jener zurück, die in einer Partnerschaft leben. Die höhere Unzufriedenheit der befragten Frauen resultierte hingegen aus der größeren Anzahl geschiedener und verwitweter weiblicher Befragter. Eine eigens hierfür durchgeführte Regressionsanalyse zeigte darüber hinaus, dass insbesondere das Vorhandensein eines Partners bzw. Partnerin einen positiven Einfluss auf Lebenszufriedenheit hatte. Wurde das Vorhandensein einer Partnerschaft sowie die Geschlechtszugehörigkeit in ein Regressionsmodell aufgenommen, dann hatte die erste Variable einen positiven und signifikanten Einfluss auf Lebenszufriedenheit; die Geschlechtszugehörigkeit wurde nach der Berücksichtigung der Partnerschaft dagegen nicht signifikant.

#### **5.2.4.2 Emotionales Wohlbefinden**

Zur Bestimmung des emotionalen Wohlbefindens wurden spezifische positive und negative Emotionen erfasst. Während bei der Messung positiver Affektivität auf die Häufigkeit des Erlebens von Lebensfreude, Glück und Genuss zurückgegriffen wurde, fand die Messung negativer Befindlichkeit mithilfe der Häufigkeit des Erlebens von Wut bzw. Ärger, Angst bzw. Furcht und Trauer statt. Betrachtet man die *durchschnittliche Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen* in der befragten Stichprobe, so weist die deskriptive Analyse der Daten zunächst eine insgesamt höhere Häufigkeit des Erlebens *positiver Emotionen* aus. Auch wenn das emotionale Wohlbefinden im Durchschnitt durch positive Befindlichkeit bestimmt ist, zeigen sich Differenzen in der Häufigkeit des Erlebens *spezifischer* positiver, aber auch negativer Gefühle. Während unter dem positiven Affekt *Lebensfreude* am häufigsten erlebt wird ( $x = 5,0$ ,  $\min. = 1$ ,  $\max. = 7$ ,  $s = 1,56$ ), wird die negative Befindlichkeit am stärksten durch das Erleben von *Wut bzw. Ärger* ( $x = 3,6$ ,  $s = 1,8$ ) bestimmt. Am seltensten unter allen erfragten Emotionen tritt das Erleben von Angst bzw. Furcht auf ( $x = 3,0$ ,  $s = 1,9$ ) (vgl. Abbildung 107).



**Abbildung 107: Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen (Mittelwerte der gesamten Stichprobe).**

Von wesentlichem Interesse war bei der Betrachtung des emotionalen Wohlbefindens nicht nur die durchschnittliche Verteilung unterschiedlicher Emotionen, sondern ebenso die Frage, ob das Affekterleben vom Alter oder dem Geschlecht der Befragten abhängig ist. Werden hierzu die Korrelationen zwischen der Häufigkeit des Erlebens spezifischer Emotionen und dem *Alter* der Befragten betrachtet, so zeigt sich, dass die Häufigkeit einiger Emotionen mit steigendem Alter zwar leicht, aber signifikant zurückgeht. Insgesamt ist zu erkennen, dass vor allem *positive Emotionen* von einem Rückgang betroffen sind, wobei hier am stärksten das Erleben von *Genuss* nachlässt. Betrachtet man dagegen das Erleben negativer Emotionen, so war hier nur die Korrelation zwischen dem Alter und der Häufigkeit von *Wut und Ärger* signifikant (vgl. Tabelle 39).

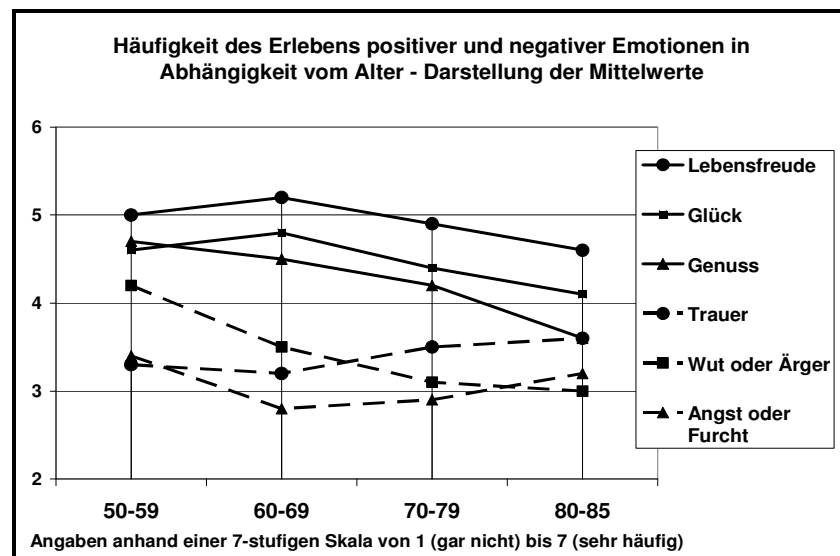
	Spezifische Emotionen	Korrelationen mit dem Alter
Positive Emotionen	Lebensfreude	$r = -.11, 0,022, p < 0,05$
	Glück	$r = -.10, 0,040, p < 0,05$
	Genuss	$r = -.23, 0,000, p < 0,01$
Negative Emotionen	Trauer	$r = .06, n.s.$
	Wut oder Ärger	$r = -.26, 0,000, p < 0,01$
	Furcht oder Angst	$r = -.07, n.s.$

**Tabelle 39: Korrelationen (nach Pearson) zwischen der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen und dem Alter.**

Dieses Ergebnis bestätigt, dass mit zunehmendem Alter vor allem jene Emotionen seltener erlebt werden, die durch einen hohen Grad der Erregung gekennzeichnet sind (Gross et al. 1997, Carstensen et al. 2000). Wut und Ärger gehören gleichzeitig zu jenen Emotionen, die häufig situativ bedingt sind. Da Menschen nach dem Austritt aus dem Beruf an vielen Lebenskontexten nicht mehr partizipieren, die mit der Entstehung solcher Emotionen verbunden sind, geht die Häufigkeit der extern fokussierten Emotionen zurück. Zusätzlich dazu kann der

Rückgang von Wut und Ärger auch auf eine bessere Emotionsregulation älterer Menschen zurückgeführt werden (Carstensen 1995). Die beschriebenen Effekte bleiben auch dann bestehen, wenn sie nach dem Familienstatus und dem Geschlecht kontrolliert werden.

Für das Emotionale Wohlbefinden ist neben der Häufigkeiten des Erlebens positiver und negativer Emotionen vor allem entscheidend, ob die *Affektbalance*, d.h. die Differenz zwischen der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen, im positiven Bereich bleibt. Werden alle positiven und alle negativen Emotionen zusammengefasst, so zeigt die Differenz der Mittelwerte, dass positive Befindlichkeit ( $x = 4,7$ ,  $s = 1,36$ ) im Mittel häufiger ist als negative Befindlichkeit ( $x = 3,3$ ,  $s = 1,4$ ).<sup>191</sup> Eine Gegenüberstellung der erfassten Emotionen zeigt allerdings, dass sich die Affektbalance mit zunehmendem Alter verändert. Wie in der Abbildung 108 zu erkennen ist, verfügte die Gruppe der 60- bis 69-Jährigen über die höchste Affektbalance. Aufgrund des Rückgangs positiver Emotionen schrumpft jedoch mit zunehmendem Alter der „positive Affektüberschuss“, so dass emotionales Wohlbefinden gerade im hohen Alter stärker durch das Erleben negativer Emotionen charakterisiert ist.



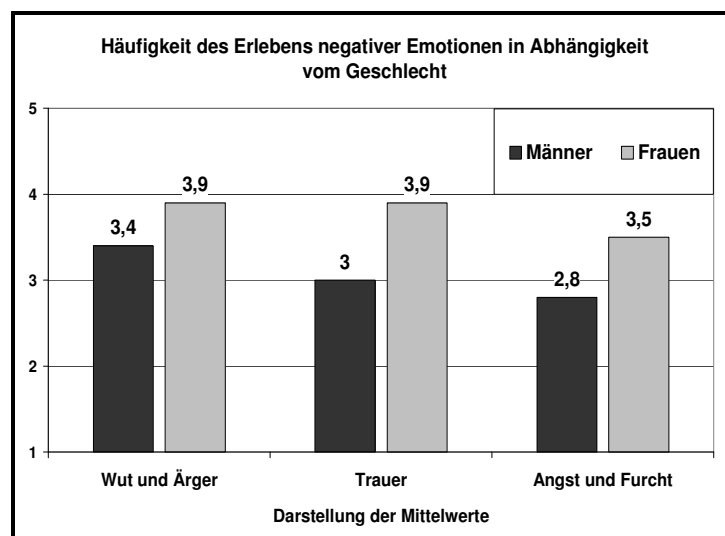
**Abbildung 108: Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen).**

Neben den altersspezifischen Unterschieden in der Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen deutet die Abbildung 108 ebenso darauf hin, dass die Veränderungen des emotionalen Erlebens keinen linearen Trend darstellt. Vielmehr wird ersichtlich, dass die Häufigkeit von Lebensfreude und Glück bis zum Alter von 60 bis 69 Jahren stabil bleibt und erst in der Gruppe der 70- bis 79-Jährigen zurückgeht. Auch das Erleben negativer Emotionen folgt – mit Ausnahme des Gefühls von Wut bzw. Ärger – eher einem U-förmigen Verlauf. So

<sup>191</sup> Die Korrelation zwischen positiver und negativer emotionaler Befindlichkeit betrug  $r = -.30$  ( $p < 0,01$ ) und war damit höher, als in anderen Studien, aus denen in der Regel nicht signifikante Zusammenhänge berichtet werden (vgl. Abschnitt 1.4.2).

scheint die Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen zwischen dem späten Erwachsenenalter und dem Alter zunächst zurückzugehen; sie bleibt im Alter relativ stabil, um nach dem 80. Lebensjahr wieder leicht zu steigen.

Betrachtet man bivariate Korrelationen zwischen dem Affekterleben und dem Alter, so lag der Koeffizient für die Häufigkeit positiver Emotionen bei  $r = -.19$  ( $p < 0,01$ ), während für die Häufigkeit negativer Emotionen ein Zusammenhang von  $r = -.13$  ( $p < 0,01$ ) ermittelt wurde. Sowohl die Stärke als auch die Richtung der Koeffizienten lässt sich in die Ergebnisse bisheriger Studien einordnen. So präsentieren beispielsweise Lucas und Gohm (2000) in ihrer Auswertung internationaler Daten (u.a. des World Values Survey II) Alterskorrelationen von  $r = -.27$  bis  $r = .09$  für positive Emotionen sowie Korrelationen von  $r = -.24$  bis  $r = 0.11$  für negative Emotionen. Die Unterschiede, die sowohl in der Richtung als auch der Stärke der Koeffizienten bestehen, lassen die Vermutung auf die Einwirkung von intervenierenden Variablen zu. In der bisherigen Forschung zeigte sich, dass vor allem die *Geschlechtszugehörigkeit* einen Einfluss darauf hatte, wie stark die Zusammenhänge zwischen dem Alter und dem Affekterleben waren. Betrachtet man die Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit vom Geschlecht, so betrafen die Unterschiede in der präsentierten Studie vor allem das Erleben negativer Emotionen. Hier erlebten Frauen *alle* erfassten negativen Emotionen (Trauer, Wut resp. Ärger sowie Angst resp. Furcht) signifikant häufiger als Männer ( $p < 0,001$ ). Am größten war der Unterschied beim Erleben von Trauer (vgl. Abbildung 109).



**Abbildung 109: Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen in Abhängigkeit vom Geschlecht (Mittelwerte bei Männern und Frauen).**

Die geschlechtsspezifische Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen wurde auch in vergangenen Studien wiederholt bestätigt (Brody & Hall 1993, Smith et al. 1996, Lucas & Gohm 2000). Widmet man sich wiederum den Korrelationen zwischen der Häufigkeit des Erlebens positiver bzw. negativer Emotionen und dem Alter und kontrolliert diesen Zusammenhang nach dem Geschlecht, so verändert sich lediglich der Koeffizient für negative Affektivität. Der Koeffizient verliert zwar an Stärke; er bleibt aber signifikant. Dies zeigt, dass der Rückgang negativer Emotionen mit zunehmendem Alter nur zum Teil von der Geschlechtszugehörig-

rigkeit abhängig ist. So erleben Frauen zwar häufiger negative Emotionen mit zunehmendem Alter; dem Alter selbst kommt allerdings ein eigener Stellenwert bei der Erklärung negativer Affektivität zu.

### 5.2.4.3 Ergänzende Indikatoren subjektiven Wohlbefindens

In der gerontologischen Forschung wurde häufig darauf hingewiesen, dass Lebensqualität im Alter nicht nur von der Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen, sondern auch von Faktoren abhängig ist, die „typische“ Altersrisiken widerspiegeln, wie z.B. der Verlust der Selbstständigkeit oder das Risiko der Einsamkeit. Einige dieser spezifischen Items fanden deshalb Eingang in standardisierte Instrumente zur Messung globaler subjektiver Lebensqualität im Alter. Auch die psychologische Wohlbefindensforschung machte darauf aufmerksam, dass es nicht ausreichend sei, Lebensqualität anhand der Lebenszufriedenheit und des emotionalen Wohlbefindens zu erfassen. Notwendig sei eine Ergänzung dieser eher hedonistischen Konzeption durch wichtige Dimensionen psychologischer „Funktionsfähigkeit“, wie z.B. Sinnerleben oder Selbstakzeptanz (Ryff 1989, Ryff et al. 1999). Um die Bedeutung dieser Faktoren für subjektive Lebensqualität prüfen zu können, wurden in die hier präsentierte Befragung vier ergänzende Indikatoren aufgenommen. Diese umfassen den Grad des Selbstvertrauens, das Erleben von Einsamkeit, die Wahrnehmung von Lebenssinn und das Erleben von Autonomie bzw. Selbstbestimmung. Tabelle 40 stellt die Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen der vier ergänzenden Items dar.

<b>Weitere Items subjektiver Lebensqualität</b> Angaben anhand einer 7-stufigen Skala von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 7 (stimme voll zu).	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>	<b>Median</b>
Selbstvertrauen: „Ich habe viel Selbstvertrauen“	5,0	1,6	5,0
Einsamkeit: „Ich fühle mich oft einsam“	2,7	2,0	2,0
Verlust von Lebenssinn: „Das Leben hat für mich an Sinn verloren“	2,1	1,7	1,0
Selbstbestimmung: „Ich kann mein Leben und meinen Alltag selbst bestimmen“	5,7	1,6	6,0

**Tabelle 40: Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen ergänzender Indikatoren subjektiver Lebensqualität.**

Betrachtet man die Mittelwerte dieser ergänzenden Indikatoren, so ist erkennbar, dass die Befragten im Durchschnitt einen hohen Grad der Selbstbestimmung ( $x = 5,7$ ,  $\min. = 1$ ,  $\max. = 7$ ,  $s = 1,6$ ) und des Selbstvertrauens ( $x = 5,0$ ,  $s = 1,6$ ) erleben. Widmet man sich dagegen den „kritischen“ Indikatoren, wie Einsamkeit und Selbstverlust, so zeigt sich, dass der überwiegende Teil der Befragten die beiden häufig als alterstypisch betrachteten Risikofaktoren nur selten erlebt. Die teilweise hohen Standardabweichungen deuten vielmehr darauf hin, dass es vor allem im Hinblick auf das Erleben von Einsamkeit große Unterschiede zwischen den Befragten gibt. Die Abbildung 110 zeigt, wie die Teilnehmer und Teilnehmerinnen der Studie den Grad ihres Selbstvertrauens, der Selbstbestimmung sowie der Einsamkeit und des Sinnverlustes erleben. Die deskriptive Analyse verdeutlicht, dass ein Verlust von Selbstvertrauen, Einsamkeit, Sinnverlust und nachlassende Selbstständigkeit von den Befragten nur selten erlebt



werden. Dies kann zum einen ein Zeichen für eine selektive Zusammensetzung der Stichprobe sein – so wurden hier nur Personen erfasst, die (noch) im eigenen Haushalt lebten. Zum anderen ist das positive Antwortverhalten mit hoher Wahrscheinlichkeit auf das Ergebnis eines selektiven Rücklaufs, in dessen Rahmen sich vor allem jene Personen entscheiden, an einer Befragung teilzunehmen, die sich durch einen hohen Grad der Selbständigkeit in der Lebensführung auszeichnen.

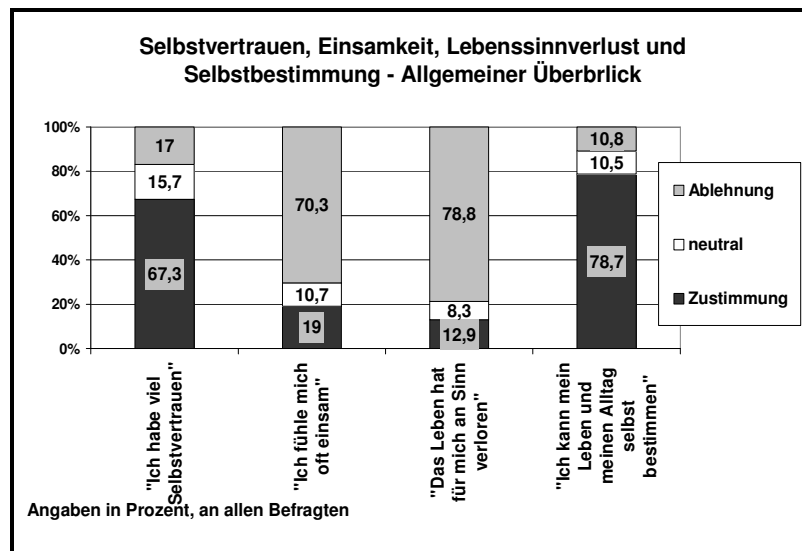


Abbildung 110: Ergänzende Indikatoren subjektiver Lebensqualität (Anteile an der gesamten Stichprobe).

Während eine deskriptive Analyse häufig nur die Merkmale der jeweiligen Stichprobe zum Ausdruck bringt, ist es viel wichtiger zu fragen, ob die untersuchten Zusatzindikatoren überhaupt im signifikanten Zusammenhang mit dem Alter der Befragten stehen und welchen Beitrag sie zum subjektiven Wohlbefinden leisten. Betrachtet man die Korrelationen der ergänzenden Indikatoren mit dem *Alter*, so zeigt sich, dass nur das Erleben von *Einsamkeit* in einem signifikanten, aber sehr schwachen Zusammenhang mit dem Alter steht ( $r = .10$ ,  $p < 0,05$ ). Je älter die Befragten waren, umso häufiger gaben sie an, sich einsam zu fühlen. Kontrolliert man diesen Zusammenhang jedoch in Abhängigkeit vom Geschlecht und Familienstand, dann verliert das Alter seine signifikante Bedeutung. Es wird sichtbar, dass vor allem der Familienstand einen entscheidenden Einfluss darauf hat, wie stark die Befragten das Gefühl der Einsamkeit erleben. So waren unter den weiblichen Befragten die Anteile der Geschiedenen und vor allem der Verwitweten deutlich höher als unter den männlichen Befragten. Unter den Verwitweten gab wiederum die Hälfte an, sich oft einsam zu fühlen. Das Erleben von Einsamkeit ist somit das Resultat eines für Frauen deutlich höheren Risikos für Verwitwung. Ein geschlechtsspezifischer Effekt war allerdings auch bei dem Erleben von Sinnverlust und Selbstvertrauen beobachtbar. So gaben Frauen häufiger zu, keinen Sinn mehr in ihrem Leben zu erkennen und weniger Selbstvertrauen zu haben. Obwohl die Effekte sehr schwach waren, blieben sie auch dann bestehen, wenn der Zusammenhang nach dem Familienstand kontrolliert wurde.

Von wesentlicher Bedeutung ist nicht nur die Frage, ob Sinnerleben, Einsamkeit, Selbstvertrauen und Selbständigkeit vom Alter abhängig sind, sondern ob diese Faktoren einen Einfluss auf subjektive Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter haben. In der unten

dargestellten Tabelle 41 sind die Beta-Gewichte und die Anteile der erklärten Varianz der vier ergänzenden Indikatoren im Hinblick auf die Vorhersage von Lebenszufriedenheit sowie die Korrelationen mit der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen dargestellt.

<b>Ergänzende Dimensionen subjektiver Lebensqualität</b>			
	Lebenszufriedenheit	Positive emotionale Befindlichkeit	Negative emotionale Befindlichkeit
	β-Gewichte / korr.R <sup>2</sup>	Korrelationen nach Pearson	Korrelationen nach Pearson
Selbstvertrauen: <i>Ich habe sehr viel Selbstvertrauen.</i>	.51 (**) 25,4%	.41 (**)	-.29 (**)
Einsamkeit: <i>Ich fühle mich oft einsam.</i>	-.29 (**) 8%	-.38 (**)	.30 (**)
Sinnverlust: <i>Das Leben hat für mich an Sinn verloren</i>	-.33 (**) 10,4%	-.43 (**)	.34 (**)
Selbstständigkeit: <i>Ich kann mein Leben und meinen Alltag selbst bestimmen.</i>	.41 (**) 16,6%	.31 (**)	-.23 (**)
n.s. = nicht signifikant; ** p < 0,01; * p < 0,05			

**Tabelle 41: Ergänzende Indikatoren subjektiver Lebensqualität und ihre Bedeutung für Lebenszufriedenheit sowie positive und negative emotionale Befindlichkeit.**

Betrachtet man zunächst den Stellenwert der ergänzenden Indikatoren für *Lebenszufriedenheit*, so ist erkennbar, dass diese unterschiedlich starke Beiträge zur Erklärung dieser Dimension des subjektiven Wohlbefindens leisten. Die wichtigste Bedeutung kommt dabei dem *Selbstvertrauen* zu. Aus der oben dargestellten Tabelle 41 wird erkennbar, dass der Grad des Selbstvertrauens im Rahmen einer einfaktoriellen univariaten Regressionsanalyse einen Viertel der gesamten Varianz in den Urteilen der Lebenszufriedenheit erklärt. Die Beiträge der anderen Indikatoren fallen dagegen etwas geringer aus, wobei dem Erleben von Einsamkeit hier die geringste Bedeutung zukommt. Widmet man sich der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen, so zeigt sich, dass Selbstvertrauen und der Sinnverlust die stärksten Korrelate der positiven emotionalen Befindlichkeit bilden. Unter den Korrelaten der negativen emotionalen Befindlichkeit nimmt aber auch die Einsamkeit einen hohen Stellenwert ein. Zusammenfassend wird aus den Analysen erkennbar, dass die ergänzenden Indikatoren zwar nicht in dem Maße, wie erwartet, mit dem Alter korrelieren. Sie können aber – unabhängig von dem Alter der Befragten – als wichtige Prädiktoren bzw. Korrelate subjektiver Lebensqualität betrachtet werden. Insbesondere das Erleben von Selbstvertrauen kann als ein wichtiger Prädiktor der Lebenszufriedenheit aufgefasst werden.

#### 5.2.4.4 Bedeutung des emotionalen Erlebens für Lebenszufriedenheit

Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden stellen zwei wichtige Teilkonzepte subjektiven Wohlbefindens dar. Ihr Stellenwert in den untersuchten Altersgruppen kann nicht nur an ihrer absoluten oder relativen Höhe betrachtet werden, sondern auch an der Beziehung zwischen diesen Konzepten zueinander. Von wesentlicher Bedeutung ist deshalb die Frage, welche Bedeutung positive und negative Emotionalität für Lebenszufriedenheit in den unterschiedlichen Altersgruppen hat. Eine Untersuchung dieser Frage kann auch allgemein gültige Antworten auf die Veränderung des Verhältnisses zwischen spezifischen Emotionen einerseits und der Lebenszufriedenheit andererseits geben. Die unten aufgeführte Tabelle zeigt die bivariaten Korrelationen zwischen den positiven und negativen Emotionen und der Lebenszufriedenheit in den vier Altersgruppen.

Betrachtet man die Korrelationen zwischen der *Häufigkeit positiver Emotionen* und den beiden Skalen der Lebenszufriedenheit, so fällt zunächst auf, dass positiver Affekt allgemein im stärkeren Zusammenhang mit Lebenszufriedenheit steht als negativer Affekt. Die Staffelung der Koeffizienten nach Alter zeigt jedoch, dass der Stellenwert positiver Emotionen für das Niveau der Lebenszufriedenheit mit zunehmendem Alter nachlässt. Dies bedeutet, dass sowohl globale als auch aktuelle Lebenszufriedenheit mit steigendem Alter immer weniger davon abhängig ist, wie häufig die Befragten Lebensfreude, Glück und Genuss erleben. Den stärksten Bedeutungsverlust hatte unter den gemessenen positiven Emotionen das Erleben von *Genuss*. Betrachtet man die *aktuelle* Lebenszufriedenheit der ältesten Befragten, so wird die Korrelation mit der Häufigkeit des Genusserlebens sogar nicht signifikant. Lebenszufriedenheit bestimmt sich im hohen Alter demnach immer weniger dadurch, wie *häufig* Personen positiv gefärbte Ereignisse erleben. Bestimmte Emotionen, wie z.B. Lebensfreude und Glück, stehen aber trotz des allgemeinen Bedeutungsrückgangs im positiven Zusammenhang mit der Höhe der Lebenszufriedenheit älterer Menschen.

Während der Rückgang positiver Emotionen für die Erklärung der Lebenszufriedenheit mit steigendem Alter relativ eindeutig ist, zeigen die Zusammenhänge mit der *Häufigkeit negativer Emotionen* ein etwas differenzierteres Bild. So kommt den negativen Emotionen mit zunehmendem Alter bei den Einschätzungen der Lebenszufriedenheit ein leicht steigender Stellenwert zu. Es ist aber gleichzeitig zu erkennen, dass dieser Effekt vor allem auf das Erleben von *Wut und Ärger* zurückzuführen ist. Während diese beiden Emotionen keinen allzu starken Einfluss auf die Lebenszufriedenheit der jüngeren Befragten nehmen, steigt ihr Einfluss, je älter die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie sind. Dies bedeutet allerdings nicht, dass die älteren Befragten diese beiden Emotionen auch häufiger erleben. Ganz im Gegenteil: Das Erleben von Wut und Ärger geht mit zunehmendem Alter signifikant zurück. Sehen sich Hochaltrige jedoch mit diesen Emotionen konfrontiert, hat dies einen stärkeren negativen Effekt auf ihre Lebenszufriedenheit als auf die Lebenszufriedenheit der jüngeren Befragten. So gaben die beiden jüngeren Gruppe zwar an, Wut und Ärger im Durchschnitt häufiger zu erleben; die Häufigkeit des Erlebens dieser beiden Emotionen hatte allerdings keinen derart starken Einfluss auf ihre Lebenszufriedenheit wie unter den beiden älteren Gruppe der Befragten.

Spezifische Emotionen		Alter	Korrelationen mit Lebenszufriedenheit (SWLS)	Korrelationen mir der Frage „Ich bin mit meinem Leben zufrieden“
Positive Emotionen	Lebensfreude	50 – 59	.63 (**)	.55 (**)
		60 – 69	.45 (**)	.48 (**)
		70 – 79	.62 (**)	.54 (**)
		80 – 85	.43 (**)	.49 (**)
	Glück	50 – 59	.63 (**)	.57 (**)
		60 – 69	.39 (**)	.34 (**)
		70 – 79	.41 (**)	.40 (**)
		80 – 85	.42 (**)	.39 (**)
	Genuss	50 – 59	.57 (**)	.55 (**)
		60 – 69	.42 (**)	.47 (**)
		70 – 79	.50 (**)	.46 (**)
		80 – 85	.21 (**)	.23 n.s.
Positive Emotionen insgesamt	50 – 59	.70 (**)	.64 (**)	
	60 – 69	.52 (**)	.53 (**)	
	70 – 79	.60 (**)	.57 (**)	
	80 – 85	.41 (**)	.43 (**)	
Negative Emotionen	Trauer	50 – 59	-.18 (*)	-.17 n.s.
		60 – 69	-.11 n.s.	-.10 n.s.
		70 – 79	-.31 (**)	-.27 (*)
		80 – 85	-.24 n.s.	-.23 n.s.
	Wut oder Ärger	50 – 59	-.27 (**)	-.24 (**)
		60 – 69	-.18 (*)	-.17 n.s.
		70 – 79	-.36 (**)	-.35 (**)
		80 – 85	-.39 (**)	-.35 (**)
	Furcht oder Angst	50 – 59	-.42 (**)	-.39 (**)
		60 – 69	-.43 (**)	-.30 (**)
		70 – 79	-.37 (**)	-.35 (**)
		80 – 85	-.36 (**)	-.39 (**)
Negative Emotionen insgesamt	50 – 59	-.37 (**)	-.34 (**)	
	60 – 69	-.32 (**)	-.26 (**)	
	70 – 79	-.52 (**)	-.47 (**)	
	80 – 85	-.43 (**)	-.44 (**)	

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05

**Tabelle 42: Korrelationen (nach Pearson) zwischen der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen sowie der globalen und aktuellen Lebenszufriedenheit.**

Ein noch anderes Bild zeigte sich bei dem Erleben von Angst bzw. Furcht sowie dem Erleben von Trauer. Betrachtet man zunächst den Stellenwert von *Angst und Furcht* für globale und aktuelle Lebenszufriedenheit, so zeigt sich, dass die Koeffizienten über alle Altersgruppen hinweg zwar negativ, aber gleich stark sind. Dies bedeutet, dass je häufiger die Befragten diese beiden Emotionen erleben, umso niedriger schätzen sie das Niveau ihrer Lebenszufrieden-

heit ein. Ältere Menschen leiden aber nicht stärker unter dem Erleben von Angst und Furcht als Personen im späten Erwachsenenalter. Widmet man sich dagegen dem Erleben von *Trauer*, so lassen sich keine altersspezifischen Trends beobachten. Auffällig ist jedoch, dass einige Korrelationen mit der Lebenszufriedenheit nicht signifikant sind. Dies bedeutet, dass Trauer *nicht immer* einen (negativen) Einfluss auf globale bzw. aktuelle Lebenszufriedenheit hat. Als Erklärung dafür lässt sich der situationsspezifische bzw. ursachenspezifische Charakter dieser Emotion heranziehen. Trauer ist eine emotionale Reaktion auf – meist soziale – Verluste. Der Einfluss dieser Reaktion auf Lebenszufriedenheit hängt mit hoher Wahrscheinlichkeit jedoch davon ab, ob der Verlust auf die Initiative der trauernden Person selbst zurückzuführen ist, oder ob er das Ergebnis eines „Schicksalsschlages“ darstellt. Als Beispiele lassen sich die Scheidung und die Verwitwung nennen. So dürften beide Ergebnisse die Häufigkeit des Erlebens von Trauer steigern. Die durch eine Verwitwung erlebte Trauer wird das Niveau der Lebenszufriedenheit jedoch stärker und dauerhafter beeinträchtigen als jene Art der Trauer, die eine Reaktion auf Trennungen darstellt. In dem zweiten Fall ist es vorstellbar, dass Trauer keinen Einfluss auf das Niveau der Lebenszufriedenheit hat.

## **5.2.5 Subjektive Bedeutung des Einkommens, des Lebensstandards und des Konsums für Lebensqualität**

### **5.2.5.1 Subjektive Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität**

Die *subjektive Bedeutung*, die Personen dem Einkommen für ihre eigene Lebensqualität zu-messen, ist vor allem für die Einschätzung des Beitrags der *Einkommenszufriedenheit* zu globalen Maßen *subjektiven Wohlbefindens*, wie z.B. der *Lebenszufriedenheit*, von wesentlicher Bedeutung. Je mehr Gewicht dem Einkommen im Vergleich zu anderen Lebensbereichen zugemessen wird, umso stärker ist auch der Einfluss der Zufriedenheit (oder auch Unzufriedenheit) *mit* dem Einkommen auf globale subjektive Lebensqualität (vgl. Sirgy 2001, 1998). In der Forschung wurde jedoch häufig darauf hingewiesen, dass der Stellenwert, der dem Einkommen in Relation zu anderen Lebensdimensionen eingeräumt wird, zumindest teilweise von der Einkommenszufriedenheit selbst beeinflusst werden kann (Diener et al. 1999). Diese These konnte in der hier vorgelegten Studie jedoch nicht bestätigt werden. Der Zusammenhang (Korrelation) zwischen der individuellen Bedeutung des Einkommens sowie der Einkommenszufriedenheit erweist sich bei den 50- bis 85-jährigen Befragten als nichtsignifikant, so dass eine kausale Beziehung zwischen den beiden Variablen ebenfalls ausgeschlossen werden kann. Dies kann als Zeichen dafür interpretiert werden, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie zwischen der *individuellen Bedeutung* eines Lebensbereiches sowie der *Zufriedenheit mit diesem Bereich* deutlich differenzieren können. Widmet man sich der Analyse der Daten, so fällt jedoch auf, dass der subjektive Stellenwert, der dem Einkommen im Vergleich zu einer Reihe anderer Bereiche eingeräumt wird, „nur“ im „Mittelfeld“ liegt ( $x = 5,8$ ,  $\max.=7$ ,  $\min.=1$ ,  $s = 1,27$ ). Wichtiger als Einkommen gelten im Durchschnitt die Bereiche: Gesundheit, Familie, Partnerschaft, Wohnung bzw. das Haus sowie Beziehungen zu Freunden. Unbedeutender als Einkommen wurden dagegen die Wohnumgebung, der Arbeits-

platz, die Freizeit, der Lebensstandard, der Konsum und der (Lebens)Genuss eingeschätzt (vgl. Tabelle 43).

Rangplatz	Bezeichnung des Lebensbereiches	Mittelwert auf einer 7-stufigen Skala von 1 (ganz unwichtig) bis 7 (ganz wichtig)	Standardabweichung
1.	Gesundheit	x = 6,7	s = 0,9
2.	Familie	x = 6,4	s = 1,2
3.	Partnerschaft	x = 6,1	s = 1,7
4.	Wohnung bzw. Haus	x = 6	s = 1,2
5.	Beziehungen zu Freunden	x = 5,9	s = 1,4
6.	Einkommen	x = 5,8	s = 1,3
7.	Wohnumgebung	x = 5,6	s = 1,3
	Arbeitsplatz	x = 5,6	s = 2,1
8.	Freizeit	x = 5,3	s = 1,5
9.	Lebensstandard	x = 5,2	s = 1,4
10.	Konsum	x = 4,8	s = 1,4
11.	(Lebens)Genuss	x = 4,7	s = 1,6

**Tabelle 43: Rangfolge in der subjektiven Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität.**

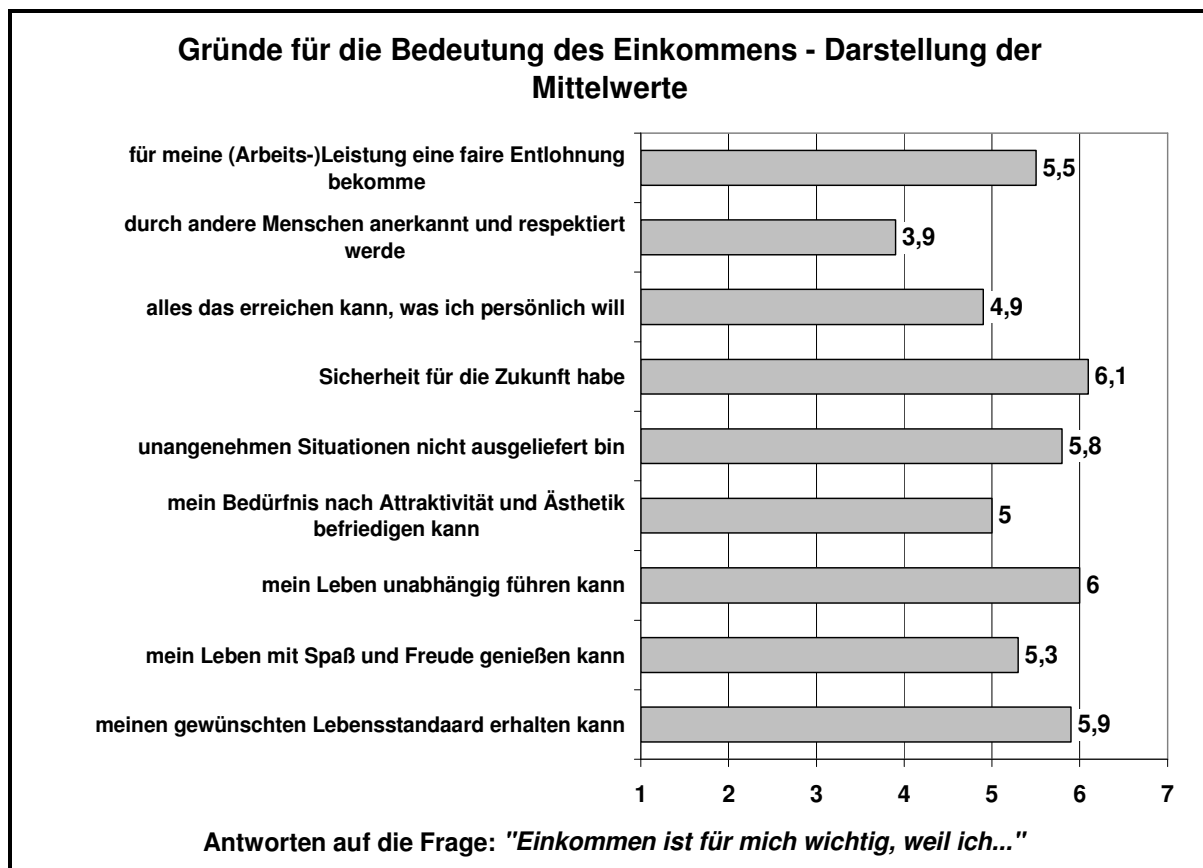
Was den Stellenwert des Einkommens anbetrifft, so bestand ein Ziel der Studie in der Überprüfung, ob Einkommen für bestimmte Personengruppen wichtiger ist als für andere. Um eine Antwort auf diese Frage geben zu können, wurden die Angaben zur generellen Bedeutung des Einkommens in Abhängigkeit von einer Reihe soziodemographischer Merkmale untersucht. Die Analyseergebnisse zeigen jedoch, dass es keine relevanten Unterschiede hinsichtlich des Stellenwertes des Einkommens in Abhängigkeit vom Alter, Geschlecht, dem beruflichen bzw. sozialen Status einer Person oder etwa der zeitlichen Distanz zur vergangenen Berufstätigkeit gibt. Lediglich die *Einkommenshöhe* trug zu kleinen Unterschieden in der subjektiven Wertung des Einkommens bei, wobei der Effekt sehr gering ausfiel und somit als fast unbedeutend betrachtet werden muss ( $F = 2,586$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Unter den weiteren analysierten Variablen hatte lediglich die *Veränderung des Nettoeinkommens in der Vergangenheit* einen signifikanten Einfluss auf den Stellenwert, der dem Einkommen zugeschrieben wurde. So zeigte sich, dass je positiver die *aktuelle* Einkommenslage im Vergleich zur Vergangenheit war, umso wichtiger war das Einkommen für die betreffenden Personen ( $r = .16$ ,  $p < 0,01$ ).<sup>192</sup>

#### 5.2.5.1.1 Individuelle Gründe für die Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität – Warum ist Menschen ihr Einkommen wichtig?

Neben der *generellen* Einschätzung der Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität wurde in der Forschung häufig die Frage nach den *spezifischen* Motiven, Zielen, Funktionen oder

<sup>192</sup> Erwartungsgemäß wird davon ausgegangen, dass das Einkommen umso wichtiger wird, je negativer seine temporale Veränderung war. Diese These hat sich in dieser Studie nicht bestätigen lassen.

etwa „Bedürfnissen“ gestellt, die hinter einem hohen oder niedrigen Stellenwert des Einkommens für Lebensqualität stehen. Zu den Zielen der hier vorgestellten Studie gehörte – neben der interferenzstatistischen Analyse der Bedeutung des Einkommens in Abhängigkeit von einer Reihe unterschiedlicher soziodemographischer Variablen – ebenfalls die Klärung der Frage, welche *individuellen Gründe bzw. Motive* hinter der subjektiven Bedeutungszuschreibung zum Einkommen stehen. Der Nachteil bisheriger Versuche, auf dem Wege der Interferenzstatistik schlüssige Antworten auf diese Frage zu finden, bestand hauptsächlich in der begrenzten Anzahl erhobener Variablen. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass es bisher an einer schlüssigen theoretischen Konzeption zur individuellen Bedeutung des Einkommens fehlt<sup>193</sup>, wurde hier auf einem anderen Wege versucht zu klären, *warum* Einkommen für Menschen einen bestimmten Stellenwert einnimmt. Im Rahmen des schriftlichen Fragebogens wurde eine Liste mit potentiellen „Gründen“ vorgelegt, wobei die Befragten gebeten wurden, den Grad ihrer Zustimmung zu jedem dieser „Gründe“ anhand einer 7-stufigen Skala anzugeben. Abbildung 111 zeigt das Ausmaß der Zustimmung zu den unterschiedlichen Einkommensfunktionen.



**Abbildung 111: Individuelle Gründe für die Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität (Mittelwerte an der gesamten Stichprobe).**

<sup>193</sup> An dieser Stelle wird darauf hingewiesen, dass es an Ansätzen fehlt, die unterschiedliche „Arten des Nutzens“ des Einkommens auf der individuellen Ebene möglichst vollständig erfassen.

Die Auswertung zeigt, dass Einkommen einen subjektiv wahrgenommenen Beitrag zur Lebensqualität vor allem in der Funktion der Gewährleistung von *Sicherheit für die Zukunft* ( $x = 6,1$ ,  $s = 1,3$ ), der *Unabhängigkeit in der Lebensführung* ( $x = 6$ ,  $s = 1,3$ ) und der *Erhaltung des gewünschten Lebensstandards* ( $x = 5,9$ ,  $s = 1,4$ ) leistet. Als vergleichsweise unbedeutend erwies sich im Durchschnitt das Motiv nach *Annerkennung und Respekt seitens sozialer Kontaktpartner* ( $x = 3,9$ ,  $s = 2$ ). Bei diesem Motiv findet sich auch die höchste Standardabweichung, was darauf hindeutet, dass sich die Angaben der Befragten im Hinblick auf die Bedeutung dieser Einkommensfunktion deutlich voneinander unterscheiden und dass dieses Motiv dennoch für eine bestimmte Personengruppe durchaus eine wichtige Rolle spielt. Insgesamt zeigt die hohe durchschnittliche Einschätzung der subjektiven Bedeutsamkeit der gewählten Motive, dass – mit Ausnahme des Motivs nach sozialer Anerkennung, welches knapp unter dem „neutralen“ Punkt der Skala liegt – jedem der verwendeten Gründe eine bedeutsame Rolle für subjektive Lebensqualität zukommt (fast alle Mittelwerte liegen über dem „neutralen“ Punkt der Skala).

Trotz der hohen durchschnittlichen Wertung der neun Einkommensfunktionen ist jedoch denkbar, dass ihr Stellenwert in Abhängigkeit von unterschiedlichen Personenmerkmalen variieren kann. Eine Auswertung der Motive nach soziodemographischen Merkmalen zeigt zunächst, dass die Wahl der einzelnen Gründe unabhängig von der beruflichen bzw. sozialen Lage, dem Ausbildungs- und Schulabschluss, dem Familienstand sowie dem Geschlecht der Befragten ist. Das *Alter* stand nur in einer schwachen Korrelation mit dem Bedürfnis nach Anerkennung und Respekt ( $r = .12$ ,  $p < 0,05$ ). Auch das Ergebnis einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse zeigt, dass das Alter einen zwar schwachen, aber signifikanten Beitrag zur Bedeutung dieses Motivs leistet ( $F = 3,2$ ,  $p(F) < ,025$ ). Im Zuge der Analyse zeigte sich zudem, dass der *Ausbildungsabschluss* in einem signifikanten Zusammenhang mit dem Motiv nach Erreichung persönlicher Wünsche steht: Je höher der Ausbildungsabschluss war, umso bedeutsamer wurde das Einkommen zur Erlangung persönlicher Wünsche und Ziele eingeschätzt. Auch die Höhe des *individuellen Nettoeinkommens* stand in einem signifikanten, dennoch nur schwachen Zusammenhang mit einigen der untersuchten Einkommensfunktionen: Je höher das Einkommen war, umso bedeutsamer war es für die Erhaltung des Lebensstandards ( $r = .16$ ,  $p < 0,01$ ; ANOVA:  $F = 3,2$ ,  $p(F) < .01$ ), für die Unabhängigkeit in der Lebensführung ( $r = .15$ ,  $p < 0,01$ ; ANOVA:  $F = 2,3$ ,  $p(F) < .011$ ) und für den Lebensgenuss ( $r = .13$ ,  $p < 0,05$ ). Insgesamt muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass alle hier genannten Zusammenhänge als sehr schwach zu bezeichnen sind. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, dass die individuellen Gründe für die Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität in erster Linie nicht von soziodemographischen Merkmalen, sondern von anderen Faktoren, wie z.B. Einstellungen, abhängig sind.

Die Analyse der individuellen Gründe für die Bedeutung des Einkommens ergab zudem, dass sich jene Personen, denen das Einkommen für ihre Lebensqualität eher wichtig bis sehr wichtig war, in der *Art* der genannten Gründe nicht signifikant von jenen Personen unterschieden, denen Einkommen generell eher unwichtig bis sehr unwichtig war. So lässt sich nicht von einer „Typisierung“ der an die generell hohe Wertschätzung des Einkommens gebundenen Motive sprechen. Dies bedeutet, dass Personen, die das Einkommen im Vergleich zu anderen Lebensbereichen als persönlich wichtig einschätzen, sich nicht von den gleichen Motiven leiten



lassen, sondern sich in ihrer spezifischen Motivlagen voneinander unterscheiden. In diesem Zusammenhang stand auch eine weitere zu klärende Frage dieser Studie: jene nach grundlegenden Motivbündeln bzw. Motivprofilen, die hinter den spezifischen Gründen für die individuelle Bedeutsamkeit des Einkommens stehen. Um zu überprüfen, ob sich die erfassten Gründe auf einige wenige Hintergrundvariablen (Faktoren) zurückführen lassen, wurde eine Faktorenanalyse durchgeführt. Tabelle 44 zeigt die Korrelationsmatrix der neun individuellen Einkommensfunktionen.

Korrelationsmatrix <sup>194</sup>									
	LS	SF	UL	BA	VU	SZ	PW	AR	FE
LS	1,000	,515	,503	,323	,320	,438	,376	,178	,208
SF	,515	1,000	,459	,567	,443	,360	,439	,231	,181
UL	,503	,459	1,000	,366	,506	,530	,280	,053	,280
BA	,323	,567	,366	1,000	,412	,251	,383	,307	,265
VU	,320	,443	,506	,412	1,000	,573	,427	,137	,290
SZ	,438	,360	,530	,251	,573	1,000	,404	,136	,353
PW	,376	,439	,280	,383	,427	,404	1,000	,378	,343
AR	,178	,231	,053	,307	,137	,136	,378	1,000	,287
FE	,208	,181	,280	,265	,290	,353	,343	,287	1,000

Erklärung der Abkürzungen der Variablen:  
 LS – Erhaltung des gewünschten Lebensstandards  
 SF – Lebensgenuss, Spaß und Freude  
 UL – Unabhängigkeit in der Lebensgestaltung  
 BA – Bedürfnis nach Attraktivität  
 VU – Vermeidung unangenehmer Situationen  
 SZ – Sicherheit für die Zukunft  
 PW – Erreichung persönlicher Wünsche  
 AR – Anerkennung und Respekt anderer Menschen  
 FE – Faire Entlohnung für getane Arbeit

**Tabelle 44: Korrelationsmatrix (nach Pearson) der individuellen Gründe bzw. Funktionen des Einkommens für Lebensqualität.**

Die Auswertung der Korrelationsmatrix sowie der weiteren Analyseschritte (Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotation: Varimax (orthogonal)) zeigt, dass sich ein gro-

<sup>194</sup> Der Bartlett-Test auf Sphärizität war hoch signifikant (Chi-Quadrat = 907,400, Signifikanz nach Bartlett = 0,000). Dies zeigt, dass zumindest zwischen einigen der neun Variablen auch in der Grundgesamtheit eine Korrelation besteht. Das KMO-Maß (Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin) lag bei 0,830, das als „recht gut“ bezeichnet werden kann und bedeutet, dass die Zusammenstellung der Variablen für ein faktoranalytisches Modell durchaus geeignet ist. Es liegen weiterhin 25 (69%) nicht redundante Residuen mit absoluten Werten größer als 0,05 vor, was als „grobe“ Angabe zur „Anpassung“ des Modells angesehen werden kann.

ßer Anteil der Gesamtvarianz auf insgesamt drei unterschiedliche Faktoren zurückführen lässt. Die Tabelle 45 zeigt die Faktorladungen, die so sortiert wurden, dass Variablen, die auf denselben Faktor hohe Ladungen aufweisen, gemeinsam als Gruppe erscheinen (rotierte Komponentenmatrix). Um nur starke Faktorladungen zu berücksichtigen, wurden alle Koeffizienten unterdrückt, die kleiner als 0,5 waren. Das Ergebnis der Rotation erlaubt die Annahme von insgesamt drei Faktoren. Diese konnten insgesamt 67% der Gesamtvarianz erklären.<sup>195</sup>

Rotierte Komponentenmatrix			
	Komponente		
	1	2	3
SZ (Sicherheit für die Zukunft)	,827		
UL (Unabhängigkeit in der Lebensgestaltung)	,723		
VU (Vermeidung unangenehmer Situationen)	,687		
SF (Lebensgenuss, Spaß und Freude)		,825	
BA (Bedürfnis nach Attraktivität)		,728	
LS (Erhaltung des gewünschten Lebensstandards)		,580	
AR (Anerkennung und Respekt anderer Menschen)			,806
FE (Faire Entlohnung für getane Arbeit)			,668
PW (Erreichung persönlicher Wünsche)			,567
Koeffizienten unter 0,5 wurden unterdrückt			

**Tabelle 45: Individuelle Gründe bzw. Einkommensfunktionen für Lebensqualität: Rotierte Komponentenmatrix (Extraktionsmethoden: Hauptkomponentenanalyse, Rotationsmethoden: Varimax mit Kaiser-Normalisierung).**

Wie die rotierte Komponentenmatrix (Tabelle 45) verdeutlicht, lassen sich die individuellen Funktionen, die dem Einkommen im Hinblick auf seinen Beitrag zur subjektiven Lebensqualität zugeschrieben werden, insgesamt auf *drei wichtige Hintergrundvariablen* zurückführen. Dem *ersten Faktor* werden die Motive der Sicherheit für die Zukunft, der Unabhängigkeit in der Lebensgestaltung und der Vermeidung unangenehmer Situationen zugeordnet. Dieser Faktor spiegelt jenen „subjektiven Nutzen“ wider, den das Einkommen für materielle Sicherheit, für die Unabhängigkeit und Autonomie in der Lebensgestaltung sowie die Vermeidung negativer bzw. kritischer Lebenssituationen einnimmt. Hier kommt die grundlegende Funkti-

<sup>195</sup> Die Gesamtvarianz, die durch nur zwei Faktoren erklärt wurde, betrug 56%; drei Faktoren erklärten dagegen fast 67% der Gesamtvarianz. Die Entscheidung für drei statt nur zwei Faktoren wurde hier jedoch weniger auf der Basis des Screeplots und der erklärten Varianz vorgenommen, sondern aus inhaltlichen Gründen: So haben die oben beschriebenen drei Faktoren nicht nur eine bessere inhaltliche Passung – bei der Annahme von nur zwei Faktoren würden insgesamt acht von neun Variablen auf einem Faktor laden und eine einzige Variable – Anerkennung und Respekt von anderen Menschen – würde den zweiten Faktor bilden. Bei insgesamt drei Faktoren ist nicht nur der Anteil der erklärten Varianz höher, sondern auch die Verteilung auf die Faktoren besser für eine Interpretation geeignet.

on des Einkommens als Sicherung der materiellen Lebensgrundlage zum Ausdruck, die in einer „individualisierten“ Gesellschaft als Voraussetzung für Selbstbestimmung, autonome Lebensführung sowie das „Nicht-Ausgeliefert-Sein“ gegenüber negativen Lebensereignissen des Alters gilt. Diese Hintergrundvariable kann deshalb mit den Begriffen der „Sicherheit und Unabhängigkeit“ umschrieben werden.

Während im ersten Faktor der Beitrag des Einkommens zur Erfüllung der „Grundbedürfnisse“ zum Ausdruck kommt, wirkt sich der *zweite Faktor* auf einen Bündel anderer Bedürfnisse aus, die in der Bedeutung des Einkommens als Voraussetzung für Lebensgenuss, für die Befriedigung ästhetischer Vorstellungen eines guten Lebens sowie die Erlangung und Erhaltung eines den individuellen Kriterien gerecht werdenden Lebensstandards bestehen. Einkommen dient aus dieser Perspektive nicht ausschließlich der Sicherung des materiellen „Überlebens“, sondern ebenso dazu, das erreichte Lebensniveau genießen zu können sowie einen Lebensstil zu pflegen, der auf die Erfüllung individueller ästhetischer Bedürfnisse, Wünsche und Ziele fokussiert. Einkommen tangiert hier jenen individuellen Nutzen, der durch die Ermöglichung positiver Erlebnisse im Alltag zustande kommt und deshalb mit dem Begriff des „Lebensgenusses“ am besten zum Ausdruck gebracht werden kann. Dieser Faktor stand als einziger im positiven Zusammenhang mit der Höhe des Einkommens ( $r = .12, p < 0,05$ ).

In dem *dritten Faktor* schließlich kommen jene Aspekte des Einkommens zum Ausdruck, die seine Bedeutung für soziale Anerkennung und Prestige, als Entlohnung für erbrachte Leistung sowie als Grundlage zur Erreichung persönlicher Wünsche und Ziele dienen. Einkommen eröffnet aus dieser Perspektive die Chance zur Selbstverwirklichung, zur Durchsetzung individueller Interessen und Zielvorstellungen sowie zur Erlangung eines gewünschten sozialen Status, der einen Teil eines „guten“ Lebens ausmacht. Zudem gilt Einkommen in dieser Funktion als Gegenleistung für erbrachte Arbeit bzw. Anstrengung und kann deshalb als Symbol der eigenen Leistungsfähigkeit betrachtet werden. Die Motive, die mithilfe dieses Faktors gebündelt werden, können deshalb als „Generierung der sozialen Position“ bezeichnet werden.

Zusammenfassend verdeutlichen die Ergebnisse der Faktorenanalyse, dass individuelle Motive, die sich hinter dem generellen Stellenwert des Einkommens verbergen, jene Aspekte widerspiegeln, die aus theoretischen Ansätzen bereits bekannt sind (Srivastava et al. 2001, Emmons 1996). Demnach besteht der Beitrag des Einkommens zur subjektiven Lebensqualität nicht nur in der Sicherung des materiellen Lebensstandards, der eine unabhängige Lebensführung und –gestaltung ermöglicht, sondern ebenso zum Lebensgenuss, zur Erlangung einer erwünschten sozialen Position oder Durchsetzung eigener Interessen. Diese drei unterschiedlichen Bedeutungen des Einkommens für Lebensqualität spiegeln somit individuelle Vorstellungen darüber, wie Einkommen zu einem guten Leben beitragen kann. Im Weiteren bleibt es zu prüfen, welchen Beitrag diese drei Aspekte zur Zufriedenheit mit dem Einkommen leisten.

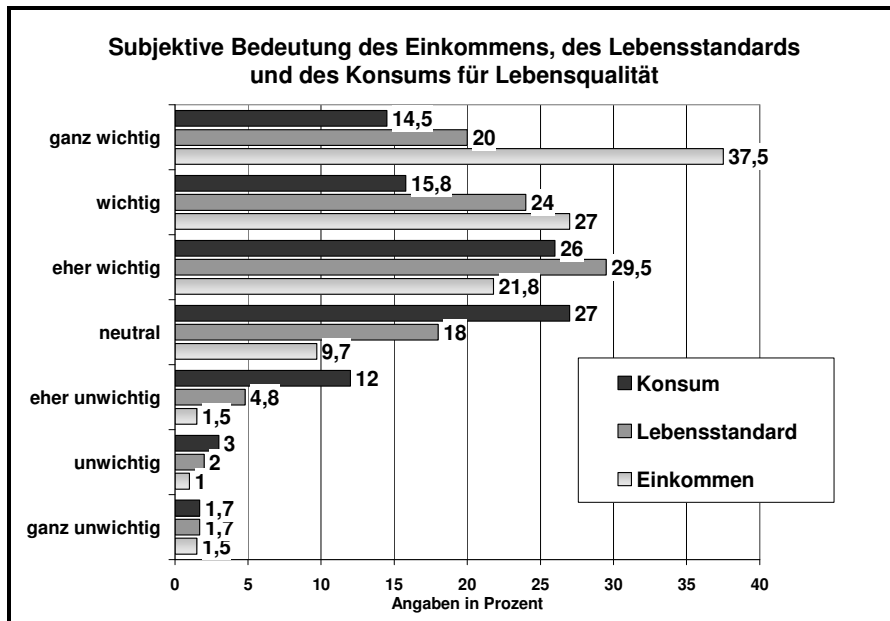
#### **5.2.5.2 Subjektive Bedeutung des Lebensstandards für Lebensqualität**

Neben dem Einkommen können Menschen auch dem Lebensstandard einen eigenen Stellenwert im Hinblick auf seinen Beitrag zur Lebensqualität zumessen. Je bedeutsamer der Lebensstandard aus der individuellen Perspektive eingeschätzt wird, umso stärker wird der Einfluss der Zufriedenheit mit ihm auf Indikatoren subjektiven Wohlbefindens, wie Glück und

Lebenszufriedenheit, sein. Betrachtet man den Zusammenhang (Korrelation) zwischen dem individuellen Stellenwert des Lebensstandards sowie der Zufriedenheit mit ihm, so zeigt sich zwar ein schwacher, aber positiver und signifikanter Koeffizient ( $r = .14$ ,  $p < 0,01$ ). Widmet man sich dagegen der durchschnittlichen Bedeutung des Lebensstandards im Vergleich zu anderen Lebensbereichen, so fällt jedoch auf, dass dieser nicht zu den wichtigsten Lebensbereichen gehört. Mit dem Mittelwert von  $x = 5,2$  (min. = 1, max. = 7,  $s = 1,4$ ) wird er zwar generell als „*eher wichtig*“ eingeschätzt; dennoch erweist er sich im Hinblick auf die selbst eingeschätzte Relevanz als unbedeutender im Vergleich zum Einkommen. Nur der Konsum und (Lebens)Genuss werden von den 50- bis 80-jährigen Befragten als noch unbedeutender im Hinblick auf globale Lebensqualität eingeschätzt. Dennoch weist die Standardabweichung von  $s=1,4$  auf leichte Unterschiede im Hinblick auf das Antwortverhalten hin, was ein Hinweis darauf sein kann, dass der Lebensstandard für bestimmte Personengruppen wichtiger sein könnte als für andere. Eine Analyse der Daten führte jedoch zu keinem signifikanten Ergebnis: So hatten sowohl soziodemographische Variablen, wie Alter, Geschlecht, Familienstand, Schul- und Berufsbildung sowie die berufliche Lage keinen Einfluss auf die subjektive Wichtigkeit des Lebensstandards. Dies betraf ebenfalls die objektiven Indikatoren, wie die Höhe des individuellen Einkommens sowie des Haushaltsnettoeinkommens im Monat.

### **5.2.5.3 Subjektive Bedeutung des Konsums für Lebensqualität**

Bei der Betrachtung der subjektiven Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche wurden die Befragten ebenfalls gebeten, den individuellen Stellenwert des Konsums für die eigene Lebensqualität einzuschätzen. Betrachtet man die durchschnittliche Bedeutung, die dem Konsum im Vergleich zu anderen Lebensbereichen zugeschrieben wird, so fällt auf, dass dieser mit einem Mittelwert von  $x = 4,8$  ( $s = 1,4$ ) die vorletzte Position unter allen erfragten Lebensbereichen einnimmt. Auch im Vergleich zu anderen Dimensionen der materiellen Lebenslage, wie Einkommen und Lebensstandard, gilt Konsum als vergleichsweise unbedeutend für die individuelle Lebensqualität. So gab nur ca. die Hälfte (55%) der Befragten an, dass der Konsum mindestens „*eher wichtig*“ für ihre Lebensqualität ist. Betrachtet man die entsprechenden Anteile für andere Bereiche der materiellen Lebenslage, so hielten 86,3% der Befragten das Einkommen und immerhin 73,5% der Befragten den Lebensstandard mindestens als „*eher wichtig*“ für die individuelle Lebensqualität (vgl. Abbildung 112). Außergewöhnlich hoch fällt bei der Einschätzung des Konsums der Anteil jener Personen aus, die den Stellenwert des Konsums als „*neutral*“ bezeichnen (28%), was ein Zeichen für eine uneindeutige oder ambivalente „*Haltung*“ gegenüber dem Konsum interpretiert werden kann.



**Abbildung 112: Subjektive Bedeutung des Konsums, des Lebensstandards und des Einkommens für Lebensqualität (Angaben in Prozent).**

Ähnlich wie im Fall der anderen Einschätzungen, ist es auch aus der Perspektive des Konsums denkbar, dass seine Bedeutung in Abhängigkeit von soziodemographischen und ökonomischen Merkmalen, wie Alter, Geschlecht, Bildungsgrad oder Einkommenshöhe variiert. Betrachtet man den subjektiven Stellenwert des Konsums in Abhängigkeit vom Alter, so zeigt sich, dass in den beiden älteren Gruppen der Befragten eine sehr leichte Tendenz existiert, dem Konsum einen etwas höheren Stellenwert zuzuschreiben als in den beiden Gruppen der „jüngeren“ Befragten, was an den Anteilen jener Personen sichtbar wird, die den Konsum als wichtig oder sehr wichtig eingestuft haben. Dennoch fallen die Alterunterschiede vergleichsweise niedrig aus, worauf auch die schwache Korrelation von  $r = .10$  ( $p < 0,05$ ) zwischen der Einschätzung des Konsums und dem Alter hinweist. Betrachtet man weitere soziodemographische Merkmale, so zeigt sich, dass der Stellenwert des Konsums zudem unabhängig vom Geschlecht, Familienstand, der schulischen Bildung und der aktuellen sozialen bzw. beruflichen Position ist. Ein sehr leichter Zusammenhang existiert allenfalls zur beruflichen Bildung ( $F = 2,266$ ,  $p(F) < 0,05$ ). Je höher der berufliche Abschluss der Befragten war, umso weniger Bedeutung maßen sie dem Konsum bei. Während die durchschnittliche Bedeutung des Konsums von Personen ohne eine abgeschlossene Ausbildung bei  $x = 4,9$  lag, belief sich der Mittelwert bei Personen mit einem Hochschul- sowie Fachhochschulabschluss auf  $x = 4,4$  (min. = 1, max. = 7). Neben den meisten soziodemographischen Variablen erweist sich auch die Einkommenshöhe als unbedeutend für den subjektiven Stellenwert des Konsums. So stand keiner der erfassten Indikatoren der objektiven materiellen Lebenslage im signifikanten Zusammenhang mit der subjektiven Bedeutung des Konsums. Als bedeutsam für seinen Stellenwert erweisen sich dagegen Einstellungen zum Einkommen. Der Konsum wurde demnach von jenen Personen höher wertgeschätzt, die in der sozialen Anerkennung eine wichtige Funktion des Einkommens sahen ( $r = .37$ ,  $p < 0,01$ ), für die das Einkommen zur Gewährleistung von Attraktivität und Ästhetik ( $r = .36$ ,  $p < 0,01$ ) diene und für die eine wichtigste Funktion des Einkommens in der Gewährleistung von Lebensfreude, Spaß und Genuss ( $r = .31$ ,  $p < 0,01$ ) be-

stand. Die subjektive Bedeutung des Konsums erweist sich deshalb weniger als das Ergebnis soziodemographischer und ökonomischer Merkmale der Lebenslage, sondern als Ergebnis subjektiver Einstellungen zum Einkommen und Konsum.

### **5.2.6 Bedeutung des materiellen Wohlbefindens für globale subjektive Lebensqualität**

Während sich die vorhergehende Analyse mit der *individuell eingeschätzten* Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für die individuelle Lebensqualität der Befragten befasste, soll im Rahmen einer weiteren Auswertung untersucht werden, welcher Stellenwert auf der Grundlage statistischer Analyseverfahren den *objektiven ökonomischen Ressourcen* auf der einen Seite und dem *materiellen Wohlbefinden* auf der anderen Seite für *globale subjektive Lebensqualität* zukommt. Dabei werden im ersten Schritt die bivariaten Zusammenhänge zwischen den objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage sowie der Lebenszufriedenheit und dem emotionalen Wohlbefinden überprüft. Im zweiten Schritt erfolgt die Analyse des materiellen Wohlbefindens im Hinblick auf seinen Beitrag zur Lebenszufriedenheit und zum emotionalen Wohlbefinden. Zudem wird untersucht, welchen Anteil der Varianz sowohl die objektiven Indikatoren als auch die Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in den Maßen des subjektiven Wohlbefindens erklären. Im dritten und abschließenden Schritt der Auswertung wird die Vorhersagekraft der unabhängigen Variablen im Rahmen eines komplexen Modells geprüft. Die abschließende Auswertung wird mithilfe multipler Regressionsanalysen durchgeführt. Dabei werden Effekte bestimmter soziodemographischer Merkmale, objektiver Einkommensindikatoren, der Dimensionen des materiellen Wohlbefindens sowie anderer Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit auf Lebenszufriedenheit und die Häufigkeit positiver sowie negativer Emotionen überprüft. Das Ziel der abschließenden Analyse ist die Klärung der Frage, welchen Einfluss sowohl die objektiven als auch die subjektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage im Vergleich zu anderen Größen auf Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter haben.

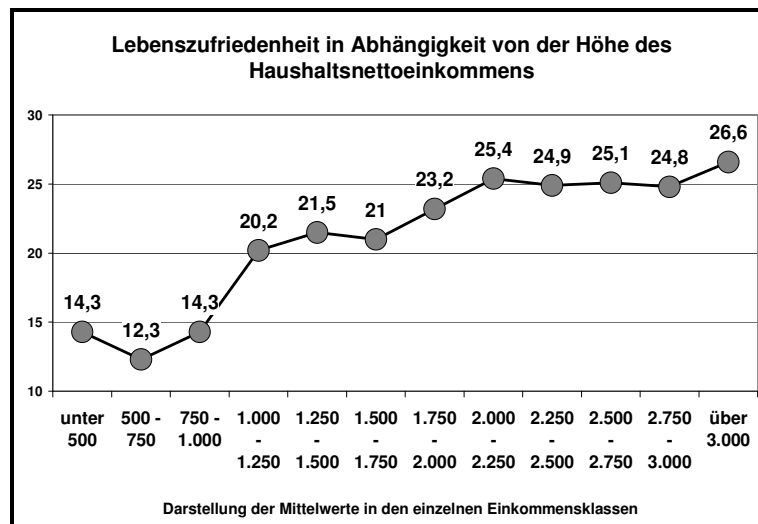
#### **5.2.6.1 Bivariate Korrelationen zwischen ökonomischen Ressourcen, Lebenszufriedenheit sowie der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen unter Berücksichtigung des Alters der Befragten**

Betrachtet man die korrelativen Beziehungen zwischen den Indikatoren ökonomischer Ressourcen und der *Lebenszufriedenheit*, so zeigen sich insgesamt positive und schwache bis mittelstarke Koeffizienten. Demnach liegt die Korrelation zwischen der Höhe des individuellen Nettoeinkommens und der Lebenszufriedenheit bei  $r = .36$  ( $p < 0,01$ ), während jene zwischen dem Äquivalenzeinkommen und der Lebenszufriedenheit  $r = .40$  beträgt ( $p < 0,01$ ). Betrachtet man das Niveau der *Lebenszufriedenheit* in den einzelnen Einkommensklassen, so zeigt sich ein fast linearer Zusammenhang zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und der Lebenszufriedenheit. Während die Höhe des *individuellen Einkommens* im Rahmen einer ein-faktoriellen univariaten Varianzanalyse insgesamt 17%<sup>196</sup> der Varianz in den Maßen der Le-

---

<sup>196</sup> Bei den Anteilen der erklärten Varianz handelt es sich um korrigiertes R-Quadrat.

benszufriedenheit erklärt ( $F = 8,084$ ,  $p(F) < 0,01$ ), kam die absolute Höhe des Haushaltsnettoeinkommens sogar auf einen Anteil von 23,3% ( $F = 10,006$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Die Abbildung 113 zeigt die Mittelwerte der Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) in Abhängigkeit von der absoluten Höhe des Haushaltsnettoeinkommens.

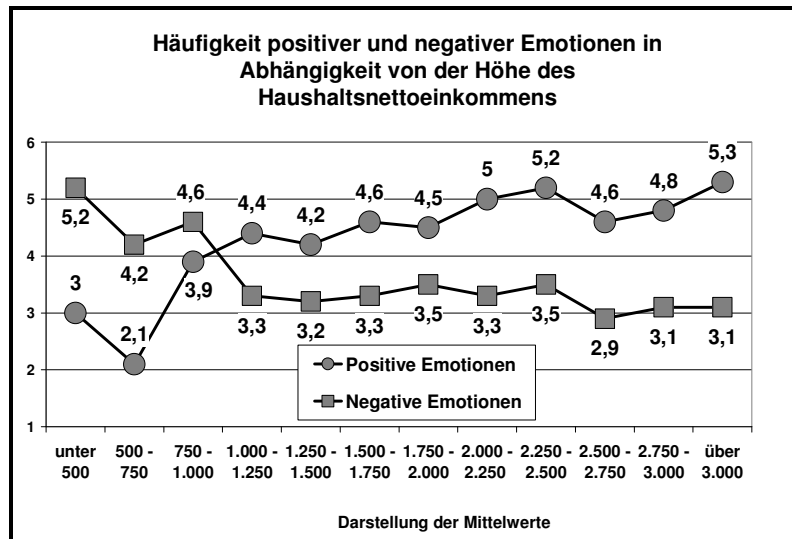


**Abbildung 113: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).**

Positiv und signifikant sind auch die Beziehungen zwischen den Indikatoren des Einkommens und der *Häufigkeit positiver Emotionen*. Insgesamt fallen diese aber etwas schwächer aus als die Zusammenhänge zur Lebenszufriedenheit. So beträgt die Korrelation zwischen der Höhe des individuellen Einkommens und der Häufigkeit positiver Emotionen  $r = .20$  ( $p < 0,01$ ); der Koeffizient positiver Emotionen und der Höhe des Äquivalenzeinkommens liegt dagegen bei  $r = .24$  ( $p < 0,01$ ). Widmet man sich dem Anteil der erklärten Varianz in den Maßen positiver Emotionalität, so zeigt sich, dass die Höhe des individuellen Nettoeinkommens hier lediglich 2,5% der Gesamtvarianz erklären konnte ( $F = 1,838$ ,  $p(F) < 0,05$ ). Etwas höher war der Anteil, der durch die absolute Höhe des Haushaltsnettoeinkommens erklärt wurde: Dieser erreichte immerhin den Wert von 13,5% ( $F = 5,603$ ,  $p(F) < 0,01$ ).

Noch schwächer sind die Zusammenhänge zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und der *Häufigkeit negativer Emotionen*. Obwohl auch diese Korrelationen signifikant sind, beträgt der Koeffizient zwischen dem individuellen Einkommen und der Häufigkeit negativer Emotionen  $r = -.17$  ( $p < 0,01$ ), während jener zwischen dem Äquivalenzeinkommen und negativen Emotionen nur den Wert von  $r = -.13$  erreicht ( $p < 0,01$ ). Dieses „Muster“ entspricht der bisherigen Beobachtung, nach der Lebenszufriedenheit in einem stärkeren Zusammenhang mit objektiven Maßen ökonomischer Ressourcen steht als emotionales Wohlbefinden. Widmet man sich den Anteilen der erklärten Varianz in der negativen Emotionalität, so erreichte hier die Höhe des *individuellen Einkommens* im Rahmen einer einfaktoriellen unvarianter Varianzanalyse einen Wert von 4,4% ( $F = 2,558$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Der Anteil des *Haushaltsnettoeinkommens* lag dagegen bei 5,8% ( $F = 2,814$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Die niedrigen Werte der erklärten Varianz deuten darauf hin, dass Einkommen nicht die wichtigste Bestimmungsquelle

des emotionalen Wohlbefindens ist. Die Abbildung 114 zeigt die unterschiedlichen Mittelwerte in der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltsnettoeinkommens.



**Abbildung 114: Durchschnittliche Häufigkeit positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in den einzelnen Einkommensgruppen).**

Die beiden Indikatoren der globalen subjektiven Lebensqualität stehen nicht nur im Zusammenhang mit der Höhe ökonomischer Ressourcen, sondern hängen auch von dem Umstand ab, ob sich die Einkommenssituation der Befragten in der näheren Vergangenheit verbessert oder verschlechtert hatte. So steht eine kürzliche Veränderung des Einkommens in einem positiven, aber eher schwachem Zusammenhang mit der *Lebenszufriedenheit* ( $r = .34$ ,  $p < 0,01$ ). Dies bedeutet, dass Verbesserungen des Einkommens mit einem höheren Niveau der Lebenszufriedenheit einhergehen. Im Hinblick auf die *Häufigkeit positiver Emotionen* war der Korrelationskoeffizient etwas geringer und lag bei  $r = .15$  ( $p < 0,01$ ), während die *Häufigkeit negativer Emotionen* einen Koeffizienten von  $r = -.20$  mit der Veränderung des Einkommens bildete ( $p < 0,01$ ). Dies zeigt, dass sich Veränderungen des Einkommens auch in der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen widerspiegeln: Während eine Einkommensverbesserung die Häufigkeit positiver Emotionen steigert und die der negativen Emotionen mindert, verhält es sich bei einer Einkommensverschlechterung genau umgekehrt.

Während die obigen Korrelationen einen Überblick über die Beziehungen zwischen den interessierenden Variablen *in der gesamten Stichprobe* geben, wird im nächsten Schritt untersucht, ob sich die Stärke dieser Beziehungen in den einzelnen Altersgruppen unterscheidet. Die Tabelle 46 zeigt die Korrelationen zwischen den objektiven Einkommensindikatoren und den Indikatoren des globalen subjektiven Wohlbefindens.



Bezeichnung der Variablen	Indikatoren des subjektiven Wohlbefindens			
	Alter	Lebenszufriedenheit	Häufigkeit positiver Emotionen	Häufigkeit negativer Emotionen
Höhe (absolut) des individuellen Nettoeinkommens im Monat	50-59	.36 0,000 (**)	.29 0,002 (**)	-.20 0,034 (*)
	60-69	.45 0,000 (**)	.13 (n.s.)	-.25 0,006 (**)
	70-79	.29 0,010 (**)	.12 (n.s.)	-.20 (n.s.)
	80-85	.34 0,005 (**)	.32 0,012 (*)	-.03 (n.s.)
Höhe (absolut) des Haushaltsnettoeinkommens im Monat	50-59	.43 0,000 (**)	.36 0,000 (**)	-.21 0,031 (*)
	60-69	.51 0,000 (**)	.27 0,005 (**)	-.33 0,001 (**)
	70-79	.44 0,000 (**)	.25 0,044 (*)	-.14 (n.s.)
	80-85	.61 0,000 (**)	.41 0,006 (**)	-.27 (n.s.)
Äquivalenzeinkommen im Monat	50-59	.36 0,000 (**)	.37 0,000 (**)	-.15 (n.s.)
	60-69	.47 0,000 (**)	.12 (n.s.)	-.23 0,018 (*)
	70-79	.40 0,001 (**)	.20 (n.s.)	-.10 (n.s.)
	80-85	.54 0,000 (**)	.14 (n.s.)	-.09 (n.s.)

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05

**Tabelle 46: Korrelationen (nach Pearson) zwischen objektiven Einkommensindikatoren und den Indikatoren des globalen subjektiven Wohlbefindens in einzelnen Altersgruppen.**

Die Ergebnisse der Korrelationsrechnung bestätigen den bereits oben beobachteten differenziellen Einfluss des Einkommens auf Lebenszufriedenheit auf der einen und die beiden Indikatoren des emotionalen Wohlbefindens auf der anderen Seite. So steht Lebenszufriedenheit in allen Altersgruppen in einem stärkeren Zusammenhang mit den Einkommensindikatoren als die Häufigkeit positiver und negativer Emotionen. Dies ist nicht nur an der durchschnittlichen Stärke der Koeffizienten beobachtbar, sondern auch daran, dass bei den beiden Indikatoren des emotionalen Wohlbefindens die Zusammenhänge häufig nicht signifikant sind. Betrachtet man hingegen die Effekte der einzelnen Arten der Einkommensindikatoren, so erweist sich die absolute Höhe des Haushaltsnettoeinkommens im Vergleich zu den Effekten der anderen Einkommensindikatoren als etwas stärker. Hier sind nicht nur die Koeffizienten am höchsten, sondern auch am häufigsten signifikant.

Widmet man sich den Ergebnissen aus der *Perspektive des Alters*, so kann zunächst von keinem altersspezifischen Trend über alle Einkommensarten und alle Indikatoren des Wohlbefindens hinweg gesprochen werden. Die moderierenden Effekte des Alters unterscheiden sich vielmehr in Abhängigkeit von den Einkommensarten auf der einen und den Indikatoren des Wohlbefindens auf der anderen Seite. Betrachtet man zunächst die Korrelationen zur Lebenszufriedenheit, so zeigt sich, dass die Koeffizienten mit der Höhe des individuellen Einkommens in den beiden jüngeren Gruppe der Befragten (50-59 und 60-69) etwas stärker ausfallen als in den beiden älteren Gruppen (70-79 und 80-85). Die Höhe des individuellen Einkommens scheint somit im hohen Alter für Lebenszufriedenheit etwas weniger bedeutsam zu sein, als z.B. das absolute oder relative Einkommen des Haushalts. In den beiden jüngeren Gruppen

der Befragten hat die Höhe des eigenen Einkommens zwar einen etwas stärkeren Einfluss auf Lebenszufriedenheit als unter den älteren Befragten; trotz dieser leichten Unterschiede fallen die Koeffizienten für die absolute Höhe des Haushaltsnettoeinkommens am stärksten aus, unabhängig davon, wie alt die Befragten sind.

Ein etwas abweichendes Bild zeigt sich bei der Betrachtung des emotionalen Wohlbefindens. Hier hat kein einziger Einkommensindikator einen derart starken Einfluss auf die Häufigkeit positiver und negativer Emotionen wie auf Lebenszufriedenheit. Widmet man sich der *Häufigkeit positiver Emotionen*, so steht hier lediglich die absolute Höhe des Haushaltseinkommens in einem positiven und signifikanten Zusammenhang in allen Altersgruppen. Je mehr Einkommen einem Haushalt zur Verfügung steht, umso häufiger berichten die Befragten positive Emotionen. Am stärksten ist dieser Zusammenhang in der ältesten Gruppe der Befragten (80-85:  $r = .41$ ). Betrachtet man die anderen Einkommensindikatoren, so scheinen diese in einem u-förmigen Zusammenhang mit der Häufigkeit positiver Emotionen zu stehen: Während sie in der jüngsten Gruppe der Befragten (50-59) zwar schwache, aber signifikante Korrelationen zum positiven emotionalen Erleben aufweisen, verlieren sie in den beiden „mittleren“ Altersgruppen (60-69 und 70-79) an Stärke bzw. sind sogar nicht signifikant. Etwas bedeutsamer werden sie wiederum in der ältesten Gruppe der Befragten (80-85), mit Ausnahme des Haushaltsäquivalenzeinkommens, dessen Korrelation hier nicht signifikant ist.

Ein abweichendes Muster zeigt sich wiederum bei der Betrachtung *negativer Emotionen*. Einkommen scheint hier ausschließlich in den jüngeren Gruppen der Befragten (50-59 und 60-69) einen signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit negativer Emotionen zu haben. Für die älteren Befragten (70-79 und 80-85) hatte keiner der Einkommensindikatoren einen signifikanten Einfluss auf subjektives Wohlbefinden. Ein niedriges Einkommen scheint somit ausschließlich bei den jüngeren Befragten einen Einfluss auf negative Emotionalität zu haben. Je niedriger demnach das Einkommen, umso häufiger erleben diese Personen negative Emotionen. Bei den älteren Befragten ist die Häufigkeit negativer Erlebnisse dagegen unabhängig davon, wie hoch ihr Einkommen ist.

#### **5.2.6.2 Lebenszufriedenheit und die Häufigkeit positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der Höhe materiellen Wohlbefindens**

Neben dem potentiellen Einfluss objektiver ökonomischer Ressourcen auf globale subjektive Lebensqualität bleibt zu fragen, in welchem Zusammenhang die einzelnen *Dimensionen der materiellen Zufriedenheit* mit der Höhe des *subjektiven Wohlbefindens* stehen. In der bisherigen Forschung zeigte sich immer wieder, dass subjektive Einschätzungen der materiellen Lebenslage stärkere Prädiktoren des subjektiven Wohlbefindens sind als objektive Einkommensdaten (vgl. Abschnitt 4.3.3). Die unten aufgeführte Tabelle 47 zeigt die durchschnittlichen Korrelationen zwischen den einzelnen Arten bereichsspezifischer materieller Zufriedenheit und den drei Indikatoren der globalen subjektiven Lebensqualität.

Bezeichnung der Variablen	Indikatoren des subjektiven Wohlbefindens		
	Lebenszufriedenheit	Häufigkeit positiver Emotionen	Häufigkeit negativer Emotionen
Zufriedenheit mit dem Einkommen	.56 0,000 (**)	.28 0,000 (**)	-.31 0,000 (**)
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard	.71 0,000 (**)	.43 0,000 (**)	-.32 0,000 (**)
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten	.42 0,000 (**)	.22 0,000 (**)	-.31 0,000 (**)
Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten	.22 0,000 (**)	.24 0,000 (**)	-.24 0,000 (**)
Zufriedenheit mit dem Aufwand (Zeit und Kraft) beim Einkaufen	.34 0,000 (**)	.32 0,000 (**)	-.29 0,000 (**)
Zufriedenheit mit der Auswahl bei den Einkaufsmöglichkeiten und Produkten vor Ort	.21 0,000 (**)	.17 0,001 (**)	-.24 0,000 (**)
Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen	.63 0,000 (**)	.29 0,000 (**)	-.31 0,000 (**)

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05

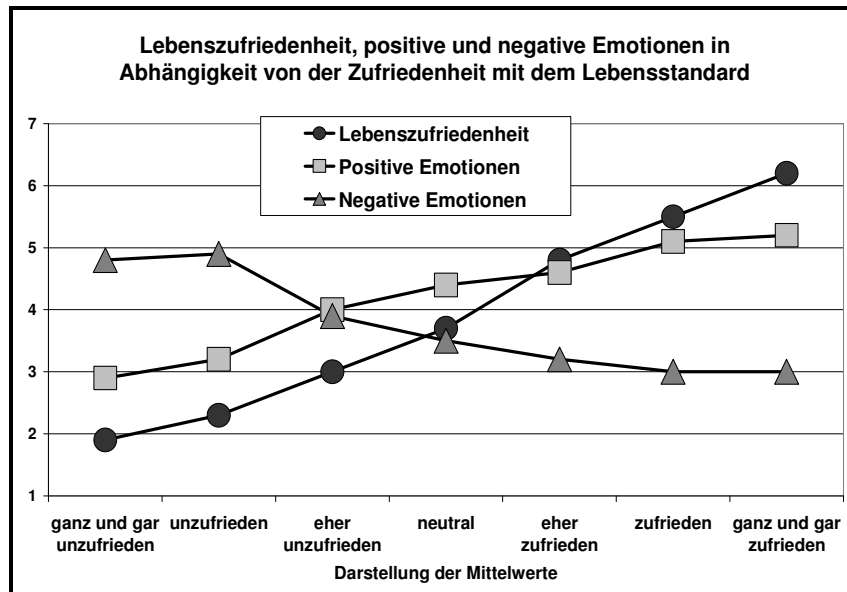
**Tabelle 47: Korrelationen (nach Pearson) zwischen den Indikatoren des materiellen Wohlbefindens, der Lebenszufriedenheit und der Häufigkeit positiver sowie negativer Emotionen.**

Betrachtet man die Korrelationen im Vergleich zu den Zusammenhängen des subjektiven Wohlbefindens mit objektiven Einkommensindikatoren, so sind die hier beobachtbaren Koeffizienten nicht nur durchgehend signifikant, sondern auch höher als vergleichbare Koeffizienten für das Einkommen. Auf den ersten Blick sind aber auch hier Unterschiede in der Stärke der Korrelationen mit der Lebenszufriedenheit auf der einen und der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen auf der anderen Seite erkennbar. Materielles Wohlbefinden scheint folglich das Niveau der Lebenszufriedenheit stärker zu bestimmen als emotionales Wohlbefinden.

Widmet man sich zunächst den Korrelationen mit der *Lebenszufriedenheit*, so scheint unter den verschiedenen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* ( $r = .71$ ) den stärksten Einfluss auf diese Dimension globaler Lebensqualität zu haben. An der zweiten und dritten Stellen rangieren die *Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen* ( $r = .63$ ) und die *Zufriedenheit mit dem Einkommen* ( $r = .56$ ). Einzeln durchgeführte, einfaktorielle univariate Varianzanalysen bestätigen das Ergebnis der Korrelationsrechnung. Auch hier konnte die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard mit 49,9% (korr.  $R^2$ ) den größten Anteil der Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit erklären ( $F = 65,492$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Widmet man sich den einzelnen Arten der Zufriedenheit mit dem Konsum, so hat hier erwartungsgemäß die Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen mit  $R^2 = 39\%$  den stärksten Erklä-

rungswert ( $F = 42,444$ ,  $p(F) < 0,01$ ), gefolgt von der Zufriedenheit mit erworbenen Produkten ( $R^2 = 16,6\%$ ,  $F = 13,750$ ,  $p(F) < 0,01$ ) und der Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkauf ( $R^2 = 10,9\%$ ,  $F = 8,941$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Die verbliebenen Dimensionen der Konsumzufriedenheit kommen in einfaktoriellen univariaten Varianzanalysen dagegen auf Beträge, die deutlich unter 10% erklärter Varianz liegen. Neben der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und der Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen spielt auch die Zufriedenheit mit dem Einkommen eine bedeutsame Rolle. Im Rahmen einer einfaktoriellen univariaten Varianzanalyse konnte die Einkommenszufriedenheit einen Anteil von 30,8% ( $F = 29,292$ ,  $p(F) < 0,01$ ) der Varianz in den Angaben zur Lebenszufriedenheit erklären. Werden alle Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in ein gemeinsames mehrfaktorielles univariates Modell aufgenommen, erklären sie 52,2% der Gesamtvarianz in der Lebenszufriedenheit (nur Haupteffekte).

Widmet man sich den Korrelationen zwischen den einzelnen Dimensionen materieller Zufriedenheit und dem *positiven und negativen Affekt*, so fällt zunächst auf, dass alle Koeffizienten zwar signifikant, aber deutlich schwächer sind als die Koeffizienten mit der Lebenszufriedenheit. Betrachtet man lediglich die *Stärke* der Koeffizienten, so nimmt auch hier die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* den wichtigsten Stellenwert ein ( $r = .43$  für positive und  $r = -.32$  für negative Emotionen). Erwartungsgemäß können die einzelnen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens auch nicht einen derart großen Anteil der Varianz erklären, wie es in den Maßen der Lebenszufriedenheit möglich war. Im Rahmen einer mehrfaktoriellen univariaten Varianzanalyse konnten alle Arten materieller Zufriedenheit lediglich 28,4% der Gesamtvariation in der *Häufigkeit positiver Emotionen* erklären (nur Haupteffekte). Verwendet man das gleiche Modell zwecks Erklärung der *Häufigkeit negativer Emotionen*, dann erreichen alle Dimensionen des materiellen Wohlbefindens einen Wert von  $R^2 = 16,8\%$ . Den stärksten Prädiktor bildet auch hier die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard: Während sie in der Gesamtvariation der positiven Emotionalität einen Anteil von 17,8% erklärt, liegt ihr Beitrag bei negativer Emotionalität bei  $R^2 = 11,2\%$  ( $F = 9,090$ ,  $p(F) < 0,01$ ). Die Abbildung 115 zeigt die drei Maße des subjektiven Wohlbefindens in Abhängigkeit von der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Sind die Befragten mit ihrem Lebensstandard *sehr zufrieden*, hat dies einen deutlich positiveren Effekt auf ihre Lebenszufriedenheit als auf die Häufigkeit positiver Emotionen. Sind Personen mit ihrem Lebensstandard dagegen *unzufrieden*, beeinträchtigt dies viel stärker ihre Lebenszufriedenheit als das positive emotionale Erleben. Dieser Zusammenhang deutet darauf hin, dass die Häufigkeit positiver Emotionen im späten Erwachsenenalter und Alter nicht primär durch das materielle Wohlbefinden, sondern vielmehr durch andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit determiniert ist. Im Gegensatz dazu scheint die Lebenszufriedenheit in dieser Altersphase stark durch die Zufriedenheit mit dem materiellen Lebensbereich beeinflusst zu sein. Betrachtet man dagegen die Häufigkeit negativer Emotionen, so zeigt sich hier ein negativer Zusammenhang zur Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Je zufriedener die Befragten mit ihrem Lebensstandard sind, umso seltener berichten sie negative Erlebnisse. Dennoch scheint die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nicht die primäre Ursache für negative Emotionalität zu sein, was bereits daran erkennbar ist, dass auch ein hohes Niveau der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard das Auftreten negativer Emotionen nicht gänzlich verhindern kann.



**Abbildung 115: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) und die durchschnittliche Häufigkeit positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard (Darstellung der Mittelwerte).**

Zum Abschluss dieses Abschnitts bleibt zu fragen, welche Rolle dem *Alter* bei den Zusammenhängen zwischen der Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage und der globalen subjektiven Lebensqualität zukommt. Um dies prüfen, wurden die Korrelationen zwischen den einzelnen Arten materieller Zufriedenheit auf der einen Seite sowie der Lebenszufriedenheit und der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen auf der anderen Seite für jede Altersgruppe getrennt berechnet. Die Ergebnisse, die in Tabelle 48 dargestellt sind, zeigen zunächst, dass sich hieraus keine pauschalen Alterstrends ableiten lassen. Betrachtet man die Korrelationen mit der Lebenszufriedenheit, so fallen diese in Abhängigkeit vom Alter zwar unterschiedlich stark aus; die aus der bisherigen Literatur bekannte These, dass materielles Wohlbefinden mit zunehmendem Alter einen immer geringeren Einfluss auf Lebenszufriedenheit hat, lässt sich durch die Ergebnisse dieser Studie jedoch nicht bestätigen. Widmet man sich dem nächsten Indikator globaler Lebensqualität – der Häufigkeit positiver Emotionen – so ist hier zu erkennen, dass alle vier Dimensionen des materiellen Wohlbefindens bei der ältesten Gruppe der Befragten (80 bis 85 Jahre) nicht signifikant sind. Die Zufriedenheit mit der materiellen Lebenslage scheint demnach im *sehr hohen* Alter zwar die Lebenszufriedenheit, aber nicht die positive emotionale Befindlichkeit zu beeinflussen. Materielles Wohlbefinden gilt folglich bei den ältesten Befragten nicht als Quelle positiver emotionaler Erfahrung. Betrachtet man dagegen die Häufigkeit negativer Emotionen, so fällt hier auf, dass nur im Fall *der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums* von einem „Alterstrend“ gesprochen werden kann. Strukturelle Voraussetzungen des Konsums, zu denen die Entfernungen zu den Einkaufsstätten, der Aufwand beim Einkaufen sowie die Auswahl an Produkten vor Ort gehören, scheinen umso mehr zur negativen emotionalen Befindlichkeit beizutragen, je höher die Unzufriedenheit mit diesen Aspekten ist. Ein hohes Alter gilt als ein besonderer Risikofaktor, mit dem eine zunehmende Vulnerabilität gegenüber den genannten Aspekten und eine zunehmende Abhängigkeit des Menschen von der Umwelt verbunden sind. Es

kann folglich angenommen werden, dass steigende Unzufriedenheit mit strukturellen Voraussetzungen des Konsums mit steigendem Alter einen stärkeren Beitrag zur negativen emotionalen Befindlichkeit leistet.

Bezeichnung der Variablen	Indikatoren des subjektiven Wohlbefindens			
	Alter	Lebenszufriedenheit	Häufigkeit positiver Emotionen	Häufigkeit negativer Emotionen
Zufriedenheit mit dem Einkommen	50-59	.51 0,000 (**)	.39 0,000 (**)	-.34 0,000 (**)
	60-69	.64 0,000 (**)	.26 0,005 (**)	-.27 0,003 (**)
	70-79	.47 0,000 (**)	.32 0,005 (**)	-.39 0,000 (**)
	80-85	.64 0,000 (**)	.22 (n.s.)	-.34 0,009 (**)
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard	50-59	.61 0,000 (**)	.50 0,000 (**)	-.32 0,000 (**)
	60-69	.75 0,000 (**)	.43 0,000 (**)	-.32 0,000 (**)
	70-79	.80 0,000 (**)	.54 0,000 (**)	-.43 0,000 (**)
	80-85	.72 0,000 (**)	.25 (n.s.)	-.26 0,045 (*)
Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums	50-59	.33 0,000 (**)	.29 0,001 (**)	-.29 0,001 (**)
	60-69	.25 0,006 (**)	.27 0,003 (**)	-.11 (n.s.)
	70-79	.45 0,000 (**)	.27 0,020 (*)	-.49 0,000 (**)
	80-85	.29 0,015 (*)	.12 (n.s.)	-.53 0,000 (**)
Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums	50-59	.52 0,000 (**)	.35 0,000 (**)	-.38 0,000 (**)
	60-69	.67 0,000 (**)	.38 0,000 (**)	-.25 0,006 (**)
	70-79	.60 0,000 (**)	.38 0,001 (**)	-.47 0,000 (**)
	80-85	.62 0,000 (**)	.17 (n.s.)	-.39 0,002 (**)

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05

**Tabelle 48: Korrelationen (nach Pearson) zwischen Indikatoren des materiellen Wohlbefindens, der Lebenszufriedenheit und der Häufigkeit positiver sowie negativer Emotionen in einzelnen Altersgruppen.**

### 5.2.6.3 Subjektives Wohlbefinden – Zusammenfassende Ergebnisse der Interferenzstatistik

Während bisherige Analysen den bivariaten Korrelationen und der Varianzklärung globaler subjektiver Lebensqualität im Rahmen einfaktorieller Modelle gewidmet waren, wird abschließend im Rahmen multipler Regressionsanalysen die „Vorhersagekraft“ der unterschiedlichen Variablen überprüft. Dabei wird jeweils mithilfe einer mehrfaktoriellen Regressionsanalyse der Einfluss unterschiedlicher Indikatoren auf Lebenszufriedenheit sowie positive und negative Emotionen getestet. Untersucht werden dabei jeweils vier Variablenkombinationen (Modelle), deren Wirkung in vier Schritten betrachtet wird. Während im ersten Schritt (*Modell I*) die prädiktive Kraft ausgesuchter *soziodemographischer Merkmale* (Alter, Geschlecht, Partnerschaft, berufliches Qualifikationsniveau, Berufstätigkeit, Arbeitslosigkeit) auf Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden überprüft wird, treten im zweiten Schritt drei Indikatoren der *ökonomischen Ressourcen* in die Analyse ein (*Modell II*). Zu den objektiven Einkommensindikatoren zählen: die Höhe des Haushaltsnettoeinkommens (äquivalenzgewichtet), die Veränderung des Einkommens in den letzten ein bis zwei Jahren sowie die Mög-

lichkeit zur Ersparnisbildung. Das dritte Modell wird um Indikatoren des *materiellen Wohlbefindens* ergänzt (*Modell III*). Im vierten Schritt (*Modell IV*) wird schließlich die „Beständigkeit“ der materiellen Zufriedenheit im Zusammenhang mit anderen Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit getestet. Die Vorgehensweise ist an das von Campbell et al. (1976) entwickelte „Mediatormodell subjektiver Lebensqualität“ angelehnt und wurde auch im Rahmen deutschsprachiger Forschung angewandt (Smith et al. 1996, Tesch-Römer & Wurm 2006).

Zunächst soll die Regression der *Lebenszufriedenheit* betrachtet werden (vgl. Tabelle 49). Widmet man sich nur der prädiktiven Kraft soziodemographischer Merkmale (*Modell I*), so erweisen sich die Partnerschaft, die berufliche Qualifikation sowie die Arbeitslosigkeit als signifikante Prädiktoren der Lebenszufriedenheit. Demnach sind Personen, die in einer Partnerschaft leben, mit ihrem Leben insgesamt zufriedener als die übrigen Befragten ( $\beta = .226$ ). Unter den Merkmalen des sozioökonomischen Status führt ein höherer Grad der beruflichen Qualifikation ebenfalls zu mehr Zufriedenheit ( $\beta = .169$ ), während die Arbeitslosigkeit das Niveau der Lebenszufriedenheit im gleichen Maße mindert ( $\beta = -.169$ ). Trotz der signifikanten Beiträge liefern die genannten Merkmale keinen allzu hohen Beitrag zur Erklärung der Lebenszufriedenheit. So konnten mit ihrer Hilfe lediglich ca. 12% in der Gesamtvariation erklärt werden.

Betrachtet man den weiteren Schritt der Auswertung (*Modell II*), der in der Ergänzung um objektive Einkommensindikatoren besteht, so ist zunächst zu erkennen, dass alle „neu“ eingeführten Variablen einen positiven und signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Lebenszufriedenheit leisten. Den stärksten Einfluss hat dabei die Höhe des Äquivalenzeinkommens ( $\beta = .297$ ) gefolgt von dem Vorhandensein von Sparpotenzialen ( $\beta = .231$ ) und den vergangenen Einkommensänderungen ( $\beta = .134$ ). Je höher demnach das Äquivalenzeinkommen und je besser die Einkommenslage im Vergleich zu früher, umso zufriedener sind die Befragten mit ihrem Leben. Verfügen sie darüber hinaus noch über Sparpotenziale, hat dies einen weiteren positiven Effekt auf die Zufriedenheit mit der Gesamtheit des Lebens. Im Gegensatz zu der vergleichsweise hohen Vorhersagekraft der ökonomischen Ressourcen verlieren im Rahmen dieses Modells fast alle soziodemographischen Merkmale an Bedeutung. Nur der Beitrag der Partnerschaft bleibt erhalten ( $\beta = .188$ ).

Im Rahmen des *dritten Modells* werden die bestehenden Variablen um Dimensionen des materiellen Wohlbefindens erweitert. Im Zuge dieser Regression verlieren sowohl die soziodemographischen Merkmale als auch die Einkommensindikatoren an Relevanz. Als viel bedeutsamer für die Vorhersage der Lebenszufriedenheit erweisen sich dagegen die Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $\beta = .136$ ), die Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkauf ( $\beta = .153$ ) und vor allem die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .429$ ). Andere Arten materieller Zufriedenheit erweisen sich als nicht signifikant. Im Vergleich zum vorhergehenden Modell steigt auch der Anteil der erklärten Gesamtvarianz von 33,3% auf 53,1%, was ein Hinweis auf eine höhere „Effektivität“ des Gesamtmodells ist.

Das *vierte Modell* enthält eine Erweiterung um neun weitere Dimensionen bereichsspezifischer Zufriedenheit. Während sich mithilfe der „neuen“ Indikatoren insgesamt 67,7% der Gesamtvarianz erklären lassen, relativiert sich etwas der Stellenwert der Zufriedenheit mit den materiellen Lebensbereichen. Während die Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $\beta = .252$ ) und

die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .283$ ) immer noch signifikante Prädiktoren der Lebenszufriedenheit bilden, erweist sich die Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkauf als nicht signifikant. An ihre Stelle treten neue Prädiktoren hinzu: die Zufriedenheit mit der Wohnung ( $\beta = .204$ ), mit der Gesundheit ( $\beta = .146$ ) und den angenehmen Dingen im Leben ( $\beta = .378$ ). Die letzt genannte Art der Zufriedenheit erweist sich gar als der stärkste Prädiktor der Lebenszufriedenheit, gefolgt von den beiden Indikatoren des materiellen Wohlbefindens.

Insgesamt bestätigen sich im Rahmen dieser Auswertung die bereits in anderen Studien beobachteten Ergebnisse, insbesondere die Tatsache, dass die Vorhersagekraft objektiver ökonomischer Indikatoren nach der Einführung subjektiver Einschätzungen der materiellen Lebenslage nachlässt oder gar irrelevant wird (vgl. Abschnitt 4.3.3). Bemerkenswert ist zudem der Stellenwert der Gesundheit: Während im Rahmen der subjektiven Einschätzungen von unterschiedlichen Lebensbereichen die Befragten der Gesundheit den ersten „Rangplatz“ zugewiesen haben (vgl. Tabelle 43), zeigt sich hier, dass die Zufriedenheit mit der Gesundheit zwar einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Lebenszufriedenheit leistet; unter allen signifikanten Beta-Gewichten ist jener der Zufriedenheit mit der Gesundheit allerdings der niedrigste.

<b>Ergebnisse der Regression der Skala zur „Lebenszufriedenheit“ in vier Schritten</b>								
Bezeichnung der Prädiktoren	<b>Modell I</b>		<b>Modell II</b>		<b>Modell III</b>		<b>Modell IV</b>	
	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>
Alter (in Jahren)	.120	n.s.	.023	n.s.	.022	n.s.	.005	n.s.
Geschlecht (1 = Männer, 0 = Frauen)	.066	n.s.	.087	n.s.	.028	n.s.	.078	n.s.
Partnerschaft (1 = Partner, 0 = kein Partner)	<b>.226</b>	**	<b>.188</b>	**	.067	n.s.	.006	n.s.
Berufliche Qualifikation (4 Stufen)	<b>.169</b>	**	.039	n.s.	-.013	n.s.	.079	n.s.
Beruflicher Status (1 = berufstätig, 0 = nicht berufstätig (Rentner, Pensionär, Vorruhestand, Hausfrau bzw. -mann))	.028	n.s.	-.078	n.s.	-.041	n.s.	-.114	n.s.
Arbeitslosigkeit (1 = arbeitslos, 0 = nicht arbeitslos)	<b>-.169</b>	**	-.045	n.s.	-.010	n.s.	-.001	n.s.
<b>Modell I: R-Quadrat = 0,136; korrigiertes R-Quadrat = 0,122; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,998</b>								
Äquivalenzeinkommen			<b>.297</b>	**	.071	n.s.	.032	n.s.
Veränderung des Nettoeinkommens in den letzten ein bis zwei Jahren			<b>.134</b>	**	-.040	n.s.	-.111	n.s.
Sparmöglichkeiten (1 = ja, 0 = nein)			<b>.231</b>	**	.059	n.s.	.009	n.s.
<b>Modell II: R-Quadrat = 0,353; korrigiertes R-Quadrat = 0,333; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,965</b>								
Zufriedenheit mit dem					<b>.136</b>	*	<b>.252</b>	**



Einkommen					
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten		.055	n.s.	-.070	n.s.
Zufriedenheit mit den Wegen zu Einkaufsstätten		-.017	n.s.	-.034	n.s.
Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen		<b>.153</b>	*	.181	n.s.
Zufriedenheit mit der Auswahl an Produkten		-.013	n.s.	-.066	n.s.
Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen		.079	n.s.	-.007	n.s.
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard		<b>.429</b>	**	<b>.283</b>	**
<b>Modell III: R-Quadrat = 0,556; korrigiertes R-Quadrat = 0,531; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,943</b>					
Zufriedenheit mit der Familie				.000	n.s.
Zufriedenheit mit der Freizeit				-.045	n.s.
Zufriedenheit mit der eigenen Wohnung bzw. dem Haus				<b>.204</b>	*
Zufriedenheit mit der näheren Wohnumgebung				-.228 <sup>197</sup>	**
Zufriedenheit mit der Gesundheit				<b>.146</b>	*
Zufriedenheit mit der Partnerschaft				.147	n.s.
Zufriedenheit mit den Beziehungen zu Freunden				-.115	n.s.
Zufriedenheit mit den angenehmen Dingen im Leben, wie Genuss				<b>.378</b>	**
Zufriedenheit (falls vorhanden) mit dem Arbeitsplatz				.095	n.s.
<b>Modell IV: R-Quadrat = 0,750; korrigiertes R-Quadrat = 0,677; Durbin-Watson-Koeffizient = 2,124</b>					
Beta = standardisierte Koeffizienten / p: n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01					

**Tabelle 49: Ergebnisse der Regression der Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) in vier Schritten.**

<sup>197</sup> Im Fall der Zufriedenheit mit der Wohnumgebung muss aber von einem Artefakt ausgegangen werden. Für das Zustandekommen dieses Beta-Gewichtes kann nur die Tatsache erklärt sein, dass die Wohnumgebung nicht bedeutsam für die Lebenszufriedenheit ist.

Neben der Lebenszufriedenheit bildet die *Häufigkeit positiver Emotionen* einen weiteren Indikator globaler subjektiver Lebensqualität. Betrachtet man die Regression dieses Merkmals in Abhängigkeit von soziodemographischen Variablen (*Modell I*), so erweist sich u.a. das Alter als ein signifikanter Prädiktor positiver Emotionalität (vgl. Tabelle 50). Je älter die Befragten sind, umso seltener berichten sie positive Emotionen ( $\beta = -.157$ ). Neben dem Alter gelten auch die Partnerschaft, die berufliche Qualifikation und die Arbeitslosigkeit als signifikante Einflussfaktoren auf die Häufigkeit positiver Emotionen, wobei die Partnerschaft den stärksten Effekt auf positives Erleben hat ( $\beta = .274$ ). Insgesamt betrachtet, erklären die soziodemographischen Merkmale – ähnlich wie bei der Regression der Lebenszufriedenheit – mit 14,8% einen sehr geringen Anteil der Gesamtvarianz, was ein Hinweis darauf ist, dass relevantere Faktoren bisher unberücksichtigt geblieben sind.

Mit der Einführung der objektiven Indikatoren des ökonomischen Status (*Modell II*) erhöht sich der Anteil erklärter Gesamtvarianz allerdings nur um weitere 4%. Zudem erweisen sich auch nicht alle drei Einkommensindikatoren als signifikant. Lediglich die Höhe des Äquivalenzeinkommens ( $\beta = .138$ ) und das Vorhandensein von Sparpotenzialen ( $\beta = .118$ ) haben einen positiven Einfluss auf die Häufigkeit positiver Emotionen. Insgesamt sind im Rahmen des zweiten Modells die soziodemographischen Variablen jedoch wichtiger als ökonomische Indikatoren. So blieb der Effekt des Alters ( $\beta = -.164$ ) und der Partnerschaft ( $\beta = .283$ ) trotz der Einführung neuer Variablen bestehen. Lediglich die Indikatoren des sozialen und beruflichen Status sind bei dieser Variablenkombination nicht signifikant. Die Häufigkeit positiver Emotionen hängt folglich stärker vom Alter und dem Vorhandensein einer Partnerschaft ab, und weniger von der Höhe ökonomischer Ressourcen.

Im dritten Schritt der Regression wurden Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in das Modell eingeführt (*Modell III*). Betrachtet man ihre Vorhersagekraft, so zeigt sich, dass nur zwei Arten materieller Zufriedenheit einen signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit positiver Emotionen haben: die Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen ( $\beta = .219$ ) und die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .340$ ). Interessanterweise bleibt selbst in dieser Variablenkombination das vergleichsweise hohe Gewicht des Alters ( $\beta = -.145$ ) und der Partnerschaft ( $\beta = .203$ ) bestehen, während dagegen der Einfluss objektiver ökonomischer Ressourcen gänzlich verschwindet. Insgesamt erklären die vier Variablen aber nur 30% der Gesamtvarianz in der Häufigkeit positiver Emotionen, was darauf hinweist, dass der Spielraum für die Aufnahme weiterer Faktoren noch groß ist.

Um weitere 20% erhöht sich der Anteil der erklärten Varianz, wenn weitere Dimensionen bereichsspezifischer Zufriedenheit in das Modell aufgenommen werden (*Modell IV*). Die neue Variablenkombination verändert nochmals die Beta-Gewichte der einzelnen Prädiktoren. Während das Alter und die Partnerschaft hier endgültig ihren Einfluss „verlieren“, treten fast ausschließlich subjektive Indikatoren als signifikante Prädiktoren der Häufigkeit positiver Emotionen in Erscheinung. Den stärksten Effekt hat dabei die Zufriedenheit mit angenehmen Dingen im Leben ( $\beta = .351$ ) gefolgt von der Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $\beta = .320$ ), der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .270$ ) und der Zufriedenheit mit der Gesundheit ( $\beta = .189$ ). Abschließend soll noch auf den Effekt der Einkommensänderung eingegangen werden. Das negative Beta-Gewicht ( $\beta = -.257$ ) bedeutet, dass eine Verschlechterung des

Einkommens der Befragten mit einer höheren Häufigkeit positiver Emotionen einhergeht. Betrachtet man dagegen die Korrelation zwischen der Einkommensänderung und der Häufigkeit positiver Emotionen, so liegt diese bei  $r = .15$  ( $p < 0,01$ ), was auf einen positiven Zusammenhang zwischen den beiden Variablen hindeutet. Vor diesem Hintergrund kann das negative Beta-Gewicht als Artefakt oder als Bestätigung der Tatsache betrachtet werden, dass die Veränderung ökonomischer Ressourcen für die Häufigkeit positiver Emotionen irrelevant ist.

<b>Ergebnisse der Regression der „Häufigkeit positiver Emotionen“ in vier Schritten</b>								
Bezeichnung der Prädiktoren <sup>198</sup>	<b>Modell I</b>		<b>Modell II</b>		<b>Modell III</b>		<b>Modell IV</b>	
	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>	<i>Beta</i>	<i>p</i>
Alter	<b>-.157</b>	*	<b>-.164</b>	*	<b>-.145</b>	*	-.171	n.s.
Geschlecht	-.060	n.s.	-.048	n.s.	-.093	n.s.	-.056	n.s.
Partnerschaft	<b>.274</b>	**	<b>.283</b>	**	<b>.203</b>	**	.034	n.s.
Berufliche Qualifikation	<b>.124</b>	*	.080	n.s.	.028	n.s.	.076	n.s.
Beruflicher Status	-.004	n.s.	-.016	n.s.	.030	n.s.	-.171	n.s.
Arbeitslosigkeit	<b>-.161</b>	**	-.069	n.s.	-.040	n.s.	-.116	n.s.
<b>Modell I: R-Quadrat = 0,162; korrigiertes R-Quadrat = 0,148; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,928</b>								
Äquivalenzeinkommen			<b>.138</b>	*	.039	n.s.	.139	n.s.
Veränderung des Nettoeinkommens in den letzten ein bis zwei Jahren			-.002	n.s.	-.105	n.s.	-.257 <sup>199</sup>	**
Sparmöglichkeiten			<b>.118</b>	*	.035	n.s.	.038	n.s.
<b>Modell II: R-Quadrat = 0,215; korrigiertes R-Quadrat = 0,192; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,935</b>								
Zufriedenheit mit dem Einkommen					.059	n.s.	<b>.320</b>	**
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten					.042	n.s.	-.113	n.s.
Zufriedenheit mit den Wegen zu Einkaufsstätten					-.064	n.s.	.115	n.s.
Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen					<b>.219</b>	**	.015	n.s.
Zufriedenheit mit der Auswahl an Produkten					.031	n.s.	.051	n.s.
Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen					-.097	n.s.	-.277	*
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard					<b>.340</b>	**	<b>.270</b>	*

<sup>198</sup> Die Operationalisierung der hier enthaltenen unabhängigen Variablen ist identisch mit der Operationalisierung, die bei der Regression der „Lebenszufriedenheit“ zum „Einsatz“ kam (vgl. Tabelle 51).

<sup>199</sup> Auch in diesem Fall wird von einem Artefakt ausgegangen.

<b>Modell III:</b> R-Quadrat = 0,338; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,300;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 1,924			
Zufriedenheit mit der Familie		.077	n.s.
Zufriedenheit mit der Freizeit		.082	n.s.
Zufriedenheit mit der eigenen Wohnung bzw. dem Haus		-.076	n.s.
Zufriedenheit mit der näheren Wohnumgebung		-.156	n.s.
Zufriedenheit mit der Gesundheit		<b>.189</b>	*
Zufriedenheit mit der Partnerschaft		.170	n.s.
Zufriedenheit mit den Beziehungen zu Freunden		-.123	n.s.
Zufriedenheit mit den angenehmen Dingen im Leben, wie Genuss		<b>.351</b>	**
Zufriedenheit (falls vorhanden) mit dem Arbeitsplatz		.129	n.s.
<b>Modell IV:</b> R-Quadrat = 0,616; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,506;</b> Durbin-Watson-Koeffizient = 2,066			
Beta = standardisierte Koeffizienten			
p: n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01			

**Tabelle 50: Ergebnisse der Regression der durchschnittlichen Häufigkeit positiver Emotionen in vier Schritten.**

Die Häufigkeit negativer Emotionen bildet den dritten Indikator globaler subjektiver Lebensqualität (vgl. Tabelle 51). Widmet man sich der Bedeutung soziodemographischer Merkmale (*Modell I*), so fällt auf, dass neben dem Alter ( $\beta = -.132$ ), der Partnerschaft ( $\beta = -.155$ ) und der beruflichen Qualifikation ( $\beta = -.108$ ) auch das Geschlecht ( $\beta = -.171$ ) einen signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit negativer Emotionen hat. Demnach berichten Frauen häufiger negative Erlebnisse als Männer, ältere Menschen dagegen seltener als jüngere. Haben die Befragten keinen Partner bzw. Partnerin, so erleben sie häufiger negative Emotionen. Im Gegensatz dazu geht ein höheres Qualifikationsniveau mit einer Abnahme negativen Erlebens einher. Mit insgesamt nur 8,9% erklärter Varianz leisten die genannten Variablen jedoch einen nur sehr geringen Beitrag zur Erklärung negativer Emotionalität.

Widmet man sich dem *zweiten Modell*, das mit der Einführung objektiver Einkommensindikatoren verbunden ist, so fällt zunächst auf, dass nur einer dieser Indikatoren einen signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit negativer Emotionen hat – das Vorhandensein von Sparpotenzialen ( $\beta = -.237$ ). Haben die Befragten demnach nicht die Möglichkeit, einen Teil ihres Ein-

kommens regelmäßig zu sparen, geht dies mit einer höheren Häufigkeit negativen emotionalen Erlebens einher. Als bemerkenswert gilt dabei, dass sowohl die Einkommenshöhe als auch die Veränderung des Einkommens in der näheren Vergangenheit keinen Einfluss auf die Häufigkeit negativer Emotionen haben. Emotionales Wohlbefinden erweist sich demnach als weitgehend unabhängig von der Höhe ökonomischer Ressourcen. Betrachtet man dagegen die soziodemographischen Merkmale, so behalten sowohl das Alter ( $\beta = -.136$ ) als auch die Partnerschaft ( $\beta = -.111$ ) und das Geschlecht ( $\beta = -.156$ ) ihre prädiktive Kraft. Werden Dimension des materiellen Wohlbefindens in das Modell aufgenommen (*Modell III*), so erhöht sich zwar der Anteil der erklärten Varianz auf 26,3%; die unterschiedlichen Arten der Zufriedenheit mit dem Einkommen, Lebensstandard und Konsum erweisen sich jedoch als nicht signifikant. Die Unzufriedenheit mit der materiellen Lebenslage führt folglich im späten Erwachsenenalter und Alter nicht zu einer steigenden Häufigkeit negativer Emotionen. Das materielle Wohlbefinden erweist sich für negative Emotionalität als vergleichsweise irrelevant.

Nur zwei Variablen haben schließlich noch einen signifikanten Einfluss auf die Häufigkeit negativer Emotionen, wenn andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit in das Modell (*Modell IV*) eingeführt werden: die Zufriedenheit mit der Auswahl an Produkten ( $\beta = -.272$ ) und die Zufriedenheit mit der Familie ( $\beta = -.257$ ). In diesem Zusammenhang müsste allerdings von der Unzufriedenheit mit diesen beiden Bereichen gesprochen werden, weil es sich um negative Gewichte handelt. Je unzufriedener folglich die Befragten mit den beiden Lebensbereichen sind, umso häufiger erleben sie negative Emotionen. Der Anteil von nur 33,9% erklärter Varianz zeigt, dass die „Ursachen“ negativen Erlebens mithilfe der vier Modelle nicht zufrieden stellend erfasst werden konnten. Negatives emotionales Erleben hat demnach weitere Quellen, die – wie aus dem dritten Modell hervorgeht – weitgehend unabhängig vom materiellen Wohlbefinden sind.

<b>Ergebnisse der Regression der „Häufigkeit negativer Emotionen“ in vier Schritten</b>								
Bezeichnung der Prädiktoren	Modell I		Modell II		Modell III		Modell IV	
	Beta	p	Beta	p	Beta	p	Beta	p
Alter	<b>-.132</b>	*	<b>-.136</b>	*	<b>-.139</b>	*	-.168	n.s.
Geschlecht	<b>-.171</b>	**	<b>-.156</b>	**	-.105	n.s.	-.060	n.s.
Partnerschaft	<b>-.155</b>	**	<b>-.111</b>	*	-.069	n.s.	-.046	n.s.
Berufliche Qualifikation	<b>-.108</b>	*	-.099	n.s.	-.049	n.s.	-.089	n.s.
Beruflicher Status	.042	n.s.	.086	n.s.	.077	n.s.	-.055	n.s.
Arbeitslosigkeit	.048	n.s.	-.038	n.s.	-.071	n.s.	.109	n.s.
<b>Modell I: R-Quadrat = 0,103; korrigiertes R-Quadrat = 0,089; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,827</b>								
Äquivalenzeinkommen			-.036	n.s.	.039	n.s.	-.102	n.s.
Veränderung des Nettoeinkommens in den letzten ein bis zwei Jahren			-.082	n.s.	.029	n.s.	.029	n.s.
Sparmöglichkeiten			<b>-.237</b>	**	<b>-.169</b>	**	-.121	n.s.
<b>Modell II: R-Quadrat = 0,197; korrigiertes R-Quadrat = 0,173; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,889</b>								

Zufriedenheit mit dem Einkommen		-.119	n.s.	-.183	n.s.
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten		-.084	n.s.	-.036	n.s.
Zufriedenheit mit den Wegen zu Einkaufsstätten		-.074	n.s.	-.205	n.s.
Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen		-.136	n.s.	.145	n.s.
Zufriedenheit mit der Auswahl an Produkten		-.109	n.s.	<b>-.272</b>	*
Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen		.014	n.s.	.065	n.s.
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard		-.093	n.s.	-.083	n.s.
Modell III: R-Quadrat = 0,302; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,263</b> ; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,954					
Zufriedenheit mit der Familie				<b>-.257</b>	*
Zufriedenheit mit der Freizeit				-.088	n.s.
Zufriedenheit mit der eigenen Wohnung bzw. dem Haus				.179	n.s.
Zufriedenheit mit der näheren Wohnumgebung				.058	n.s.
Zufriedenheit mit der Gesundheit				.024	n.s.
Zufriedenheit mit der Partnerschaft				-.047	n.s.
Zufriedenheit mit den Beziehungen zu Freunden				-.155	n.s.
Zufriedenheit mit den angenehmen Dingen im Leben, wie Genuss				.022	n.s.
Zufriedenheit (falls vorhanden) mit dem Arbeitsplatz				-.041	n.s.
Modell IV: R-Quadrat = 0,486; <b>korrigiertes R-Quadrat = 0,339</b> ; Durbin-Watson-Koeffizient = 1,955					
Beta = standardisierte Koeffizienten p: n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01					

**Tabelle 51: Ergebnis der Regression der durchschnittlichen Häufigkeit negativer Emotionen in vier Schritten.**

## **6 Diskussion der Ergebnisse und ihre Bedeutung für Forschung, Politik und Wirtschaft**

Das Ziel des abschließenden Kapitels ist eine zusammenfassende Diskussion der Ergebnisse der präsentierten Studie. Dabei wird es einerseits um den Stellenwert der gewonnenen Erkenntnisse für die Alterns- und Lebensqualitätsforschung gehen; zudem soll ihre Bedeutung für Politik und Wirtschaft diskutiert werden. Um die einzelnen Beiträge besser herausarbeiten zu können, wird im *ersten Abschnitt* des Kapitels ein zusammenfassender Überblick über die wichtigsten Ergebnisse der Befragung gegeben. Das Ziel dieser Darstellung ist die perspektivenübergreifende Beantwortung der drei wichtigsten Fragen der Untersuchung: der Frage nach den Einflussfaktoren des materiellen Wohlbefindens, der Frage nach der Bedeutung des materiellen Wohlbefindens für globale subjektive Lebensqualität sowie der Frage nach der Rolle des Alters bei diesen Prozessen. Im *zweiten Abschnitt* des Kapitels folgt eine Diskussion methodischer Aspekte. Hier wird das Konstrukt des materiellen Wohlbefindens einer kritischen Betrachtung unterzogen. Zudem werden unterschiedliche Aspekte der Messung genannt, die es im Rahmen künftiger Forschung zu berücksichtigen gilt. Thematisiert werden auch offene Fragen sowie Anregungen für die künftige Erforschung materiellen Wohlbefindens älterer Menschen. Neben der Klärung methodischer Fragen wird die Bedeutung der gewonnenen Ergebnisse vor dem Hintergrund bisheriger Theorien des materiellen Wohlbefindens diskutiert. Der *dritte Abschnitt* des Kapitels ist der Bedeutung ausgesuchter Erkenntnisse dieser Arbeit für Politik gewidmet. Hier wird zum einen ihre Relevanz für die Alterspolitik diskutiert; zum anderen wird es ebenfalls um die Frage gehen, für welche Aspekte der Lebensqualität Politik überhaupt Verantwortung übernehmen kann bzw. darf und an welchen Konzeptionen der Lebensqualität sie ihre Entscheidungen ausrichten kann. Der letzte – *vierte* – *Abschnitt* des Kapitels nimmt schließlich Bezug auf den Stellenwert ausgesuchter Ergebnisse für die Wirtschaft, insbesondere die Seniorenwirtschaft. Hier werden bestimmte Merkmale der untersuchten Altersgruppe herausgearbeitet sowie die Frage diskutiert, was eine an Lebensqualität „interessierte“ Wirtschaft tun kann bzw. sollte, um das subjektive Wohlbefinden älterer und älter werdender Menschen zu verbessern.

### **6.1 Zusammenfassender Überblick über die wichtigsten Ergebnisse der Studie**

#### **6.1.1 Das Niveau des materiellen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter und seine Einflussfaktoren**

##### **6.1.1.1 Gruppenspezifische Differenzen im materiellen Wohlbefinden**

Will man das Niveau materieller Zufriedenheit in der präsentierten Querschnittsuntersuchung bewerten, so können neben einem Altersvergleich, auf den zum späteren Zeitpunkt zu kommen sein wird, Vergleiche mit der durchschnittlichen *Zufriedenheit in anderen Lebensbereichen* Auskunft über die „Güte“ des materiellen Wohlbefindens geben. Betrachtet man die Zu-

friedenheit mit einer Reihe solcher Lebensbereiche, so fällt auf, dass die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und den beiden übergeordneten Dimensionen des Konsums auf den unteren Rangplätzen der „Zufriedenheitshierarchie“ angesiedelt sind. Obwohl die befragten Personen mit ihrem Einkommen, ihrem Lebensstandard und Konsum „noch“ zufrieden sind – so liegen die durchschnittlichen Angaben über dem „neutralen“ Punkt der Skala<sup>200</sup> – macht der Vergleich darauf aufmerksam, dass materielles Wohlbefinden – insbesondere in Relation zur Zufriedenheit mit sozialen Netzwerkpartnern – schlechter ausfällt. Nur die Zufriedenheit mit der Gesundheit liegt auf einem ähnlich niedrigen Niveau (Tab. 52).

Rangplatz	Zufriedenheit mit ...	Mittelwert der bereichs-spezifischen Zufriedenheit <sup>201</sup>	Standardabweichung
1.	Familie Partnerschaft	x = 5,8 x = 5,8	s = 1,5 s = 1,8
2.	Wohnung bzw. Haus	x = 5,7	s = 1,4
3.	Beziehungen zu Freunden	x = 5,5	s = 1,4
4.	Freizeit	x = 5,4	s = 1,5
5.	Wohnumgebung	x = 5,3	s = 1,5
6.	Arbeitsplatz (Lebens)Genuss	x = 5,2 x = 5,2	s = 2,0 s = 1,5
7.	Lebensstandard	x = 5,1	s = 1,6
8.	Gesundheit	x = 5,0	s = 1,7
9.	Ökonomische Voraussetzungen des Konsums Strukturelle Voraussetzungen des Konsums	x = 4,9 x = 4,9	s = 1,4 s = 1,5
10.	Individuelles Einkommens	x = 4,8	s = 1,8

**Tabelle 52: Durchschnittliche Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen.**

Wie die in der Tabelle 52 dargestellten Standardabweichungen zeigen, bestehen unter den Befragten im Hinblick auf ihre materielle Zufriedenheit zum Teil beträchtliche Unterschiede. Bei der Analyse der materiellen Zufriedenheit kann es aber nicht nur um die Größe der *Unterschiede* zwischen Personen gehen, sondern vor allem um die *Merkmale* jener Personen, die über eine hohe bzw. niedrige materielle Zufriedenheit verfügen. Erwartungsgemäß sind mit ihrem Einkommen, ihrem Lebensstandard und den ökonomischen Aspekten des Konsums vor allem jene Personen zufriedener, die über ein hohes individuelles *oder* ein hohes Haus-

<sup>200</sup> Als „neutraler“ Punkt der Skala wird der mittlere Punkt bezeichnet. Bei einer 7-stufigen Ratingskala liegt er bei „4“ und kann mit „teils, teils“ verbalisiert werden.

<sup>201</sup> Als Grundlage der Bewertung diente eine 7-stufige Ratingskala, die von 1 (ganz und gar unzufrieden) bis 7 (ganz und gar zufrieden) reichte. Bei der Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz und der Partnerschaft wurden nur Antworten jener Personen berücksichtigt, die über einen Arbeitsplatz bzw. einen Partner/Partnerin verfügen.



haltseinkommen verfügen. Widmet man sich den unterschiedlichen *Altersgruppen*, so zeigen sich die ältesten Befragten (80 bis 85 Jahre) mit ihrem Einkommen zwar leicht zufriedener als alle anderen Altersgruppen; die Korrelation zwischen dem Alter und der Einkommenszufriedenheit ist aber nicht signifikant. Im Hinblick auf ihren Lebensstandard sind ältere Befragte dagegen nicht zufriedener als jüngere. Altersunterschiede zeigen sich jedoch bei der Zufriedenheit mit dem Konsum: Während bei den *ökonomischen* Voraussetzungen des Konsums die älteste Gruppe der Befragten (80 bis 85 Jahre) den höchsten Grad der Zufriedenheit aufweist, sind die jüngsten Befragten (50 bis 59 Jahre) wiederum mit den *strukturellen* Voraussetzungen des Konsums am meisten zufrieden.

Neben den vergleichsweise kleinen Unterschieden zwischen den Altersgruppen weist die Studie auf größere Differenzen zwischen den *Geschlechtern* und den *Familienstandgruppen* hin. So sind Männer im Durchschnitt nicht nur mit ihrer Einkommenssituation, sondern auch mit dem bestehenden Konsumrahmen zufriedener als Frauen, vor allem dann, wenn sie verheiratet sind oder in einer Partnerschaft leben. Eine interessante Umkehrung des geschlechtsbezogenen Verhältnisses war allerdings auf den untersten Einkommensstufen beobachtbar: Hier lag das Zufriedenheitsniveau der weiblichen Befragten höher als das der männlichen Befragten. Ein ähnlicher, wenn auch etwas schwächer ausgeprägter Effekt, zeigte sich ebenfalls auf den höchsten Einkommensstufen: Auch hier waren Frauen leicht zufriedener als Männer. Dieser Geschlechtsunterschied bestand jedoch nicht bei der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard. Betrachtet man wiederum die Bedeutung des *Familienstands*, so waren geschiedene und alleine lebende Personen mit ihrem Einkommen, ihrem Konsumrahmen und ihrem Lebensstandard besonders unzufrieden. Bei der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums stand dagegen Verwitwung in einem eindeutigen Zusammenhang mit einem geringeren Zufriedenheitsniveau.

Neben dem Alter, dem Geschlecht und dem Familienstatus tragen auch der *Bildungsgrad* und die *berufliche bzw. soziale Position* zu Unterschieden in der materiellen Zufriedenheit bei. Über ein höheres Niveau in fast allen Bereichen materieller Zufriedenheit verfügen demnach Personen mit einer höheren beruflichen Qualifikation, während Personen mit sehr niedrigen oder fehlenden Bildungsabschlüssen sowohl mit ihrem Einkommen als auch ihrem Lebensstandard und den ökonomischen Aspekten des Konsums unzufriedener sind. Nur bei der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums hatte das Bildungsniveau keine signifikante Bedeutung. Betrachtet man dagegen die soziale bzw. berufliche Position der Befragten, so zeichnen sich vor allem Arbeitslose durch ein sehr niedriges Niveau materiellen Wohlbefindens aus. Sieht man von der Gruppe der Arbeitslosen ab, lassen sich allerdings keine systematischen Unterschiede zwischen Berufstätigen und Nichtberufstätigen finden. Selbst die Dauer der Rente bzw. Pension ging mit keinen Differenzen in der Höhe materieller Zufriedenheit einher.

#### **6.1.1.2 Einflussfaktoren des materiellen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter**

Die oben genannten Merkmale führen zwar zu *strukturellen Unterschieden* in der Einkommenslage; sie können das Niveau bzw. das *Zustandekommen* materieller Zufriedenheit allerdings nicht ausreichend *erklären*. Soziodemographische Merkmale gehören demnach nicht zu

den wichtigsten *Prädiktoren materiellen Wohlbefindens*.<sup>202</sup> Will man sich den wichtigsten Einflussvariablen auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard und dem Konsum widmen, so fällt hier der Blick vor allem auf die *Einkommenshöhe*. Sie spielt bei jeder der genannten Dimensionen eine entscheidende Rolle. Der höchste Stellenwert kommt ihr bei der Bestimmung der Zufriedenheit mit dem Einkommen, der zweithöchste bei der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard zu. Wird die Höhe des individuellen Nettoeinkommens beispielsweise als einzige Variable zur Vorhersage der *Einkommenszufriedenheit* herangezogen, so erklärt sie einen Drittel der gesamten Varianz. Obwohl dies ein sehr hoher Wert ist, macht er gleichzeitig darauf aufmerksam, dass auch das Einkommen materielles Wohlbefinden alleine nicht vollständig erklären kann. Hier zeigte die Studie, dass neben der verfügbaren Einkommenshöhe vor allem der Umstand eine wichtige Rolle spielte, ob sich das Einkommen in der näheren Vergangenheit verändert hatte. Haben die Befragten in den letzten ein bis zwei Jahren eine Verschlechterung ihres Einkommens erfahren, dann beeinträchtigte dies ihre Einkommenszufriedenheit; hat sich ihr Einkommen dagegen verbessert oder blieb stabil, ging dies mit einem höheren Zufriedenheitsniveau einher. Es bleibt zudem anzumerken, dass der Einfluss der *Einkommensänderungen* im Rahmen eines größeren Modells einen genauso starken Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen hatte wie die Höhe des Einkommens selbst. Wurden Einkommensänderungen dagegen im Rahmen eines separaten Modells geprüft, erklärten sie einen Viertel der gesamten Varianz in der Einkommenszufriedenheit.

Veränderungen des Einkommens hatten nicht nur entscheidenden Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen, sondern ebenfalls auf die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard*. Obwohl der Einfluss einer im Vergleich zu früher besseren oder schlechteren Einkommenssituation hier nicht so bestimmend war wie im Fall der Einkommenszufriedenheit, wirkte sich eine veränderte Einkommenslage sogar stärker auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard aus als temporale Vergleiche des Lebensstandards selbst (z.B. Vergleiche mit einem früheren Lebensstandard). Als besonders wichtig erwies sich zudem ein weiterer Aspekt – das *Vorhandensein von Sparpotenzialen*. Dies wird vor dem Hintergrund der Definition des Lebensstandards verständlich. So wird materieller Lebensstandard hauptsächlich an der Ausstattung der Haushalte mit langlebigen Konsumgütern festgemacht. Da der Anschaffung vieler langlebiger Güter, aber auch den Ausgaben für besonders kostenaufwendige Freizeitaktivitäten, wie z.B. Urlaubsreisen, in der Regel eine Zeit der Ersparnisbildung vorausgeht, ist es für die Schaffung eines individuell als erstrebenswert geltenden Lebensstandards notwendig, auf einen Teil des Einkommens zeitweise zu verzichten. Wird das Einkommen stattdessen für den „normalen“ Lebensunterhalt verbraucht, fehlen den Betroffenen wichtige „Reserven“, um größere Anschaffungen tätigen zu können. Der letztgenannte Aspekt wird durch die Analysen der *Konsumzufriedenheit* bestätigt. Auch hier hat das Vorhandensein von Sparpotenzialen –

---

<sup>202</sup> Betrachtet man die erklärende Kraft unterschiedlicher soziodemographischer Variablen, so hatte lediglich das Vorhandensein eines Partners bzw. einer Partnerin einen wichtigen positiven Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard. In der Regel waren es aber die innerhalb einer Partnerschaft lebenden Männer, die mit ihrem Einkommen und den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums zufriedener waren als Frauen.

neben der Einkommenshöhe und den Veränderungen im Einkommen – einen wichtigen Einfluss auf die Zufriedenheit mit der ökonomischen Seite des Konsums. Betrachtet man beispielsweise die Konsumzufriedenheit jener Befragten, die den Wunsch nach mehr Einkommen für den „normalen“ Lebensunterhalt geäußert haben, so war diese deutlich niedriger als die Zufriedenheit jener Personen, die genügend Einkommen für das „alltägliche“ Leben hatten und zudem einen Teil ihres Einkommens zu Sparzwecken verwenden konnten. Bemerkenswert ist hierbei, dass sich das Vorhandensein von Sparmöglichkeiten für die Zufriedenheit mit der ökonomischen Dimension des Konsums als wichtiger erweist als die Höhe des Äquivalenzeinkommens. Das Vorhandensein von Sparpotenzialen weist demnach auf bestehende finanzielle Freiräume hin, die einen positiven Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und dem Konsum im späten Erwachsenenalter und Alter haben.

Betrachtet man die Konsumzufriedenheit etwas genauer, so erwies sich diese Art materieller Zufriedenheit entsprechend den theoretischen Vorstellungen als ein mehrdimensionales Konstrukt. Insgesamt lassen sich (mindestens) zwei übergeordnete Dimensionen der Konsumzufriedenheit unterscheiden. Während sich die erste Dimension auf die Zufriedenheit mit den *ökonomischen Voraussetzungen* des Konsums bezieht, lassen sich der zweiten Dimension alle jene Aspekte zuordnen, die *strukturelle Voraussetzungen* eines „guten“ Konsums bezeichnen. Bei der Zufriedenheit mit der zweiten Dimension des Konsums erwiesen sich einige soziodemographische Merkmale als besonders wichtig. So hatten das Alter bzw. alterskorrelierte Risiken, wie z.B. Verwitwung und nachlassende Gesundheit, einen negativen Einfluss auf diese materielle Zufriedenheit. Hier waren vor allem die Erreichbarkeit von Einkaufsstätten sowie der zeitliche und kräftemäßige Aufwand, der beim Einkaufen entsteht, tangiert. Je älter die Befragten waren, umso unzufriedener waren sie mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums.

Materielles Wohlbefinden darf jedoch nicht ausschließlich auf die Höhe ökonomischer Ressourcen zurückgeführt werden. Eine wichtige Bedeutung kommt ebenfalls der Frage zu, wie der Einzelne seine eigene Ressourcensituation bewertet. In der Lebensqualitätsforschung waren solche *subjektiven Bewertungen* häufig wichtiger für die Erklärung von Zufriedenheitsangaben als objektive Merkmale der Einkommenssituation. Die Grundlage subjektiver Bewertungen bilden dabei unterschiedliche Kriterien, die sich einerseits in Abhängigkeit von dem (Lebens)Bereich, auf den sie sich beziehen, andererseits in Abhängigkeit vom Alter, Geschlecht oder gar der Einkommenssituation selbst unterscheiden (können). Auch in dieser Studie wurde die Bedeutung subjektiver Bewertungen untersucht. Zusätzlich dazu wurden auch materielle Einstellungen sowie materielle Sorgen erhoben. Widmet man sich dem Einfluss solcher subjektiven Indikatoren auf die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard*, so zeigt sich, dass hier jene Personen zufriedener sind, die überzeugt sind, dass ihr Lebensstandard ihre Bedürfnisse ausreichend erfüllt. Neben der *Bedürfnisbefriedigung* stellte sich ein weiteres Kriterium als besonders wichtig heraus – die *Realisierung eigener materieller (Lebens)Ziele*. Betrachtet man den Stellenwert dieser beiden Bewertungsmodi, so hatten diese einen mindestens genauso großen Einfluss auf materielle Zufriedenheit wie das objektive Einkommen. Als vergleichsweise unbedeutend erwies sich dagegen der Vergleich mit früherem und künftigem Lebensstandard sowie der Vergleich mit dem Lebensstandard anderer Personen.

Neben subjektiven Bewertungen ökonomischer Ressourcen spielen bei der Konstitution des materiellen Wohlbefindens auch *konsumbezogene Einstellungen* eine wichtige Rolle. In der bisherigen Lebensqualitätsforschung wurden vor allem solche Einstellungen untersucht, die sich auf die *Art der Einkommensverwendung* beziehen, oder auf den Stellenwert, den Menschen der materiellen Lebenslage generell zuweisen. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass die *Zufriedenheit mit der ökonomischen Seite des Konsums* von einer spezifischen Einstellung abhängig war, die als „kurzfristiger Hedonismus“ bezeichnet wurde. Diese Einstellung brachte die Überzeugung zum Ausdruck, dass Einkaufen auch aus Spaß unternommen werden darf. Zufriedener mit dem Konsum waren folglich jene Personen, für die Spaß ein legitimes Konsumziel bildete. Die Wirkung dieser Einstellung auf die Zufriedenheit mit dem Konsum war übrigens zweimal höher als die des Äquivalenzeinkommens. Einen negativen Einfluss auf materielles Wohlbefinden hatten dagegen *materielle Sorgen*. Je häufiger sich die Befragten um ihre eigene materielle Situation sorgten, umso unzufriedener waren sie mit ihrem Einkommen, ihrem Lebensstandard und ihrem Konsum. Die *Häufigkeit* materieller Sorgen war für alle drei Dimensionen materiellen Wohlbefindens sogar wichtiger, als der *Inhalt* einzelner Sorgen. Nur die Befürchtung um eine nicht ausreichende Deckung des normalen Lebensunterhalts hatte einen signifikanten und negativen Einfluss auf materielle Zufriedenheit. Als gänzlich unbedeutend erwies sich dagegen die Befürchtung um die Entwicklung der *allgemeinen* wirtschaftlichen Lage. Es zeigte sich, dass trotz der starken Verbreitung dieser Sorge, beeinflusste sie in keiner Weise die individuelle materielle Zufriedenheit der Befragten. An dieser Stelle muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass sowohl konsumbezogene Einstellungen als auch die Häufigkeit materieller Sorgen von der Höhe des Einkommens abhängig sind. Je besser die Einkommenslage der Befragten war, umso stärker tendierten sie zum hedonistischen Konsum und umso seltener machten sie sich materielle Sorgen. Trotz dieser Abhängigkeiten leisteten jedoch alle subjektiven Indikatoren ihren *eigenen* Beitrag zum materiellen Wohlbefinden.

### **6.1.1.3 Einfluss ökonomischer Ressourcen und des materielle Wohlbefindens auf globale subjektive Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter**

In der dargestellten Studie wurde nicht nur nach den Ursachen des materiellen Wohlbefindens geforscht, sondern ebenfalls danach, welchen Einfluss das materielle Wohlbefinden – aber auch ökonomische Ressourcen – auf *allgemeine subjektive Lebensqualität* im späten Erwachsenenalter und Alter haben. Subjektive Lebensqualität gilt dabei als ein mehrdimensionales Konstrukt, das anhand drei wichtiger Indikatoren gemessen wurde: der (globalen) Lebenszufriedenheit sowie der positiven und negativen emotionalen Befindlichkeit. Betrachtet man die unterschiedlichen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens, so zeigte sich, dass die *Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard* zu den wichtigsten Einflussfaktoren der Lebenszufriedenheit und der positiven emotionalen Befindlichkeit zählten. Unter allen Dimensionen materiellen Wohlbefindens nimmt die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard einen besonderen Stellenwert ein. Wird sie beispielsweise zur Erklärung der Lebenszufriedenheit im Rahmen einer separaten Varianzanalyse herangezogen, erklärt sie die Hälfte der gesamten Varianz! Sind Personen im späten Erwachsenenalter und Alter mit ihrem Lebens-

standard zufrieden, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass sie auch mit ihrem gesamten Leben zufrieden sein werden.

Der hohe Stellenwert der beiden Dimensionen des materiellen Wohlbefindens wird dann besonders sichtbar, wenn andere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit, z.B. mit der Familie, der Gesundheit, der Freizeit, etc., in die Analyse einbezogen werden. Betrachtet man ihren Einfluss in mehrfaktoriellen Modellen, in deren Rahmen die Einflussvariablen hinsichtlich ihres „Erklärungswertes“ miteinander „konkurrieren“, so erweisen sich die Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard auch dann als *wichtigste* Prädiktoren der Lebenszufriedenheit und der positiven emotionalen Befindlichkeit, wenn neun weitere Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit in die Analyse einbezogen werden. Bemerkenswert ist die Beobachtung, dass besonders jene Bereiche, mit denen die Befragten am meisten zufrieden waren und die sie als sehr bedeutsam für ihre eigene Lebensqualität einschätzten, z.B. die Zufriedenheit mit der Familie oder der Partnerschaft, zwar einen positiven Einfluss auf globale subjektive Lebensqualität haben; ihre Beiträge fallen aber deutlich niedriger aus als die der Zufriedenheit mit den beiden Aspekten der materiellen Lebenslage. Lediglich die Zufriedenheit mit der Gesundheit und die Zufriedenheit mit der eigenen Wohnung bzw. dem Haus erwiesen sich als wichtige Einflussfaktoren auf Lebenszufriedenheit und das positive emotionale Wohlbefinden. Betrachtet man dagegen die negative emotionale Befindlichkeit, so hatte hier die *Unzufriedenheit* mit der Familie einen entscheidenden Einfluss auf die Häufigkeit negativer Emotionen. Dies zeigt, dass *Unzufriedenheit* mit wichtigen Lebensbereichen subjektive Lebensqualität – im negativen Sinne – mehr tangieren kann als die Zufriedenheit mit diesen Bereichen. Ein ähnlicher Effekt war bei der Zufriedenheit mit der Gesundheit beobachtbar. So gilt Gesundheit nach der individuellen Einschätzungen der Befragten als der allerwichtigste Bereich ihrer Lebensqualität. Da Personen im Alter mit ihrer Gesundheit jedoch durchschnittlich nicht allzu zufrieden sind, hat dieser Bereich einen signifikanten Einfluss auf Lebenszufriedenheit und positive emotionale Befindlichkeit.

Das materielle Wohlbefinden wurde in der präsentierten Studie nicht nur anhand der Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard, sondern auch der *Zufriedenheit mit dem Konsum* erfasst. Interessanterweise hatte diese Dimension jedoch keinen signifikanten Einfluss auf Lebenszufriedenheit und auf positive emotionale Befindlichkeit, zumindest dann nicht, wenn andere Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in das Modell einbezogen wurden. Eine einzige Ausnahme bildete hier die Zufriedenheit mit der Auswahl von Produkten und Einkaufsmöglichkeiten vor Ort: Sie erwies sich auch im Rahmen größerer Modelle als bedeutsam, trug aber nicht zur positiven, sondern zur *negativen emotionalen Befindlichkeit* bei. Je unzufriedener die Befragten mit dieser Dimension des Konsums waren, umso häufiger erlebten sie negative Emotionen. Erwähnenswert bleiben in diesem Zusammenhang die Unterschiede zwischen den Variablen, die *positive* emotionale Befindlichkeit einerseits und *negative* emotionale Befindlichkeit andererseits beeinflussen. Dies kann als Bestätigung für die These betrachtet werden, nach der positives und negatives emotionales Wohlbefinden voneinander unabhängig sind. Diese Unabhängigkeit scheint folglich auch im späten Erwachsenenalter und Alter zu bestehen.

Während sich einige Dimensionen des materiellen Wohlbefindens als wichtige Einflussfaktoren globaler subjektiver Lebensqualität erweisen, bleibt zu fragen, welche Bedeutung dabei den *ökonomischen Ressourcen* zukommt. Hier zeigt die Studie, dass die Höhe des Einkommens keinen *direkten*, sondern einen *indirekten* Einfluss auf subjektive Lebensqualität hat. So beeinflusst die Höhe des Äquivalenzeinkommens zwar positiv die Lebenszufriedenheit und die positive emotionale Befindlichkeit; der Erklärungswert des Einkommens geht aber zurück und wird nichtsignifikant, sobald die Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in das Modell aufgenommen werden. Ein ähnlicher Effekt war für die in der näheren Vergangenheit stattgefundenen Veränderungen des Einkommens beobachtbar. Die einzige Ausnahme davon bildete das Vorhandensein von Sparpotenzialen: Hatten die Befragten *keine* Möglichkeit zur Ersparnisbildung, führte dies zum häufigeren Erleben negativer Emotionen. Diese Ergebnisse zeigen, dass subjektive Einschätzungen materieller Zufriedenheit wichtiger für subjektive Lebensqualität sind als die Merkmale der materiellen Lage selbst. Bei globalen Bewertungen der Lebensqualität kommt es deshalb stärker auf die individuelle Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen an und nicht auf die absolute Höhe dieser Ressourcen.

#### **6.1.1.4 Bedeutung des Alters als moderierende Variable**

Zum Abschluss der zusammenfassenden Darstellung wird auf die Bedeutung des Alters bei den Einschätzungen der materiellen und der globalen subjektiven Lebensqualität eingegangen. Widmet man sich zunächst altersbezogenen Unterschieden im Niveau *materieller Zufriedenheit*, so zeigt sich, dass die ältesten Befragten mit ihrem Einkommen, ihrem Lebensstandard und der ökonomischen Seite des Konsums etwas zufriedener sind als die anderen Altersgruppen. Die Bedeutung des Alters wird jedoch nivelliert, wenn objektive Indikatoren der ökonomischen Lebenslage mitberücksichtigt werden. Betrachtet man den Stellenwert beider Variablen, so kommt der Einkommenshöhe eindeutig die wichtigere Funktion zu. Eine Ausnahme davon bildet die Zufriedenheit mit den *strukturellen* Voraussetzungen des Konsums. Hier zeigt sich, dass je älter die Befragten sind, umso unzufriedener sind sie mit dieser Seite des Konsums. Es ist die einzige Dimension des materiellen Wohlbefindens, die in erster Linie vom Alter und nicht von der Höhe des Einkommens abhängig ist. Abbildung 116 zeigt die vier Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in Abhängigkeit vom Alter.

Altersbezogene Unterschiede zeigen sich auch beim Einfluss des Einkommens auf einzelne Dimensionen materiellen Wohlbefindens. Obwohl das Einkommen grundsätzlich eine der wichtigsten Einflussgrößen auf das Niveau materieller Lebensqualität bildet, machen die Ergebnisse darauf aufmerksam, dass der Erklärungswert der Einkommenshöhe für die Zufriedenheit mit dem Einkommen mit steigendem Alter leicht rückgängig ist. Dies betrifft zumindest die Höhe des individuellen Einkommens, dessen Stellenwert bei den beiden jüngeren Gruppen der Befragten höher ist als bei den beiden älteren Teilnehmergruppen. Dieser Effekt lässt sich jedoch nicht bei der Höhe des Äquivalenzeinkommens beobachten. Hier zeigt sich vielmehr ein umgekehrter u-förmiger Verlauf. Demnach lassen sich die Urteile der Einkommenszufriedenheit in den beiden mittleren Altersgruppen stärker auf die Höhe des Haushaltsäquivalenzeinkommens zurückführen als die Angaben der jüngsten und der ältesten Befragten (vgl. Tabelle 53).

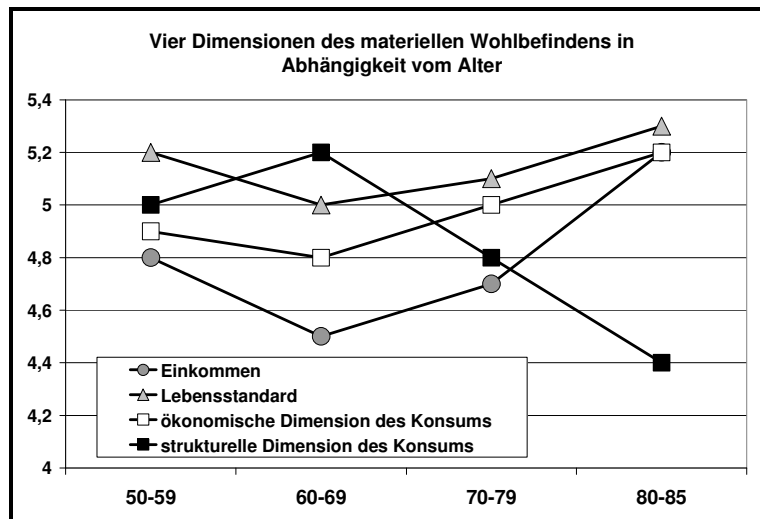


Abbildung 116: Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard sowie den ökonomischen und strukturellen Voraussetzungen des Konsums in einzelnen Altersgruppen (Darstellung der Mittelwerte).

Bei der Bewertung der materiellen Lebenslage kommt es jedoch nicht nur auf die Höhe des Einkommens an, sondern ebenso darauf, ob sich das Einkommen in der näheren *Vergangenheit* verändert hatte und ob in der nächsten *Zukunft* ebenfalls eine Veränderung der finanziellen Lage erwartet wird. Die Ergebnisse der Studie machen darauf aufmerksam, dass das Alter der Befragten einen Einfluss darauf hat, *wie* sich die Veränderungen der Einkommenslage auf das Niveau der materiellen Zufriedenheit auswirken. So haben vergangene *Einkommensverbesserungen* einen stärkeren positiven Effekt auf die Einkommenszufriedenheit der ältesten als die der jüngsten Befragten. Die ältesten Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie waren mit ihrem Einkommen selbst dann im Durchschnitt etwas zufriedener, wenn dieses in den letzten ein bis zwei Jahren unverändert geblieben ist. Widmet man sich den Erwartungen an die künftige Einkommenslage, so wirkt sich eine angenommene Einkommensverbesserung ebenfalls stärker auf die Einkommenszufriedenheit der ältesten Befragten aus. Erwarten die jüngsten Befragten dagegen eine Verbesserung ihres Einkommens, hat dies ebenfalls einen positiven Einfluss auf ihre materielle Zufriedenheit; der Effekt ist jedoch deutlich kleiner als bei den ältesten Befragten (vgl. Tabelle 53). Diese unterschiedliche Auswirkung der Einkommensdynamik auf materielles Wohlbefinden kann auf veränderte Erwartungen zurückgeführt werden. So gehen ältere Befragte selten von einer künftigen Verbesserung ihrer ökonomischen Situation aus, sondern hoffen eher auf Stabilität ihrer finanziellen Lage. Personen im späten Erwachsenenalter, die größtenteils noch berufstätig sind, gehen dagegen häufiger von potentiellen Verbesserungen ihres Einkommens aus. Diese unterschiedlichen Erwartungen bilden eine Erklärung für die altersspezifischen Effekte von Einkommensänderungen auf materielles Wohlbefinden.

Ergebnisse der Regression der „Zufriedenheit mit dem Einkommen“ β-Gewichte und Anteile der erklärten Varianz (korr. R <sup>2</sup> )				
Alter	Höhe des individuellen Einkommens	Höhe des Äquivalenzeinkommens	Veränderung des Einkommens in der näheren Vergangenheit	Erwartungen an die Veränderung des Einkommens in der Zukunft
50 – 59	.60 (**) 35%	.41 (**) 16%	.56 (**) 31%	.18 (**) 2,5%
60 – 69	.67 (**) 45%	.62 (**) 37%	.55 (**) 30%	.41 (**) 16%
70 – 79	.55 (**) 29%	.56 (**) 30%	.35 (**) 11%	.46 (**) 20%
80 – 85	.46 (**) 20%	.47 (**) 20%	.52 (**) 26%	.47 (**) 21%
Signifikanzniveau (p): n.s. = nicht signifikant; * p < 0,05, ** p < 0,01				

**Tabelle 53: Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von der Höhe des individuellen und des Äquivalenzeinkommens sowie den Änderungen des Einkommens in der Vergangenheit und der Zukunft.**

Neben der moderierenden Rolle des Alters im Hinblick auf das Niveau des materiellen Wohlbefindens ging es ebenfalls um die Frage, ob sich der Stellenwert *ökonomischer Ressourcen* sowie der *Zufriedenheit mit diesen Ressourcen* für *globale subjektive Lebensqualität* in Abhängigkeit vom Alter unterscheidet. Betrachtet man zunächst den Einfluss des (Haushalts)Äquivalenzeinkommens auf Lebenszufriedenheit, so zeigt sich, dass dessen Bedeutung mit zunehmendem Alter nicht abnimmt, sondern eher steigt. Dabei erweist sich das Haushaltseinkommen für Lebenszufriedenheit und emotionales Wohlbefinden in allen Altersgruppen wichtiger als die Höhe des eigenen Einkommens. Nur in der jüngsten Gruppe der Befragten hat das eigene Einkommen einen nahezu genauso hohen Stellenwert im Hinblick auf Lebenszufriedenheit wie das Haushaltseinkommen. Bei der Untersuchung der Bedeutung *ökonomischer Ressourcen* für Lebensqualität muss zudem beachtet werden, dass Einkommen – unabhängig davon, ob es in Form des individuellen oder des Haushaltseinkommens gemessen wurde – grundsätzlich einen stärkeren Einfluss auf Lebenszufriedenheit als auf emotionales Wohlbefinden hat. Dies bestätigte auch die dargestellte Studie. So hatte das Einkommen – unabhängig von der Art der Messung – den stärksten Einfluss auf Lebenszufriedenheit. Wesentlich niedriger, aber (noch) signifikant war sein Erklärungswert bei der *positiven* emotionalen Befindlichkeit. Gänzlich unbedeutend erwies sich die Höhe des Einkommens dagegen bei der Erklärung der *negativen* emotionalen Befindlichkeit. Dieser Effekt betraf vor alle die älteren Befragten. Ein niedriges Einkommen führte zwar zum „emotionalen Unwohl“ der beiden jüngeren Altersgruppen; es hatte jedoch keinen Einfluss auf die negative Befindlichkeit der älteren Befragten. Ein niedriges Einkommen scheint somit mit steigendem Alter immer weniger ein Grund zu sein, die eigene Lebenslage negativ zu erleben.

Will man die Bedeutung der materiellen Lebenslage für subjektive Lebensqualität unterschiedlich alter Personen untersuchen, reicht es nicht aus, die Relevanz objektiver Ressourcen zu betrachten. Es bedarf zusätzlich der Klärung, welchen Einfluss die *Zufriedenheit mit ökonomischen Ressourcen* auf globale subjektive Lebensqualität hat. Betrachtet man den Stellenwert materieller Zufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter, so kann nicht pauschal von einer nachlassenden Bedeutung des materiellen Wohlbefindens für Lebensqualität gesprochen



werden. Unterschiede zwischen den Altersgruppen lassen sich vielmehr in Abhängigkeit davon beobachten, welche Indikatoren des materiellen und des globalen Wohlbefindens herangezogen werden. So erwies sich beispielsweise die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in allen Altersgruppen als ein entscheidender Prädiktor der *Lebenszufriedenheit*. Ihr Stellenwert scheint dabei – insbesondere im Vergleich zur Zufriedenheit mit dem Einkommen – sogar leicht zu steigen, je älter die Befragten sind. Auffällig ist dagegen der Befund, dass für die älteste Gruppe *keine* der Dimensionen des materiellen Wohlbefindens einen Beitrag zur *positiven emotionalen Befindlichkeit* leistete. Positives emotionales Wohlbefinden hängt bei den Hochaltrigen somit nicht von der Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard oder dem Konsum ab. Im Gegensatz dazu beeinflussen *alle* Dimensionen der materiellen Zufriedenheit die *negative emotionale Befindlichkeit*. Sind die ältesten Befragten mit ihrem Einkommen, ihrem Lebensstandard oder dem Konsum unzufrieden, tangiert dies im negativen Sinne ihr emotionales Wohlbefinden. Wenig Einkommen scheint demnach im hohen Alter eine „Last“ für das Leben zu sein; viel Einkommen dagegen trägt aber nicht zu mehr Freude oder Glück bei. Die hedonistische Seite subjektiver Lebensqualität hängt im hohen Alter folglich nicht von dem materiellen Wohl ab, sondern mit hoher Wahrscheinlichkeit von anderen Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit. Lediglich negative emotionale Befindlichkeit ist von der Unzufriedenheit mit den Aspekten der materiellen Lebenslage abhängig. Ein besonderer Stellenwert kommt dabei der Unzufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums zu: Je älter die Befragten sind, umso stärker ist der Einfluss dieser Unzufriedenheit auf emotionales Wohlbefinden.

## 6.2 Bedeutung der Erkenntnisse für die Forschung

Die präsentierte Studie führt nicht nur zu neuen Erkenntnissen über das materielle Wohlbefinden, seine Ursachen und seine Bedeutung für Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter, sondern ermöglicht ebenfalls neue Erfahrungen mit den verwendeten theoretischen Konzepten. In diesem Abschnitt wird es um die gebündelte Darstellung jener Erkenntnisse gehen, die das *methodische Wissen* dieses Forschungsbereiches betreffen. Dabei werden die messtheoretischen Aspekte der Studie nochmals reflektiert und jenes Wissen zusammengetragen, das die künftige Erfassung des materiellen Wohlbefindens erleichtern könnte. Einer methodisch-kritischen Prüfung wird hier vor allem das zentrale Konzept der Studie – das Konstrukt des materiellen Wohlbefindens – unterzogen, wobei es dabei vor allem um die Struktur dieses Konstruktes gehen wird. Neben der Diskussion methodischer Fragen wird die Bedeutung der gewonnenen Ergebnisse für die oben vorgestellten Theorien des materiellen Wohlbefindens herausgearbeitet. Hier steht in Frage im Vordergrund, ob die beobachteten Veränderungen des Wohlbefindens auf spezifische Anpassungsprozesse im Alter hindeuten und ob bestimmte Einstellungen zum Konsum auf kohortenspezifische Charakteristika zurückgeführt werden können, die wiederum mit Konsequenzen für die Definition und die Messung materieller Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter verbunden wären.

- Materielles Wohlbefinden als mehrdimensionales Konstrukt

Zu den wichtigsten methodischen Aspekten der Studie zählt zweifelsohne die Analyse der Konstrukteigenschaften des materiellen Wohlbefindens. Betrachtet man die einzelnen Dimensionen materieller Zufriedenheit, so zeigt sich, dass sich diese sowohl im Hinblick auf ihre *Ursachen* als auch ihre *Einwirkung* auf globale subjektive Lebensqualität mehr oder weniger stark voneinander unterscheiden. Widmet man sich den *Ursachen des materiellen Wohlbefindens*, so wird aus den Analysen ersichtlich, dass die einzelnen Arten materieller Zufriedenheit teilweise auf gleiche Faktoren zurückgeführt werden können. Unterschiede sind jedoch in der Stärke des Beitrags der „gemeinsamen“ Einflussvariablen zu finden. Als Beispiel lässt sich die Bedeutung des *Äquivalenzeinkommens* anführen. Wird das Äquivalenzeinkommen in ein Modell eingeführt, das nur soziodemographische Variablen als erklärende Faktoren enthält, hat seine Höhe den stärksten Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $\beta = .364$ ) und die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .356$ ).<sup>203</sup> Deutlich geringer ist der Einfluss des Äquivalenzeinkommens auf die Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums ( $\beta = .266$ ). Als gänzlich unbedeutend erweist sich die Höhe des Äquivalenzeinkommens dagegen für die Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums. Auch die *Veränderungen des Einkommens in der Vergangenheit* sowie das *Vorhandensein von Sparpotenzialen* haben einen unterschiedlich starken Einfluss auf einzelne Dimensionen des materiellen Wohlbefindens. So beeinflussen Änderungen der Einkommenslage am stärksten die Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $\beta = .345$ ). Viel geringer dagegen ist ihr Einfluss auf die Zufriedenheit mit den ökonomischen Aspekten des Konsums ( $\beta = .254$ ) und die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .170$ ). Betrachtet man wiederum den Einfluss von Sparpotenzialen auf einzelne Dimensionen des materiellen Wohlbefindens, so zeigt sich, dass Sparmöglichkeiten sich am stärksten auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ( $\beta = .274$ ) auswirken; den zweitstärksten Beitrag leisten sie zur Erklärung der Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums ( $\beta = .231$ ). Am geringsten ist ihr Erklärungswert dagegen bei der Zufriedenheit mit dem Einkommen ( $\beta = .102$ ).

Eine weitere Bestätigung für die differente inhaltliche Validität einzelner Arten materieller Zufriedenheit ist ihr unterschiedlich starker *Beitrag zur globalen subjektiven Lebensqualität*. Hier fällt zunächst auf, dass nicht *alle* Dimensionen materiellen Wohlbefindens einen signifikanten Einfluss auf Lebenszufriedenheit und emotionale Befindlichkeit haben. Betrachtet man den Erklärungswert einzelner Dimensionen, so fällt auf, dass hier der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ein besonderer Stellenwert zukommt. Diese Art materieller Zufriedenheit konnte im Rahmen separat durchgeführter, einfaktorieller univariater Regressionsanalysen 50% der gesamten Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit und immerhin ca. 18% der Varianz in der positiven emotionalen Befindlichkeit erklären. Deutlich geringer fallen beispielsweise die entsprechenden Anteile bei der Zufriedenheit mit dem Einkommen aus. Mit

---

<sup>203</sup> Die hier angeführten Zahlen entstammen der statistischen Analyse aus dem Abschnitt 5.2.3.5. Sie beziehen sich auf den zweiten Schritt der Regression (jeweils Modell II) der Zufriedenheit mit dem Einkommen, der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und der Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums.

ihrer Hilfe konnten 31,4% der Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit und nur noch 7,6% der Varianz in der positiven emotionalen Befindlichkeit erklärt werden.

Die Differenzen in den Ursachen sowie den Effekten einzelner Dimensionen materiellen Wohlbefindens auf globale subjektive Lebensqualität machen darauf aufmerksam, dass diese Dimensionen unterschiedliche Aspekte materieller Zufriedenheit erfassen. Vor diesem Hintergrund ist erklärbar, warum bisherige Studien im Hinblick auf den Beitrag ökonomischer Ressourcen *zur* materiellen Zufriedenheit, aber auch den Beitrag materieller Zufriedenheit *zur* globalen subjektiven Lebensqualität, zu unterschiedlichen Ergebnissen gelangen. Einen Grund dafür bildet die unterschiedliche Operationalisierung materieller Zufriedenheit. Betrachtet man die bisherigen Arten der Operationalisierung, so finden sich darunter sowohl übergreifende Fragen, die sich auf die Zufriedenheit mit der gesamten finanziellen bzw. ökonomischen Situation beziehen, als auch solche Items, welche die Zufriedenheit mit einem spezifischen Bereich bzw. Aspekt der materiellen Lebenslage erfassen, z.B. mit dem Einkommen oder der finanziellen Sicherheit. Die „Gleichsetzung“ dieser Dimensionen übersieht, dass materielles Wohlbefinden verschiedene Aspekte umfassen kann.

Um den Unterschieden bzw. den Gemeinsamkeiten der in dieser Studie verwendeten Items nachzugehen, wird im nächsten Schritt die Struktur des siebendimensionalen Konstruktes untersucht. So machten die Analysen bereits oben darauf aufmerksam, dass die *Zufriedenheit mit dem Konsum* ein mindestens zweidimensionales Konstrukt bildet, dessen Items sich zum einen der Zufriedenheit mit ökonomischen, zum anderen der Zufriedenheit mit strukturellen Voraussetzungen des Konsums zuordnen lassen. Um die Inhaltsvalidität des gesamten Konstruktes des materiellen Wohlbefindens zu überprüfen, wurden alle verwendeten Items einer Faktorenanalyse unterzogen.<sup>204</sup> Damit sollte geklärt werden, ob sich die verwendeten Fragen einem oder mehreren Faktoren zuordnen lassen (faktorielle Validität), und ob es Hinweise auf weitere Faktoren (Dimensionen) materiellen Wohlbefindens gibt, die in dieser Studie nicht berücksichtigt wurden. Tabelle 54 zeigt die Korrelationsmatrix der einzelnen Dimensionen materiellen Wohlbefindens.

Wie aus der Korrelationsmatrix ersichtlich wird, sind die Koeffizienten zwar insgesamt positiv; sie sind aber auch unterschiedlich hoch, was ein Zeichen für systematische Differenzen zwischen den verwendeten Dimensionen sein kann. Widmet man sich den Ergebnissen der Faktorenrotation (Hauptkomponentenanalyse), so zeigt sich, dass sich unter der Annahme von *zwei Faktoren* 70,5% der Varianz des gesamten Modells erklären lässt. Dabei entfallen auf den ersten Faktor 49%, auf den zweiten Faktor 21,5% erklärter Varianz. Zudem fallen beide Faktoren größer als 1 aus. Die unten dargestellte rotierte Komponentenmatrix (vgl. Tabelle 55) zeigt die Faktorladungen der einzelnen Items und ihre Zuordnung zu den zwei übergeordneten Faktoren. Die Items sind nach ihren Gewichten sortiert.

---

<sup>204</sup> Die Reliabilitätsanalyse aller sieben Items des materiellen Wohlbefindens weist einen Cronbahs Alpha von 0,8210 aus, der auf insgesamt gute Reliabilität der verwendeten Items hinweist.

Korrelationsmatrix zwischen den Dimensionen des materiellen Wohlbefindens <sup>205</sup>							
	A	B	C	D	E	F	G
A	1	,635 (**)	,389 (**)	,176 (**)	,268 (**)	,163 (**)	,640 (**)
B	,635 (**)	1	,477 (**)	,237 (**)	,307 (**)	,229 (**)	,720 (**)
C	,389 (**)	,477 (**)	1	,346 (**)	,359 (**)	,338 (**)	,545 (**)
D	,176 (**)	,237 (**)	,346 (**)	1	,748 (**)	,512 (**)	,277 (**)
E	,268 (**)	,307 (**)	,359 (**)	,748 (**)	1	,476 (**)	,331 (**)
F	,163 (**)	,229 (**)	,338 (**)	,512 (**)	,476 (**)	1	,241 (**)
G	,640 (**)	,720 (**)	,545 (**)	,277 (**)	,331 (**)	,241 (**)	1

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05

A – Zufriedenheit mit dem Einkommen  
 B – Zufriedenheit mit dem Lebensstandard  
 C – Zufriedenheit mit erworbenen Produkten  
 D – Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten  
 E – Zufriedenheit mit dem Aufwand an Kraft und Zeit beim Einkaufen  
 F – Zufriedenheit mit der Auswahl / Abwechslung bei Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort  
 G – Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen

**Tabelle 54: Korrelationsmatrix der Dimensionen materiellen Wohlbefindens (Korrelationen nach Pearson).**

	Komponente	
	Faktor 1	Faktor 2
Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen	,875	
Zufriedenheit mit dem Lebensstandard	,867	
Zufriedenheit mit dem Einkommen	,835	
Zufriedenheit mit erworbenen Produkten	,614	
Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu den Einkaufsstätten		,890
Zufriedenheit mit dem Aufwand an Kraft und Zeit beim Einkaufen		,847
Zufriedenheit mit der Auswahl und der Abwechslung bei den Einkaufsmöglichkeiten und Waren vor Ort		,750

**Tabelle 55: Dimensionen des materiellen Wohlbefindens: Rotierte Komponentenmatrix.<sup>206</sup>**

<sup>205</sup> Der Bartlett-Test auf Sphärizität war hoch signifikant (Chi-Quadrat = 1198,677, Signifikanz nach Bartlett = 0,000). Dies zeigt, dass zumindest zwischen einigen der neun Variablen auch in der Grundgesamtheit eine Korrelation besteht. Das KMO-Maß (Maß der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin) lag bei 0,783, das als „recht gut“ bezeichnet werden kann und bedeutet, dass die Zusammenstellung der Variablen für ein faktoranalytisches Modell durchaus geeignet ist.

Zusammenfassend weisen die Ergebnisse der Faktorenanalyse darauf hin, dass sich die Items des materiellen Wohlbefindens einem mindestens zweidimensionalen Konstrukt zuordnen lassen. Erwartungsgemäß finden sich unter der ersten der beiden Komponenten (Faktor 1) alle jene Aspekte materieller Zufriedenheit wider, bei denen der sozioökonomische Status einer Person und die Einkommenshöhe eine wichtige Rolle spielen. Die niedrige Faktorladung der „Zufriedenheit mit erworbenen Produkten“ kann allerdings als ein Hinweis auf die Wirksamkeit eines weiteren latenten Faktors gedeutet werden, in dem die Zufriedenheit mit dem Gebrauch und Besitz erworbener Produkte zum Ausdruck kommt. Widmet man sich dagegen dem zweiten der beiden Faktoren, so können diesem jene Dimensionen zugeordnet werden, welche die Zufriedenheit mit den strukturellen Rahmenbedingungen eines „guten“ Konsums widerspiegeln. Das wiederholte „Zusammentreffen“ aller drei Dimensionen der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums innerhalb eines gemeinsamen „Clusters“ kann als Bestätigung der bereits oben durchgeführten Analyse betrachtet werden.

Die Ergebnisse der Faktorenanalyse haben nochmals deutlich gemacht, dass materielles Wohlbefinden ein mindestens zweidimensionales Konstrukt darstellt. Für die künftige Erforschung materiellen Wohlbefindens wäre es jedoch wünschenswert, die Bedeutung *weiterer* Dimensionen materieller Zufriedenheit zu untersuchen. Hierzu gehört einerseits die Überprüfung jener Zufriedenheit, die aus dem Besitz, Gebrauch oder anderen Eigenschaften erworbener Produkte resultiert. Die Ergebnisse der oben dargestellten Faktorenanalyse suggerieren jedenfalls, dass die Annahme einer solchen Dimension geboten erscheint. Ein weiteres Ziel empirischer Forschung sollte darin bestehen, das gewonnene Wissen für die Konstruktion eines Indexes zu nutzen. Erst die Verwendung eines standardisierten Instrumentes könnte zu einer genauen Einschätzung der unterschiedlich hohen Beiträge führen, die materielles Wohlbefinden – z.B. in Abhängigkeit vom Alter – zur globalen subjektiven Lebensqualität leistet. Eine Voraussetzung dafür bildet jedoch die Entwicklung eines theoretischen Ansatzes des materiellen Wohlbefindens, dem eine Diskussion über die Art und Anzahl einzelner Dimensionen vorausgehen sollte.

Eine weitere Anregung zur Konzipierung eines solchen Instrumentes bzw. seiner einzelnen Dimensionen bietet die Erforschung sog. „subjektiver Einkommensfunktionen“. Wie die Ergebnisse der hier präsentierten Befragung zeigen, gelten *Sicherheit für die Zukunft, Unabhängigkeit in der Lebensführung und der Erhalt eines gewünschten Lebensstandards* als die wichtigsten Funktionen ökonomischer Ressourcen. Dabei erweisen sich diese drei Aspekte als unabhängig vom Alter der Befragten, so dass man hier von universellen Vorstellungen über die Bedeutung des Einkommens in der zweiten Lebenshälfte ausgehen kann. Einkommen hat darüber hinaus weitere individuell wichtige Funktionen, wie z.B. der *(Lebens)Genuss* und die *Generierung sozialer Positionen*. Eine wichtige Aufgabe bei der Konzipierung eines Instrumentes zur Messung materiellen Wohlbefindens bestünde folglich in der Klärung der Frage, welcher Stellenwert den einzelnen Einkommensfunktionen zukommen sollte. Dies bedeutet, dass es zum einen der Prüfung bedarf, ob die *Zufriedenheit mit der materiellen Sicherheit, der Unabhängigkeit in der Lebensführung* etc. als weitere und gleichberechtigte Dimensionen in

---

<sup>206</sup> Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.

ein potentielles Instrument zur Messung des materiellen Wohlbefindens aufgenommen werden sollten. Zum anderen müsste überprüft werden, ob subjektive „Einkommensfunktionen“ einen *moderierenden Effekt* zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und der Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard oder dem Konsum haben.

- Operationalisierung ökonomischer Ressourcen

Die Höhe ökonomischer Ressourcen wurde in dieser Studie anhand unterschiedlicher Indikatoren erfasst. So wurden die Befragten sowohl nach der Höhe ihres *eigenen Einkommens* als auch ihres *gesamten Haushaltseinkommens* gefragt. Zusätzlich dazu wurde das *Äquivalenzeinkommen* errechnet.<sup>207</sup> Die mehrmalige Erhebung der Einkommensressourcen ermöglichte die Überprüfung des Beitrags unterschiedlicher Einkommensgrößen auf materielles Wohlbefinden und globale subjektive Lebensqualität. Widmet man sich den Ergebnissen entsprechender Analysen, so weisen diese darauf hin, dass die verschiedenen Einkommensarten sich unterschiedlich stark auf das Niveau des materiellen und globalen subjektiven Wohlbefindens auswirken. Die Höhe des *individuellen Einkommens* hatte demnach einen stärkeren Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Einkommen, während das *Haushaltseinkommen* – sowohl in Form der absoluten Einkommenshöhe als auch in äquivalenzgewichteter Form – sich stärker auf die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und dem Konsum auswirkte. Betrachtet man die Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Einkommensindikatoren und den Maßen globaler subjektiver Lebensqualität<sup>208</sup>, so waren hier die stärksten Koeffizienten mit der absoluten Höhe des Haushaltsnettoeinkommens zu finden. Die zweitstärksten Korrelationen konnten dagegen beim Äquivalenzeinkommen beobachtet werden. Den im Mittel niedrigsten Einfluss auf Maße globaler subjektiver Lebensqualität hatte dagegen die Höhe des individuellen Nettoeinkommens.

Diese Gegenüberstellung verdeutlicht zum einen, dass die Höhe des Haushaltseinkommens für subjektive Einschätzungen der Lebensqualität insgesamt wichtiger ist als die Höhe individueller Einkünfte. Zum anderen macht sie aber auch darauf aufmerksam, dass die in empirischen Studien ermittelten Zusammenhänge nicht nur davon abhängig sind, welche Indikatoren des materiellen und globalen subjektiven Wohlbefindens herangezogen werden. Zusätzlich dazu kommt es auch auf die verwendeten objektiven Indikatoren ökonomischer Ressourcen an. Unterschiedliche operationale Definitionen ökonomischer Ressourcen erklären somit auch, warum bisherige Untersuchungen zu unterschiedlichen bis sogar widersprüchlichen Ergebnissen gelangen. Die unten aufgeführte Tabelle 56 zeigt die Korrelationen zwischen den in dieser Studie verwendeten Einkommensindikatoren und den unterschiedlichen Maßen globaler subjektiver Lebensqualität.

---

<sup>207</sup> Für die Berechnung diente die neue OECD-Skala.

<sup>208</sup> Die hier dargestellten Koeffizienten beziehen sich auf Korrelationen zwischen den drei Indikatoren ökonomischer Ressourcen und den drei Indikatoren des subjektiven Wohlbefindens.

Indikatoren Ressourcen	ökonomischer	Indikatoren des subjektiven Wohlbefindens		
		Lebenszufriedenheit	Häufigkeit positiver Emotionen	Häufigkeit negativer Emotionen
Höhe (absolut) des individuellen Nettoeinkommens im Monat		.36 0,000 (**)	.20 0,000 (**)	-.17 0,001 (**)
Höhe (absolut) des Haushalt Nettoeinkommens im Monat		.46 0,000 (**)	.34 0,000 (**)	-.19 0,001 (**)
Äquivalenzeinkommen im Monat		.42 0,000 (**)	.24 0,000 (**)	-.13 0,019 (*)

n.s. = nicht signifikant; \*\* p < 0,01; \* p < 0,05

**Tabelle 56: Korrelationen (nach Pearson) zwischen den Indikatoren der ökonomischen Ressourcenlage und den Indikatoren subjektiven Wohlbefindens.**

Abschließend bleibt jedoch darauf hinzuweisen, dass es für die weitere Erforschung materiellen Wohlbefindens wünschenswert wäre, neben dem Einkommen auch andere materielle Güter zu erfassen. Hierzu gehören vor allem Ersparnisse, Geld- und Sachvermögen. Zusätzlich dazu könnten auch selbst bewohnte Immobilien als Bestandteile ökonomischer Ressourcen betrachtet werden, denn diese können, z.B. nach der Begleichung von Hypothekendarlehen, die Kosten des Lebensunterhalts deutlich senken. Dies wird umso dringender, da Vermögensakkumulation in der Regel im Verlauf des Berufslebens stattfindet und vor allem im Alter eine wichtige Grundlage finanzieller Absicherung darstellt. Die Operationalisierung der materiellen Lage ausschließlich am individuellen oder am Haushaltseinkommen ergibt zum einen ein unvollständiges Bild der gesamten ökonomischen bzw. materiellen Situation von Personen in der zweiten Lebenshälfte. Zum anderen führt die stellvertretende Verwendung des aktuellen Einkommens für die Gesamtheit ökonomischer Ressourcen zu Verzerrungen, die sich als nachteilig für die Erforschung der Zusammenhänge zwischen den objektiven Indikatoren der materiellen Lebenslage und den Indikatoren subjektiver Lebensqualität erweisen. Vor dem Hintergrund der ungleichen Verteilung der Vermögen im Alter kann dies zu falschen Einschätzungen der Bedeutung ökonomischer Ressourcen für subjektive Lebensqualität führen.

- Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für subjektive Lebensqualität – individuelle Wertung versus statistische Analyse

In der präsentierten Studie wurde die Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität anhand zwei verschiedener Modi erfasst: anhand der *individuellen Wertung* seitens der Befragten und anhand *statistischer Analysen*. Während im ersten Fall die Wichtigkeit unterschiedlicher Lebensbereiche anhand einer 7-stufigen Skala eingeschätzt werden sollte, hatten die statistischen Analysen das Ziel, die Bedeutung der *Zufriedenheit* mit den gleichen Lebensbereichen anhand der Anteile der erklärten Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit und der emotionalen Befindlichkeit zu untersuchen. Betrachtet man den Stellenwert der insgesamt 13 Lebensbereiche, so bestehen zwischen den beiden Bewertungsmodi zum Teil deutliche Unterschiede. Tabelle 57 zeigt die Rangfolge der Bedeutung unterschiedlicher

Lebensbereiche in Abhängigkeit von den beiden „Erfassungsarten“. Dabei wurden die individuellen Wertungen der Befragten anhand der Mittelwerte dargestellt. Für die Rangfolge der Ergebnisse statistischer Analysen dienten die Anteile erklärter Varianz im Niveau der Lebenszufriedenheit und der Häufigkeit positiver Emotionen.

Rangplatz	Individuell eingeschätzte Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität <sup>209</sup>	Statistisch ermittelte Bedeutung der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen für Lebenszufriedenheit <sup>210</sup> Zufriedenheit mit...	Statistisch ermittelte Bedeutung der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen für die Häufigkeit positiver Emotionen Zufriedenheit mit...
1.	Gesundheit (6,7)	...dem Lebensstandard (50,3%)	...angenehmen Dingen und dem Genuss (25,2%)
2.	Familie (6,4)	...ökonomischen Voraussetzungen des Konsums (36,1%)	...dem Lebensstandard (18,2%)
3.	Partnerschaft (6,1)	...dem Einkommen (31,4%)	...der Freizeit (15,4%)
4.	Wohnung bzw. Haus (6)	...der Wohnung bzw. Haus (22,6%)	...der Gesundheit (14,9%)
5.	Beziehungen zu Freunden (5,9)	...dem Arbeitsplatz (17%)	...der Partnerschaft (12,5%)
6.	Einkommen (5,8)	...angenehmen Dingen und Genuss (16,4%)	...Beziehungen zu Freunden (11,0%)
7.	Wohnumgebung (5,6) Arbeitsplatz (5,6)	...der Gesundheit (11,8%)	...dem Arbeitsplatz (9,2%)
8.	Freizeit (5,3)	...der Partnerschaft (10,6%) ...der Wohnumgebung (10,6%)	...der Familie (9,0%)
9.	Lebensstandard (5,2)	...strukturellen Voraussetzungen des Konsums (8,9%)	...ökonomischen Voraussetzungen des Konsums (8,4%)
10.	Konsum (4,8)	...der Freizeit (8,8%)	...strukturellen Voraussetzungen des Konsums (7,8%)
11.	(Lebens)Genuss (4,7)	...Beziehungen zu Freunden (6,5%)	...dem Einkommen (7,6%)
12.		...der Familie (6,2%)	...der Wohnung bzw. Haus (7,4%)
13.			...der Wohnumgebung (5,7%)

**Tabelle 57: Subjektive Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche und die Anteile erklärter Varianz in den Angaben zur Lebenszufriedenheit und zur Häufigkeit positiver Emotionen.**

<sup>209</sup> Als Grundlage zur Bildung der Rangfolge dienten die Mittelwerte der Bedeutungseinschätzung. Die Bewertung erfolgte anhand einer 7-stufigen Ratingskala, die von 1 (ganz unwichtig) bis 7 (ganz wichtig) reichte.

<sup>210</sup> Als Grundlage zur Bildung der Rangfolge diente sowohl bei der Lebenszufriedenheit als auch der Häufigkeit positiver Emotionen der Anteil der erklärten Varianz, der durch die Zufriedenheit mit den einzelnen Lebensbereichen im Rahmen separat durchgeführter einfaktorieller univariater Varianzanalysen ermittelt wurde.



Betrachtet man die Rangordnung der auf *unterschiedliche Weise ermittelten* Bedeutung von Lebensbereichen (Tabelle 57), so fällt auf, dass nicht nur die individuellen Wichtigkeitseinschätzungen der Befragten zu einem anderen Ergebnis führen als die Analysen der Lebenszufriedenheit, sondern dass sich auch die Ergebnisse der beiden statistischen Analysen deutlich voneinander unterscheiden. Von besonderem Interesse für die hier präsentierte Studie sind die Unterschiede im Stellenwert der *materiellen Lebensbereiche*. Widmet man sich zunächst den *individuellen Wertungen der Befragten*, so fällt auf, dass mit Ausnahme des Einkommens, dem ein „mittlerer“ Platz in der Wichtigkeitshierarchie zugewiesen wird, alle materiellen Lebensbereiche als weniger bedeutsam für die eigene Lebensqualität eingeschätzt werden. Wird die anhand der individuellen Wertungen ermittelte Rangordnung im Vergleich zu den Ergebnissen der statistischen Analysen betrachtet, so fällt auf, dass diese vor allem im starken Kontrast zur Analyse der *Lebenszufriedenheit* steht. Hier kam der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums und dem Einkommen der höchste Stellenwert zu. Auffällig ist dabei, dass die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nicht nur die mit Abstand wichtigste Position bei der Vorhersage der Lebenszufriedenheit einnimmt, sondern ebenfalls einen wichtigen Beitrag zur Erklärung des *positiven emotionalen Wohlbefindens* leistet. Dieser Dimension des materiellen Wohlbefindens kam hier die zweitwichtigste Position zu. Insgesamt wird jedoch ersichtlich, dass für die emotionale Befindlichkeit andere Lebensbereiche wichtiger sind als materielles Wohlbefinden. So kommt es bei der statistischen Auswertung des positiven emotionalen Wohlbefindens nicht nur zu einer anderen Rangordnung der verschiedenen Lebensbereiche als bei den Analysen der Lebenszufriedenheit; es zeigt sich auch, dass die Anteile der erklärten Varianz deutlich geringer sind als bei der Erklärung der Lebenszufriedenheit. Dies ist ein Zeichen dafür, dass emotionale Befindlichkeit auf weitere Faktoren zurückgeführt werden muss, die im Rahmen dieser Studie nicht berücksichtigt wurden.

Widmet man sich dem Stellenwert *nicht-materieller Lebensbereiche*, so sind hier vor allem die vergleichsweise großen Differenzen zwischen der Bedeutung der Gesundheit und der Beziehungen zu sozialen Netzwerkpartnern aus der individuellen Perspektive der Befragten und den statistischen Analysen der Lebenszufriedenheit auffällig. Während die *Gesundheit* aus der individuellen Perspektive den wichtigsten Beitrag zur Lebensqualität leistet, macht die statistische Auswertung darauf aufmerksam, dass die *Zufriedenheit mit der Gesundheit* eher nachrangig für das Niveau der Lebenszufriedenheit ist. Eine ähnliche „Umkehr“ in der Rangfolge ist bei dem Stellenwert bestimmter sozialer Beziehungen beobachtbar. Während *Familie* und *Partnerschaft* nach den eigenen Einschätzungen der Befragten zu den allerwichtigsten Einflussfaktoren der Lebensqualität zählen, findet sich die *Zufriedenheit mit der Partnerschaft* auf dem achten (von dreizehn) und die *Zufriedenheit mit der Familie* gar auf dem letzten Platz, wenn es um die Erklärung der Lebenszufriedenheit geht. Einen etwas höheren Stellenwert haben soziale Beziehungen bei der Erklärung des positiven emotionalen Wohlbefindens. Hier finden sich die Zufriedenheit mit der Partnerschaft und die Zufriedenheit der Familie immerhin auf den mittleren Rangplätzen wider.

Die Differenzen in der Rangfolge unterschiedlicher Lebensbereiche machen darauf aufmerksam, dass individuelle Wertungen und statistische Analysen *unterschiedliche Modi der Erklärung* subjektiver Lebensqualität darstellen.<sup>211</sup> Zudem machen sie darauf aufmerksam, dass sich Menschen bei den Einschätzungen ihrer eigenen Lebensqualität an *anderen Definitionen* eines „guten Lebens“ orientieren (können) als wissenschaftliche Konzeptionen subjektiver Lebensqualität. Im Rahmen künftiger Forschung wäre es deshalb wünschenswert, individuelle Definitionen der Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter genauer zu untersuchen und zu prüfen, inwiefern diese mit den eher hedonistisch ausgerichteten Ansätzen der Lebenszufriedenheit und des emotionalen Wohlbefindens übereinstimmen. Dringend erforderlich ist ebenfalls die Prüfung der Frage, inwiefern individuelle Bedeutungseinschätzungen – kurz- oder langfristig – mit der (Un)Zufriedenheit mit bestimmten Lebensbereichen zusammenhängen. So ist es vorstellbar, dass besondere Verluste, aber auch besondere Erfolge, die zur Unzufriedenheit oder Zufriedenheit mit konkreten Lebensbereichen führen, die allgemeine Wertschätzung dieser Lebensbereiche beeinflussen. Ein solcher Zusammenhang war im Rahmen der präsentierten Studie zwischen vergangenen Änderungen der Einkommenslage und der individuellen Bedeutung des Einkommens beobachtbar ( $r = .16, p < 0,01$ ). Hat sich das Einkommen in den letzten ein bis zwei Jahren verbessert, führte dies zu einer höheren Wertschätzung des Einkommens. Verschlechterte sich die Einkommenslage dagegen, so wurde dem Einkommen im Durchschnitt ein geringerer Stellenwert zugeschrieben. Neben konkreten Ereignissen in bestimmten Lebenskontexten haben auch individuelle Einstellungen der Befragten einen Einfluss darauf, welcher Stellenwert dem Einkommen eingeräumt wird. So zeigte sich, dass die individuelle Wertschätzung des Einkommens unter anderem davon abhängig war, wie wichtig den Befragten die Erhaltung ihres Lebensstandards ( $r = .38, p < 0,01$ ) und das Erreichen persönlicher Wünsche ( $r = .36, p < 0,01$ ) war. Betrachtet man die nicht-materiellen Lebensbereiche, so waren hier besonders starke Korrelationen zwischen der Zufriedenheit mit der Partnerschaft und ihrer individuellen Bedeutung ( $r = .47, p < 0,01$ ) sowie der Zufriedenheit mit der eigenen Wohnung und ebenso ihrer Bedeutung ( $r = .36, p < 0,01$ ) beobachtbar. Die hohe individuelle Wertung der Gesundheit stand dagegen in keinem Zusammenhang mit der Unzufriedenheit mit der Gesundheit, wie in der Fachliteratur häufig angenommen wird. Auch das Alter hatte – zumindest innerhalb der befragten Stichprobe – keinen Einfluss auf den individuellen Stellenwert der Gesundheit.

Diese Ergebnisse machen darauf aufmerksam, dass individuelle Wertungen unterschiedlicher Lebensbereiche nicht nur von objektiven Merkmalen der Lebenslage oder von positiven bzw. negativen Ereignissen in konkreten Lebensbereichen abhängig sind, sondern auch von subjektiven Einstellungen beeinflusst werden können. Hier bedarf es künftig nicht nur der Prüfung, welche Faktoren die subjektive Wertzumessung bestimmen, sondern ebenfalls einer wissenschaftlichen Diskussion darüber, welche Modelle – das *individuumszentrierte* oder das *statistisch fundierte Modell* – geeigneter zur Erfassung subjektiver Lebensqualität sind. Diese Diskussion könnte darüber hinaus einen Beitrag zur Steigerung der Validität der bisher verwen-

---

<sup>211</sup> Zu diesem Schluss kommen auch frühere Studien (Bowling 1995 a und b).

deten standardisierten Instrumente zur Messung subjektiver Lebensqualität im Erwachsenenalter und Alter leisten.

- Anpassungsprozesse an sinkendes Einkommen im Alter

Betrachtet man gerontologische Ansätze der Lebensqualität im Alter, so gehen diese häufig davon aus, dass ein stabiles oder gar hohes Wohlbefinden älterer Menschen das Ergebnis kognitiver Umstrukturierungsprozesse ist, in deren Rahmen Personen ihre – auch materiellen – Ziele und Erwartungen an die sich verändernden Lebensbedingungen anpassen. Das hohe materielle Zufriedenheitsniveau älterer Befragter wird häufig auf einen Prozess der Anspruchsreduktion zurückgeführt. Diese Art der Anpassung, die in der Altersforschung unter dem Begriff des *akkommodativen Copings* bekannt ist (Brandtstädter & Renner 1990), erklärt, warum ältere Menschen auch mit einer schlechteren Einkommenssituation durchschnittlich zufriedener sind als jüngere Personen. Die Ergebnisse der hier dargestellten Studie scheinen den Trend des alterskorrelierten Rückgangs materieller Aspirationen zu bestätigen – ein Ergebnis, das auch mit der von Easterlin vorgeschlagenen *Aspiration Level Theory* konsistent ist. Dies zeigt sich unter anderem an der mit zunehmendem Alter rückläufig werdenden Anzahl materieller Wünsche. Werden die Befragten gebeten, aus einer Reihe von insgesamt dreizehn Kategorien jene Konsumziele auszuwählen, für die sie sich mehr Einkommen wünschten, so zeigt sich, dass die Anzahl der genannten Wünsche mit zunehmendem Alter zurückgeht ( $r = -.15$ ,  $p < 0,01$ ). Ein signifikanter Zusammenhang besteht auch mit der Dauer der Rente bzw. Pension ( $r = -.14$ ,  $p < 0,05$ ): Je länger der Austritt aus dem Beruf zurückliegt, umso weniger Konsumwünsche werden genannt.

Eine weitere Bestätigung für die altersbezogene „Reduktion“ materieller Wünsche beim sinkenden Einkommen zeigt die *Veränderung von Konsumgewohnheiten* in Abhängigkeit von den *Veränderungen des Einkommens*. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Menschen ihre Konsumgewohnheiten vor allem dann verändern, wenn sich ihr Einkommen *verschlechtert*. Eine *Einkommensverbesserung* führte nach den eigenen Angaben der Befragten dagegen zu keinen nennenswerten Änderungen ihrer Konsumgewohnheiten. Aus dieser Perspektive sind nur *Verschlechterungen* des Einkommens dafür verantwortlich, ob ältere Menschen ihre Aspirationen an die neue Situation anpassen. Eine Verbesserung der Einkommenslage führt unter älteren Menschen dagegen nicht zwangsläufig zum Anstieg des materiellen Aspirationsniveaus. Diese Beobachtung kann zwar als Bestätigung für die alterskorrelierte Anpassung an ein *zurückgehendes Einkommen* verstanden werden; sie steht jedoch im Widerspruch zu den Anpassungstheorien der Lebensqualitätsforschung, die von einer grundsätzlichen Flexibilität des Aspirationsniveaus und folglich auch einer aufwärtsgerichteten Anpassung materieller Konsumziele an ein *steigendes Einkommen* ausgehen. Die Ergebnisse der hier dargestellten Studie bestätigen jedenfalls *nur eine* Richtung der Anpassung – die an ein schlechter werdendes Einkommen. Verbesserungen der Einkommenslage scheinen in den untersuchten Altersgruppen keinen Einfluss auf die Veränderung bestehender Konsumgewohnheiten zu haben.

Einen weiteren Hinweis auf die Wirksamkeit von Anpassungsprozessen im Alter zeigen die Zusammenhänge zwischen der *Zufriedenheit mit dem Einkommen* und den *Erwartungen an eine künftige Veränderung der Einkommenslage*. Betrachtet man die Zufriedenheit mit dem Einkommen in den vier untersuchten Altersgruppen, so zeigt sich, dass die Gruppe der ältes-

ten Befragten (80 bis 85 Jahre) trotz einer insgesamt schlechteren Einkommenslage und trotz generell pessimistischerer Erwartungen an die Entwicklung der Einkommenssituation in der näheren Zukunft, über ein höheres Niveau materieller Zufriedenheit verfügt als die jüngste Gruppe der Befragten (50 bis 59 Jahre), die im Rahmen der untersuchten Stichprobe über die höchsten Einkommen verfügt. Obwohl die Unterschiede der Einkommenszufriedenheit zwischen den beiden Altersgruppen nicht hoch sind, weisen sie auf differente Bewertungskriterien hin.<sup>212</sup> Betrachtet man bisherige Untersuchungen, so machen diese darauf aufmerksam, dass Menschen nach dem Austritt aus dem Beruf nicht nur ihre Kriterien an den materiellen Wohlstand, sondern auch die Erwartungen an die künftige Einkommenssituation verändern. Zufriedenheit mit dem Einkommen wird weniger vom Einkommenswachstum, wie es im Laufe des Berufslebens typisch ist, sondern von der *Konstanz* der Einkommenslage abhängig gemacht. Unter der Voraussetzung, dass das eigene Einkommen in der Zukunft stabil bleibt, sind die älteren Befragten in dieser Studie zufriedener als die jüngeren Befragten.

Zusammenfassend betrachtet, bieten die Ergebnisse der Studie unterschiedliche Anzeichen dafür, dass ältere Menschen ihre Kriterien an ein zufrieden stellendes Einkommen vor dem Hintergrund der zunehmenden Verschlechterung der objektiven Einkommenslage verändern. Aufgrund des querschnittlichen Charakters dieser Studie können die präsentierten Ergebnisse allerdings nur als Hinweise gedeutet werden, dessen allgemeine Gültigkeit davon abhängig ist, wie zuverlässig die retrospektiven Angaben der Befragten sind. Eine Aufgabe künftiger Forschung sollte deshalb darin bestehen, die hier dargestellten Zusammenhänge im Rahmen von Längsschnittstudien genauer zu untersuchen.

- Bedeutung hedonistischer und materialistischer (Konsum)Einstellungen für Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter

Hedonistische und materialistische Einstellungen zur Bedeutung des Einkommens und Konsums spiegeln nicht nur kulturelle Wertvorstellungen wider, sondern stellen auch individuelle Einstellungen von Personen dar. Aus der Perspektive der Lebensqualität spielen diese beiden Arten der Einstellung insofern eine Rolle, da sie individuelle Erwartungen an die eigene ökonomische Lebenslage bestimmen und somit Einfluss auf das materielle sowie globale subjektive Wohlbefinden nehmen. Für die Altersforschung stellt sich wiederum die Frage, ob hedonistische und materialistische Einstellungen vom Alter abhängig sind und ob sie auch im Alter das Niveau subjektiver Lebensqualität beeinflussen.

Widmet man sich zunächst *hedonistischen Konsumeinstellungen*, so zeigte sich in der präsentierten Studie, dass eine dieser Werthaltungen, die als *kurzfristiger Hedonismus* bezeichnet wurde und die eine positive Einstellung gegenüber der „Einkommensverwendung aus Spaß“ zum Ausdruck bringt, nicht nur von der Einkommenssituation, sondern vor allem auch vom Alter der Befragten abhängig war. So neigte die jüngste Gruppe der Befragten (50 bis 59 Jahre) stärker zum hedonistischen Konsum bzw. stand diesem nicht so stark ablehnend gegen-

---

<sup>212</sup> An dieser Stelle muss jedoch angemerkt werden, dass die Unterschiede im Zufriedenheitsniveau der beiden Altersgruppen weniger groß sind als in vielen der oben dargestellten Studien (George 1992, vgl. Abschnitt 4.3.1.3).

über wie die ältesten Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Studie. Diese Konsumeinstellung war zudem unter jenen Befragten häufiger zu finden, die zum Zeitpunkt der Erhebung über ein höheres Einkommen verfügten und deren Einkommen sich in der Vergangenheit nicht verschlechtert hatte. Darüber hinaus kann die Neigung zum „Einkaufen aus Spaß“ auch als Reaktion auf eine verbesserte ökonomische Situation gedeutet werden. So war die Bereitschaft zum hedonistischen Konsum unter jenen Befragten höher, deren Einkommen sich in der näheren Vergangenheit verbessert hatte und sie stieg sogar an, wenn die Befragten eine weitere Verbesserung ihres Einkommens erwarteten. Betrachtet man dagegen den sog. *langfristigen Hedonismus* - eine Einstellung, nach der Konsumgüter mit dem Blick auf ihre erwartete Langlebigkeit erworben werden -, so war diese unabhängig von der Einkommenssituation, aber auch dem Alter der Befragten. Diese Beobachtung deutet auf eine größere Stabilität der zweiten Einstellung hin, während der sog. kurzfristige Hedonismus viel stärker von der Ressourcenlage und ihrer Dynamik abhängig zu sein scheint.

Betrachtet man *materialistische Konsumeinstellungen* in Abhängigkeit vom Alter, so standen in der präsentierten Studie zwei spezifische Werthaltungen – die *Zentralität des Gütererwerbs* sowie die *Bedeutung der Besitzakkumulation für die Definition von Lebenserfolg* – in einem schwachen, aber signifikanten und positiven Zusammenhang mit dem Alter. Je älter die Befragten waren, umso eher glaubten sie, dass ein hoher materieller Lebensstandard einen wichtigen Bestandteil erfolgreichen Lebens bildet und dass materielle Güter die Funktion haben, den Status der eigenen Person nach Außen darzustellen. Dieses Ergebnis widerspricht den bisherigen Untersuchungen, in denen nicht die ältesten, sondern Personen im mittleren Erwachsenenalter am stärksten zu materialistischen Einstellungen neigen (Belk 1985, Richins & Dawson 1992). Widmet man sich dagegen jener materialistischen Konsumeinstellung, die in der Lebensqualitätsforschung am häufigsten untersucht wurde – der Überzeugung, dass der *Erwerb materieller Güter zu mehr Glück führt* -, so war diese Einstellung in der präsentierten Studie zwar unabhängig vom Alter; sie stand allerdings im signifikanten Zusammenhang mit der Einkommenslage. Je weniger Einkommen den Befragten zur Verfügung stand, umso stärker neigten sie zu der Überzeugung, dass die Verfügbarkeit über mehr Konsumgüter zu mehr Glück führen würde. Diese Beobachtung weist darauf hin, dass die hier betrachtete Werthaltung nicht ausschließlich als ein Persönlichkeitsmerkmal (vgl. Belk 1985) oder eine Einstellung (Richins & Dawson 1992) betrachtet werden darf, sondern dass sie auch eine Reaktion auf eine schlechte Einkommenslage sein kann.

Die Erfassung der beiden Einstellungsarten hatte das Ziel, ihre Bedeutung für materielles und subjektives Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter zu ermitteln. Widmet man sich ihrem Einfluss auf die Zufriedenheit mit dem Konsum, so zeigte sich, dass vor allem der *kurzfristige Hedonismus* einen wichtigen Prädiktor der Zufriedenheit mit ökonomischen Voraussetzungen des Konsums bildete. Zusätzlich dazu standen auch die globalen Maße subjektiver Lebensqualität im positiven Zusammenhang mit hedonistischen Konsumeinstellungen. Betrachtet man die Korrelationen der beiden Einstellungen mit den Maßen des allgemeinen subjektiven Wohlbefindens, so betrug der Koeffizient des kurzfristigen Hedonismus  $r = .26$  ( $p < 0,01$ ) mit Lebenszufriedenheit und  $r = .21$  ( $p < 0,01$ ) mit positiver emotionaler Befindlichkeit. Beim langfristigen Hedonismus waren die Koeffizienten ebenfalls positiv und signifikant, obwohl sie etwas schwächer ausfielen ( $r = .15$ ,  $p < 0,01$ , für Lebenszufriedenheit und  $r$

= .13,  $p < 0,05$ , für positive emotionale Befindlichkeit). Werden die genannten Korrelationen nach der Höhe des individuellen und des Haushaltseinkommens kontrolliert, geht die Stärke der Koeffizienten zwar zurück; die Korrelationen bleiben dennoch signifikant. Dies deutet darauf hin, dass beide hedonistische Einstellungen einen positiven Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben, der zum Teil *unabhängig* von der Höhe des Einkommens ist.

Wird der Einfluss *materialistischer Einstellungen* auf materielles und subjektives Wohlbefinden untersucht, so zeigt sich, dass jene Werthaltungen, die vom Alter der Befragten abhängig sind – die *Zentralität des Gütererwerbs* sowie die *Bedeutung der Besitzakkumulation für die Definition von Lebenserfolg* – keinen Einfluss auf materielles und subjektives Wohlbefinden haben. Im Gegensatz dazu stand die in der Konsumforschung am häufigsten untersuchte Einstellung – die *Zentralität des Gütererwerbs für Glückserleben* – im signifikanten, aber negativen Zusammenhang mit materiellem Wohlbefinden, globaler Lebenszufriedenheit sowie der positiven emotionalen Befindlichkeit. Widmet man sich bivariaten Korrelationen dieser Einstellung mit einzelnen Dimensionen materiellen Wohlbefindens, so bestehen hier durchgängig mittelstarke und negative Koeffizienten (z.B.  $r = -.38$ ,  $p < 0,01$ , für die Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums). Werden die Zusammenhänge nach der Höhe des Einkommens kontrolliert, geht auch hier die Stärke der Koeffizienten zurück; die Korrelationen bleiben jedoch signifikant. Dies zeigt, dass diese Konsumeinstellung eine bedeutsame intervenierende Variable zwischen der Einkommenssituation auf der einen und dem materiellen Wohlbefinden auf der anderen Seite bildet und dass sie einen von der Höhe des Einkommens unabhängigen Einfluss auf materielle Zufriedenheit hat. Betrachtet man den Einfluss dieser Einstellung in mehrfaktoriellen Regressionsmodellen, erweist sie sich jedoch als *kein* signifikanter Prädiktor materiellen Wohlbefindens, zumindest dann nicht, wenn andere Indikatoren in das Modell aufgenommen werden.

In der bisherigen Lebensqualitätsforschung wurde die Bedeutung der *Zentralität des Gütererwerbs für Glückserleben* vor allem für globale Maße subjektiven Wohlbefindens untersucht. Betrachtet man entsprechende Korrelationen in der präsentierten Studie, so zeigte sich ein mittelstarker und negativer Zusammenhang mit der Lebenszufriedenheit ( $r = -.42$ ,  $p < 0,01$ ) und schwache Korrelationen mit der positiven und negativen emotionalen Befindlichkeit (positiver Affekt:  $r = -.16$ ,  $p < 0,01$ ; negativer Affekt:  $r = .21$ ,  $p < 0,01$ ). Die Koeffizienten blieben auch dann signifikant, wenn sie nach der Einkommenshöhe kontrolliert wurden. Dies bestätigt die Relevanz dieser Einstellung für subjektive Lebensqualität. Im Rahmen einfaktorieller Regressionsanalysen erklärt die *Zentralität des Gütererwerbs für Glückserleben* aber nur 4% der Varianz in der Häufigkeit negativer Emotionen und 2,4% der Varianz in der Häufigkeit positiver Emotionen. Etwas höher fällt der Anteil erklärter Varianz in den Maßen der Lebenszufriedenheit aus (17%). Eine Prüfung im Rahmen mehrfaktorieller Regressionsmodelle weist allerdings darauf hin, dass andere Indikatoren einen viel stärkeren Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben, als die hier betrachtete materialistische Einstellung. Dies zeigt, dass nicht alle materialistischen Werthaltungen einen Einfluss auf materielles und globales subjektives Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter haben. Bei jener Konsumeinstellung wiederum, die überhaupt im signifikanten Zusammenhang mit der Lebensqualität stand, war deren Erklärungswert nachrangig im Vergleich zu dem Einfluss unterschiedlicher Arten materieller Zufriedenheit. Einer kritischen Anmerkung bedarf zudem die Tatsache, dass sowohl

die hedonistischen als auch die materialistischen Einstellungen jeweils mithilfe eines einzelnen Items gemessen wurden. Um den Einfluss dieser Einstellungen auf unterschiedliche Aspekte der Lebensqualität zuverlässig untersuchen zu können, bedarf es künftig der Verwendung mehrerer Items und schließlich auch ihrer Normierung. Zusätzlich dazu müssten die einzelnen Fragen so konzipiert sein, dass sie Einstellungen von Personen wiedergeben und nicht lediglich Reaktionen auf eine schlechte ökonomische Lebenslage.

- Kohortenspezifischer Blick auf hedonistische und materialistische (Konsum)Einstellungen

Die präsentierte Studie weist darauf hin, dass einige hedonistische und materialistische Konsumeinstellungen vom Alter der Befragten abhängig sind. Zusätzlich dazu hatte auch die Einkommenslage und ihre Dynamik einen Einfluss darauf, wie stark die Befragten zu den jeweiligen Einstellungen tendierten. Insgesamt erweisen sich beide Einstellungsarten jedoch als voneinander unabhängige Werthaltungen, die sich sowohl auf die Zufriedenheit mit materiellen Lebensbereichen als auch globales subjektives Wohlbefinden auswirken (können). Betrachtet man die Differenzen in der Neigung zu bestimmten hedonistischen und materialistischen Einstellungen in Abhängigkeit vom Alter, so sind hier einige Tendenzen beobachtbar, die als Ausdruck *kohortenspezifischer Einstellungsmuster* zur Einkommensverwendung, zum Erwerb und zum Besitz materieller Güter interpretiert werden können. So neigten die jüngeren Befragten in der präsentierten Studie stärker zum kurzfristigen Hedonismus, während die älteren Teilnehmerinnen und Teilnehmer eher der Überzeugung waren, dass materielle Güter auch die Funktion haben, den Status der eigenen Person nach Außen darzustellen. Obwohl die Unterschiede in der durchschnittlichen Ausprägung der beiden Einstellungen zwischen den Altersgruppen nicht groß sind, bringen sie zwei entgegen gesetzte, konsumbezogene Werthaltungen zum Ausdruck, von denen die eine eher als *materialistisch*, während die andere stärker als *postmaterialistisch* bezeichnet werden kann. Abbildung 117 zeigt die durchschnittliche Ausprägung dieser beiden Einstellungen in den vier untersuchten Altersgruppen.

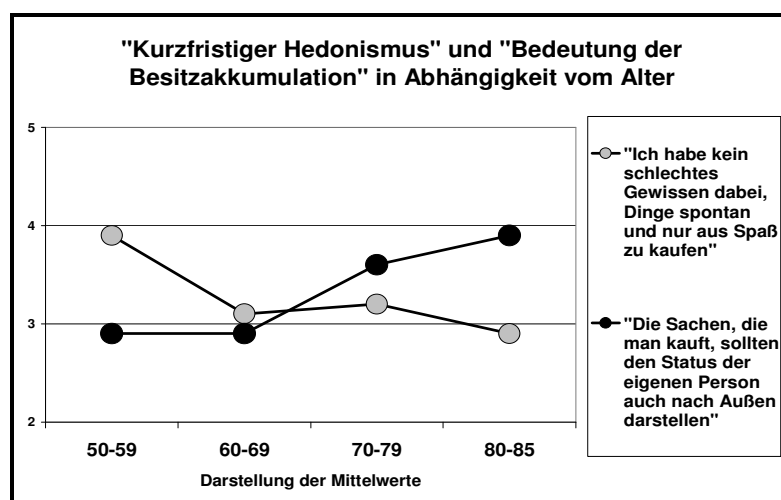


Abbildung 117: Kurzfristiger Hedonismus und die Bedeutung der Besitzakkumulation für die Definition von Lebenserfolg in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen).

Eine Bestätigung für altersbezogene Differenzen in den Konsumeinstellungen zeigt sich auch an dem unterschiedlich hohen Stellenwert, der allgemein dem *Genusserleben und angenehmen Dingen* für die eigene Lebensqualität zugemessen wird. Zwischen dem Alter und der Bedeutung von Genusserleben besteht eine schwache, aber signifikante negative Korrelation ( $r = -.15, p < 0,01$ ). Dies bedeutet, dass je jünger die Befragten waren, umso stärker neigten sie dazu, Genuss als einen wichtigen Bestandteil ihrer Lebensqualität zu betrachten. Dabei zeigte sich zunächst ein ähnlicher Effekt wie bei der positiven Einstellung gegenüber einem hedonistischen Konsum (kurzfristiger Hedonismus). Auch hier war die Stärke der Einstellung nicht nur von dem Alter, sondern auch dem Einkommen der Befragten abhängig. So tendierten die jüngeren Befragten viel stärker dazu, dem Lebensgenuss einen hohen Stellenwert im Hinblick auf ihre eigene Lebensqualität zuzuschreiben. Im Gegensatz zum hedonistischen Konsum war die hohe Wertschätzung von Lebensgenuss jedoch das Ergebnis eines hohen Einkommens. Dies war daran erkennbar, dass die oben geschilderte Korrelation zwischen dem Alter und der subjektiven Wichtigkeit des Lebensgenusses nach einer Kontrolle durch die Einkommenshöhe sich als nicht signifikant erwiesen hatte. Die subjektive Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche ist folglich auch davon abhängig, wie gut die Einkommenslage der Befragten ist. Je höher das Äquivalenzeinkommen einer Person, umso bedeutsamer wird von ihr der Lebensgenuss ( $r = .14, p < 0,05$ ) eingeschätzt.

Die dargestellten Differenzen in konsumbezogenen Werthaltungen können einerseits als Hinweise auf kohortenspezifische Einstellungen gedeutet werden. Ihre gleichzeitige Abhängigkeit von der Einkommenslage macht aber darauf aufmerksam, dass es nicht nur die Kohortenzugehörigkeit ist, die im Zusammenhang mit einer bestimmten, z.B. postmaterialistischen Einstellungstendenz steht, sondern auch die sich verbessernde ökonomische Lage älterer Kohorten. In einer seiner Studien zeigte Scherhorn, dass „materialistische“ und „postmaterialistische“ Konsumeinstellungen nicht nur als Merkmale von *Kohorten* betrachtet werden dürfen, sondern als Merkmale bestimmter *sozialer Gruppen innerhalb von Gesellschaften*, die nicht ausschließlich vom Alter abhängig sind (Scherhorn 1992, 1994 b). An dieser Stelle wird folglich die Komplexität dieses Phänomens sichtbar, womit gleichzeitig die Forderung verbunden ist, im Rahmen weiterer Forschung nicht nur der Altersgebundenheit von Einstellungen genauer nachzugehen, sondern auch nach fundierten Antworten auf die Frage zu suchen, welchen Einfluss hedonistische und materialistische Einstellungen bzw. Lebensziele auf subjektive Lebensqualität haben.

### 6.3 Bedeutung der Ergebnisse für Politik

Die Intention der vorgelegten Arbeit bestand nicht nur in der Erweiterung des *forschungsbezogenen Wissens*, sondern ebenfalls darin, *praktisches Wissen* für politisch Handelnde zu liefern. Um dem Interesse politischer Akteure gerecht zu werden, bedarf es jedoch zunächst der Klärung, wie die in dieser Studie behandelte Thematik in den Gesamtrahmen politischer Verantwortung eingeordnet werden kann. Dies betrifft zum einen die Frage nach der „passenden“ Konzeption der Lebensqualität, die für politische Entscheidungsprozesse geeignet erscheint; zum anderen gilt es zu fragen, welcher Stellenwert im Gesamtrahmen sozialpolitischer Verantwortung der Verbesserung des materiellen Wohlbefindens in späten Erwachsenenalter und



Alter zukommt. In diesem Abschnitt wird es um die Beantwortung der beiden oben gestellten Fragen gehen. Zusätzlich dazu werden ausgesuchte Forschungsergebnisse, die für politische Akteure von besonderer Relevanz sind, einer zusammenfassenden Diskussion unterzogen.

### **6.3.1 Welche Konzeptionen der Lebensqualität haben Gültigkeit für politische Entscheidungsträger?**

Widmet man sich dem Stellenwert der Lebensqualität in politischen Entscheidungsprozessen, so stellt sich zunächst die Frage, für welche *Dimensionen* eines „guten Lebens“ Politik heute verantwortlich gemacht werden kann und an welchen *Konzeptionen* dieses Begriffes sie ihr Handeln und ihre Ziele ausrichten sollte. Betrachtet man politische Entscheidungen, so gehörte bisher vor allem die *Verbesserung der Lebensbedingungen* zu den *expliziten* Zielen der (Sozial)Politik. Die Ausrichtung sozialpolitischen Handelns an der *Lebensqualität* ist geschichtlich gesehen dagegen „neu“. Obwohl die Entwicklung des modernen Lebensqualitätsbegriffes vornehmlich politischem Interesse geschuldet ist, entstanden die ersten Vorstellungen hinsichtlich seiner Anwendung erst in den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts (Eppler 1974). Seit dieser Zeit bildet die Verbesserung der Lebensqualität allerdings ein *explizites* Anliegen politischen Handelns.

Vor dem Hintergrund gesellschaftlicher Veränderungen und eines Wandels im Verständnis von Lebensqualität selbst stellt sich heute erneut die Frage nach dem geeigneten *Begriff des guten Lebens*, der für politische Entscheidungen richtungsweisend sein könnte. Die Vorstellungen darüber, was ein „gutes Leben“ ausmacht, waren zwar immer schon vielfältig (Philosophie); sie haben aber gerade im Laufe der vergangenen 50 Jahre einen entscheidenden Wandel erfahren, der sich nicht nur in der Forschung, sondern auch in den populären Vorstellungen über ein gutes Leben bemerkbar macht. Grob zusammengefasst, beinhaltet dieser Wandel eine kontinuierliche Abkehr vom *objektiven Lebensqualitätsbegriff* und eine stetige Zuwendung zu *subjektiven Konzeptionen* eines guten Lebens. Bei diesen Konzeptionen sind nicht nur die Vorstellungen darüber, was hohe Lebensqualität ausmacht, individuell und subjektiv, sondern auch die *Bewertung des Status Quo* erfolgt anhand individueller Kriterien. Will sich Politik bei ihren Entscheidungen an den subjektiven Konzeptionen der Lebensqualität orientieren, so bedeutet dies eine Ausrichtung an sich verändernden Zielen und Vorstellungen einzelner Menschen, die zum Teil im Widerspruch zu den gesellschaftlichen Zielen der politisch Tätigen stehen können.

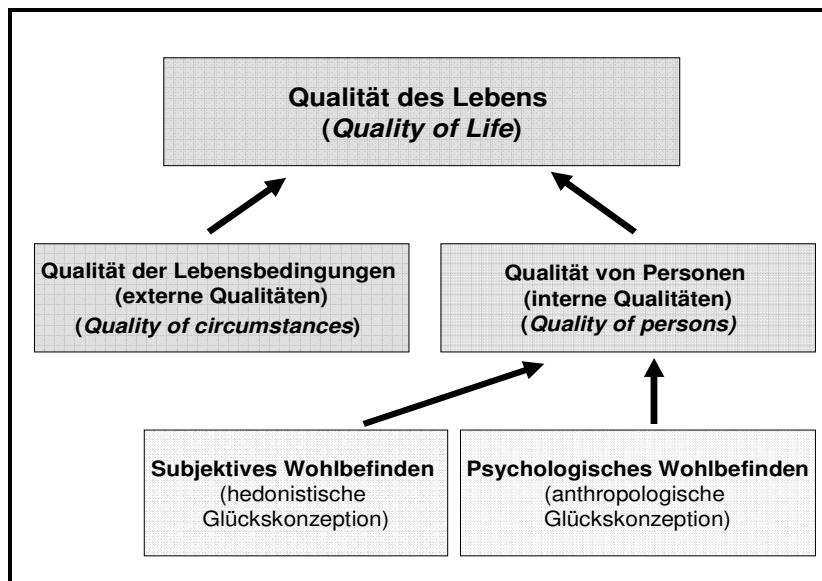
Neben dem Wandel von der Fremd- zur Individualbewertung lässt sich in den Vorstellungen über Lebensqualität eine zweite und mindestens genauso wichtige Veränderungsdimension aufzeigen: die stetige Abwendung vom „negativen“ und die zunehmende Hinwendung zum „positiven Nutzen“ (Scitovsky 1976). Dabei umfasst *negativer Nutzen* jenen psychischen „Gewinn“, der dann entsteht, wenn unerwünschte Zustände eliminiert wurden. *Positiver Nutzen* geht dagegen über die Beseitigung von „Schmerz und Leid“ hinaus und trägt erst durch *positiv erlebte* und individuell als *erstrebenswert* geltende Ziele zu einer persönlich wahrgenommenen „Wertsteigerung“ des Lebens bei. Sollte sich die Verbesserung von Lebensqualität künftig am positiven Nutzen orientieren, so bedeutet dies, dass jegliche Art der Intervention weniger an der Eliminierung von Zuständen eines als „nicht lebenswert“ betrachteten Lebens,

sondern an der Schaffung von Voraussetzungen für ein „erstrebenswertes Leben“ ausgerichtet werden müsste. Will sich Politik am Begriff der Lebensqualität orientieren, muss sie sich des inhaltlichen Wandels der mit ihm verbundenen Vorstellungen – mitsamt seiner Stärken und Schwächen – bewusst sein.

Betrachtet man den Wandel von der Fremd- zur Individualbewertung, so stellt sich die Frage, welchen Stellenwert die *Förderung subjektiver Lebensqualität* für politische Entscheidungsträger einnehmen kann bzw. sollte. In der Fachdiskussion lassen sich hierzu zwei entgegengesetzte Antworten finden: Während ein Teil der Forscher eine ausschließliche und konsequente Ausrichtung aller Entscheidungen am subjektiven Wohlbefinden fordert und von der Prämisse ausgeht, dass hohe subjektive Lebensqualität der beste Prädiktor für eine hohe Güte der Lebensbedingungen ist, weisen andere Forscher darauf hin, dass die Förderung subjektiven Wohlbefindens nur ein unter vielen verschiedenen Zielen politischen Handelns darstellt, das unter bestimmten Bedingungen auch in Konflikt zu anderen politischen Zielen geraten kann.<sup>213</sup> So gehört beispielsweise die Förderung bzw. Verbesserung des subjektiven Wohlbefindens nach Lane (2000a) zwar zu den expliziten Zielen der Politik; er weist jedoch darauf hin, dass es *nicht das einzige* bzw. *ultimative* Ziel jeglichen politischen Handelns sein kann: „*In a high quality of life, subjective well-being is only one of several goods*“ (Lane 2000 a, S. 110). Neben der Förderung subjektiver Lebensqualität gehören auch die *Förderung menschlicher Potenziale* und die *Gewährleistung von Gerechtigkeit* zu den expliziten und gleichberechtigten Zielen der Politik. Weil politisches Handeln auch weiteren Zielen verpflichtet sein sollte, müssten die in der Politik verwendeten Konzeptionen der Lebensqualität – neben dem subjektiven Wohlbefinden – weitere gleichberechtigte Dimensionen umfassen. Dazu schreibt Lane: „*Quality of life is not a condition, such as relative prosperity, nor a state of mind or of being, like happiness, nor yet a quality of person, such as wisdom or virtue. Rather, “quality of life” is the name we give, or should give, to the relation between quality of conditions and quality of persons.*“ (Lane 1994, S. 220). Folglich reicht es nicht aus, politische Entscheidungen nur an der Zufriedenheit der Menschen auszurichten, sondern ebenfalls an der *Verbesserung der Lebensbedingungen* und der *Steigerung menschlicher Potenziale*. Abbildung 118 zeigt das Modell von Lane (2000a), das sich auf politische Entscheidungsprozesse beziehen lässt.

---

<sup>213</sup> Jene Forscher, welche die Förderung subjektiver Lebensqualität als das ultimative Ziel der Politik halten, stützen sich häufig auf Befragungsergebnisse, in denen Menschen individuelles Glück als ihr bedeutsamstes Lebensziel bezeichnen. Dies ist allerdings noch kein ausreichender Beweis dafür, dass die Erhöhung subjektiven Glücks auch das einzige Ziel politischen Handelns bilden sollte. Zudem ist es unwahrscheinlich, dass Menschen nach der Maximierung ihres *hedonistischen* Glücks auch immer handeln. Nach Lane (2000 a) bildet das hedonistische Glück auch für jeden einzelnen Menschen nur ein unter vielen, zum Teil auch widersprüchlichen Zielen. Dies zeigt sich daran, dass Menschen häufig bereit sind, auf hedonistisches Glück zu verzichten, um andere Ziele zu erreichen.



**Abbildung 118: Konzeption der Lebensqualität nach Lane (1994).**

Wie aus der Konzeption ersichtlich wird, ist gute Lebensqualität das Ergebnis der Interaktion zwischen *guten Lebensbedingungen* und dem, was Lane als *Qualitäten von Personen* bezeichnet. Diese menschlichen Qualitäten lassen sich zwei unterschiedlichen Kategorien zuordnen: dem *subjektiven Wohlbefinden*, das anhand von Lebenszufriedenheit und Glück definiert werden kann, sowie dem *psychologischen Wohlbefinden*, zu dem eine Reihe von Merkmalen gezählt wird, wie z.B. kognitive Komplexität, Autonomie, Selbstwirksamkeit, Selbstwertgefühl, eine individuelle ethische Orientierung, Persönlichkeitsintegration, selbstbezogenes Wissen, eine individuelle Produktivitätsorientierung und die Fähigkeit zur Aufrechterhaltung zufriedener sozialer Beziehungen. Im Gegensatz zum eher hedonistisch ausgerichteten Glücks- und Zufriedenheitsbegriff stellt das psychologische Wohlbefinden eine „ethisch-moralische“ Dimension dar, in der psychische Potenziale der Lebensgestaltung zum Ausdruck kommen.

Soll politisches Handeln an der *Verbesserung von Lebensqualität* orientiert sein, so bedarf es der Förderung aller drei Dimensionen. Es reicht nicht aus, nur die Lebensbedingungen zu optimieren, ohne zu berücksichtigen, ob sie überhaupt zur Verbesserung des subjektiven und psychologischen Wohlbefindens beitragen. Es wird dennoch häufig davon ausgegangen, dass gute Lebensqualität ausschließlich durch einen hohen Grad der Ausstattung mit Ressourcen erreicht werden kann. Ressourcen geben jedoch keine Auskunft darüber, ob die Kriterien, die Menschen an ein gutes Leben stellen, wie z.B. Gleichheit, Gerechtigkeit, Sicherheit oder das Gefühl eines erfüllten Lebens, realisiert werden konnten. Von hoher Relevanz ist deshalb die Prüfung, inwiefern vorhandene Ressourcen zur Erfüllung individueller – aber auch politisch erwünschter – Ziele beitragen und ggf. die Suche nach den Ursachen einer verfehlten Zielerreichung. Eine ausschließlich an Ressourcen orientierte Vorgehensweise „übersieht“ darüber hinaus, dass diese auch nur dann als „Qualitäten“ wahrgenommen werden, wenn die betrachtete Person sie zur Verbesserung ihrer eigenen Lebensqualität nutzt, d.h. wenn sie über personale „Qualitäten“ verfügt, die es ihr ermöglichen, eigenen Ziele zu verwirklichen. Neben einer einseitigen Förderung objektiver Lebensbedingungen ist es ebenso wenig ausreichend, nur

Zufriedenheitsurteile zu erheben, ohne zu prüfen, welche individuellen Kriterien diesen zugrunde liegen. Die Förderung subjektiven Wohlbefindens garantiert darüber hinaus nicht, dass sich damit per se eine Verbesserung anderer menschlicher Potenziale erreichen lässt. Ein hoher Grad der Lebenszufriedenheit kann für politisch Handelnde nur dann zufrieden stellend sein, wenn dieser mit einem hohen Grad an Freiheit, Autonomie, Selbstwirksamkeit und anderen menschlichen Potenzialen einhergeht.

Trotz der Forderung nach einer gleichzeitigen Ausrichtung an allen drei Dimensionen der Lebensqualität macht Forschung darauf aufmerksam, dass sich objektive Lebensbedingungen, subjektives Wohlbefinden und psychologische Potenziale zum Teil gegenseitig beeinflussen. Die Grundlage für bewusste politische Entscheidungen, die der Verbesserung von Lebensqualität dienen sollen, bildet folglich ein fundiertes Wissen über die Zusammenhänge zwischen den drei Dimensionen der Lebensqualität. Es ist vor allem die Aufgabe der *Forschung*, nach den „Abhängigkeiten“ zwischen den einzelnen Bereichen der Lebensqualität zu suchen. Die im Rahmen dieser Arbeit dargestellten Studienergebnisse verstehen sich folglich als ein Beitrag zur Klärung der gegenseitigen Abhängigkeiten zwischen zwei Dimensionen des oben dargestellten Konzeptes: zwischen den *materiellen Lebensbedingungen* und dem *subjektiven Wohlbefinden*. Sie zeigen, in welchem Umfang ökonomische Ressourcen und die Zufriedenheit mit diesen Ressourcen subjektive Lebensqualität beeinflussen kann.

### **6.3.2 Bedeutung der Ergebnisse für eine an Lebensqualität orientierte Altenpolitik**

- Objektive Einkommenssituation im späten Erwachsenenalter und Alter, ihre Dynamik und ihr Einfluss auf subjektive Lebensqualität

Betrachtet man die aktuelle politische Diskussion zur materiellen Lebenslage älterer Menschen, so steht das Einkommen der Älteren vielfach im Blickpunkt, wenn Vorschläge für Reformen der sozialen Sicherungssysteme gemacht werden. Vor dem Hintergrund der Finanzierungsrisiken, die sich u.a. aufgrund demographischer Veränderungen ergeben, wurde nicht selten vorgeschlagen, die Älteren an Kosten der sozialen Sicherung stärker zu beteiligen. Begründet werden solche Maßnahmen mit der insgesamt guten finanziellen Situation älterer Kohorten. Eine solche Argumentation „übersieht“ jedoch, dass es auch heute noch große Unterschiede in den Einkommen älterer und älter werdender Menschen gibt. Werden die *individuellen Einkommen* aus der befragten Stichprobe als Beispiel herangezogen, so zeigt ihre Verteilung die „typische“ Abhängigkeit vom Geschlecht, der sozialen bzw. beruflichen Position und dem beruflichen Qualifikationsniveau. Die drei soziodemographischen Merkmale bestimmen nicht nur die im Berufsleben „erwirtschafteten“ Einkommen, sondern wirken sich nach dem Austritt aus dem Beruf fort. Betrachtet man beispielsweise die Bedeutung der sozialen Position im späten Erwachsenenalter und Alter, so werden die höchsten Einkommen von Personen mit einer Vollzeitbeschäftigung erzielt, während Arbeitslose und Hausfrauen über die niedrigsten Einkommen verfügen. Je älter die Befragten sind, desto „durchschlagender“ scheint zudem die Rolle der Geschlechtszugehörigkeit zu sein. Dies zeigt sich daran, dass unter den älteren Befragten mit den niedrigsten Einkommen fast ausschließlich Frauen zu finden sind. Eine stärkere Beteiligung älterer Menschen an den Kosten sozialer Sicherung wäre deshalb

für jene Personen mit besonders negativen Konsequenzen verbunden, deren Einkommen ohnehin schon niedrig sind.

Betrachtet man die Einflussfaktoren materiellen Wohlbefindens, so zeigt sich, dass dessen Höhe nicht nur von dem aktuellen Einkommen selbst, sondern auch von der Tatsache abhängig ist, ob sich das Einkommen in der näheren Vergangenheit verändert hatte. Je schlechter das aktuelle Einkommen der Befragten im Vergleich zu ihren Einkünften der letzten ein bis zwei Jahre war, umso unzufriedener waren sie nicht nur mit ihrem Einkommen, sondern auch mit ihrem Lebensstandard und dem bestehenden Konsumrahmen. Widmet man sich den Differenzen zwischen unterschiedlichen Befragtengruppen, so waren von der negativen Dynamik des Einkommens vor allem jene Personen tangiert, die aus dem Beruf ausgeschieden sind. Dies betraf besonders die Gruppe der 60- bis 69-Jährigen, von denen mehr als die Hälfte angegeben hatte, in der näheren Vergangenheit mehr oder weniger starke Einkommensverluste erfahren zu haben. Aber auch die Einkommenslagen anderer Altersgruppen waren in dem erhobenen Zeitraum kaum stabil. So stieg der Trend zur Einkommenskonstanz zwar mit zunehmendem Alter; insgesamt gaben aber noch 30% der Hochaltrigen (80 bis 85 Jahre) an, in den vergangenen ein bis zwei Jahren eine Verschlechterung ihrer Nettoeinkommen erlebt zu haben. Materielles Wohlbefinden hängt jedoch nicht nur von den vergangenen Einkommensänderungen ab, sondern auch von den Erwartungen an die Dynamik des Einkommens in der Zukunft. Im Hinblick auf diesen Aspekt macht die Studie darauf aufmerksam, dass je älter die Befragten sind und umso weiter in der Vergangenheit ihr Austritt aus dem Beruf liegt, umso stärker hängt ihre Einkommenszufriedenheit von der erwarteten Stabilität der Einkommenslage ab. Wird ein Einkommensrückgang in der näheren Zukunft erwartet, hat dies einen stärkeren und negativen Effekt auf materielles Wohlbefinden, je älter die Befragten sind.

In diesem Zusammenhang sollte auf die rentenpolitische Diskussion verwiesen werden, in deren Rahmen immer wieder überlegt wird, wie Ruheständler und Ruheständlerinnen stärker an den Kosten der Finanzierung der Rentenversicherung beteiligt werden können. Obwohl diese Diskussion dem Ziel der Gerechtigkeit zwischen den Generationen und schließlich auch der Finanzierbarkeit des Systems geschuldet ist, sollte sich eine an der materiellen Lebensqualität orientierte Politik der Tatsache bewusst sein, dass materielle Zufriedenheit nicht nur von der absoluten Einkommenshöhe, sondern auch ihrer Dynamik abhängig ist. Die sichere Erwartung eines stabilen Einkommens hat dabei vor allem unter den Betagten einen fast genauso hohen Stellenwert wie die Höhe des Einkommens selbst. Werden Menschen im sehr hohen Alter mit künftigen Einkommenseinbußen konfrontiert, hat dies einen nachhaltig negativen Einfluss auf alle Dimensionen des materiellen Wohlbefindens.

- Kriterien materiellen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter

Die oben dargestellten Ausführungen geben erste Hinweise auf jene Kriterien, nach denen Menschen im späten Erwachsenenalter und Alter die Güte ihrer materiellen Lebenslage beurteilen. Betrachtet man die Beschäftigung der Politik mit Fragen der ökonomischen Situation älterer Menschen, so fällt auf, dass hier neben rentenspezifischen Themen (Rentenpolitik) vor allem das Problem der Armut im Alter einen besonderen Schwerpunkt bildete. Vermeidung von ökonomischer Unterversorgung und die Sicherung eines angemessenen Einkommens im Alter gehörten bisher und gehören immer noch zu den expliziten Zielen der Altenpolitik

(Naegele 2000, 1998). In der Vergangenheit wurden diese Anliegen jedoch weitgehend unabhängig von Fragen subjektiver Lebensqualität betrachtet. Will man die individuellen Kriterien mit jenen aus der bisherigen Altenberichterstattung vergleichen, so fällt auf, dass erst der vierte Altenbericht der Bundesregierung den Zusammenhang zwischen der Bedeutung ökonomischer Ressourcen und der Lebensqualität älterer Menschen auf direkte Weise thematisiert (BMFSFJ 2002). Ökonomische Ressourcen werden dabei als Potenziale bezeichnet, die älteren Menschen erlauben, eine „möglichst weitgehende Selbstständigkeit, Unabhängigkeit und Würde zu gewährleisten“ (BMFSFJ 2002, S. 18). Zieht man den im Rahmen des Berichtes verwendeten Lebensqualitätsbegriff hinzu, der auf die Gewährleistung „von Normalität, von Integration und Partizipation sowie von Individualität und Kontinuität der Lebensführung“ (BMFSFJ 2002, S. 19) abzielt, erhält man weitere Kriterien, die der Bildung von Urteilen der Lebensqualität dienen können.

Vergleicht man die aus der Altenberichterstattung entnommenen Kriterien mit jenen, die im Rahmen der präsentierten Studie genannt wurden, so fällt auf, dass auch hier die *Unabhängigkeit in der Lebensführung* zu den wichtigsten Attributen materieller Lebensqualität gehört. Ein noch höherer Stellenwert kommt allerdings einem Merkmal zu, das bereits in den obigen Ausführungen zum Ausdruck kommt – der *Sicherheit für die Zukunft*. Die Gewährleistung von Sicherheit bildete aus der Perspektive der Befragten die wichtigste Funktion ökonomischer Ressourcen. Ihr hoher Stellenwert wird zusätzlich daran erkennbar, dass sie den Inhalt der meist genannten materiellen Sorgen bildet. So gab mehr als die Hälfte der Befragten an, dass sie sich *Sorgen um die künftige materielle Sicherheit und fehlende Vorsorge* macht, was wiederum ein Hinweis darauf ist, dass die meisten Menschen dem Sicherheitskriterium aufgrund ihrer eigenen „Betroffenheit“ einen hohen Stellenwert zumessen. Die in der Studie häufig geäußerte Unzufriedenheit mit materiellen Ressourcen muss folglich dahingehend gedeutet werden, dass die Einkommenslage der Betroffenen diesem Kriterium nicht entspricht. Maßnahmen zur Verbesserung materieller Lebensqualität älterer Menschen sollten deshalb vor allem daran gemessen werden, ob sie zur Befriedigung des Bedürfnisses nach materieller Sicherheit beitragen.

Neben der Gewährleistung der Sicherheit für die Zukunft und der Unabhängigkeit in der Lebensführung hat das Einkommen der Befragten eine weitere wichtige Funktion: die *Aufrechterhaltung des gewünschten Lebensstandards*. Betrachtet man dagegen die Kriterien der *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard*, so zeigt sich, dass Menschen vor allem dann mit ihm zufrieden sind, wenn sie ihre *Bedürfnisse* befriedigt sehen und wenn sie ihre *materiellen Ziele* verwirklichen konnten. Als unbedeutend für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard erwiesen sich dagegen andere Kriterien, wie z.B. der Vergleich mit dem Lebensstandard von Personen gleichen Alters oder der Vergleich mit dem eigenen Lebensstandard in der Vergangenheit. Da die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard einen besonders starken Einfluss auf subjektive Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter hat, muss bei der politischen Auseinandersetzung mit Fragen des materiellen Wohlbefindens berücksichtigt werden, dass die Kriterien der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard einen *indirekten* Einfluss auf die Lebenszufriedenheit in den genannten Altersgruppen haben. Ein hohes materielles Wohlbefinden ist deshalb nicht nur der Ausdruck materieller Sicherheit und Unabhängigkeit, sondern auch das Ergebnis der materiellen Freiheit, die es dem Einzelnen erlaubt, die gewünschten

Lebensentwürfe, die schließlich auch durch die Höhe der verfügbaren ökonomischen Ressourcen determiniert sind, zu verwirklichen.

- Stellenwert unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität

Betrachtet man die wichtigsten Ergebnisse der Studie, so zeigt sich, dass die *Zufriedenheit mit dem Lebensstandard* und die *Zufriedenheit mit dem Einkommen* entscheidende Einflussfaktoren auf Lebenszufriedenheit und positive emotionale Befindlichkeit bilden, auch in Konkurrenz zu anderen, aus der individuellen Perspektive der Befragten durchaus wichtigen Lebensbereichen. Dies bedeutet nicht, dass andere Lebensbereiche, wie z.B. Familie, Partnerschaft oder Gesundheit keinen Einfluss auf die Lebensqualität der Befragten hätten. Die Daten weisen lediglich darauf hin, dass der Stellenwert anderer Bereiche bei der Berücksichtigung der beiden genannten Aspekte materiellen Wohlbefindens an Bedeutung verliert. Eine Erklärung dafür liefert der *indirekte Einfluss* der ökonomischen Lage auf die Zufriedenheit mit anderen Lebensbereichen, die aus der individuellen Perspektive der Befragten sogar als bedeutsamer eingeschätzt werden als das Einkommen. So zeigt sich, dass nicht nur die Zufriedenheit mit dem Einkommen, sondern auch die *Höhe des Einkommens* selbst im signifikanten Zusammenhang mit anderen Arten bereichsspezifischer Zufriedenheit stehen, wie der Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz, der eigenen Wohnung bzw. dem Haus und der näheren Wohnumgebung. Eine gute ökonomische Lage führt somit nicht nur zum hohen materiellen Wohlbefinden, sondern auch zur Zufriedenheit mit anderen wichtigen Lebensbereichen, die ihrerseits wiederum Einfluss auf allgemeine subjektive Lebensqualität haben.

Für eine an Lebensqualität orientierte Politik bedeutet dies, dass die Förderung materiellen Wohlbefindens im späten Erwachsenenalter und Alter mit weiteren positiven „Nebeneffekten“ verbunden ist. Ein hohes Niveau materieller Zufriedenheit bringt nämlich die Tatsache zum Ausdruck, dass die betreffenden Personen gleichzeitig mit anderen wichtigen Lebensbereichen zufriedener sind. Betrachtet man die aktuelle politische Diskussion zu Fragen der Lebensqualität im Alter, so steht diese häufig im Zeichen der Gesundheit. Lebensqualität wird dabei als eine im Alter besonders „bedrohte Kategorie“ angesehen, für die in erster Linie gesundheitliche bzw. körperliche Einschränkungen verantwortlich gemacht werden. Die präsentierte Studie zeigt dagegen, dass Gesundheit zwar aus der individuellen Perspektive der Befragten den allerwichtigsten Bereich ihrer Lebensqualität bildet. Dennoch leistet die Zufriedenheit mit der Gesundheit nicht den meist bestimmenden Beitrag zum subjektiven Wohlbefinden. Eine gute Gesundheit scheint zwar eine wichtige Prädisposition für gute Lebensqualität im späten Erwachsenenalter und Alter zu bilden; die Zufriedenheit mit ihr hat aber nicht die wichtigste Bedeutung, wenn es um die Einschätzungen von Lebenszufriedenheit oder Glück geht. Eine an der Verbesserung globaler Lebensqualität ausgerichtete Politik sollte deshalb den hohen Stellenwert materiellen Wohlbefindens für globales subjektives Wohlbefinden beachten, insbesondere deshalb, weil auch die Zufriedenheit mit der Gesundheit künftig immer stärker davon abhängen wird, ob der Einzelne über entsprechende finanzielle Ressourcen verfügt, die ihm erlauben, für die eigene Gesundheit materiell vorzusorgen.

- Materielles Wohlbefinden – ein Orientierungsmaß für Politik?

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Erkenntnisse bleibt es zu klären, welchen Nutzen das materielle Wohlbefinden als Orientierungsmaß für Politik hat und was Politik tun sollte, um

materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter zu verbessern. Betrachtet man den allgemeinen Stellenwert des materiellen Wohlbefindens, so darf eine an der Verbesserung von Lebensqualität interessierte Politik materielle Zufriedenheit, insbesondere die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, auf keinen Fall ignorieren, den diese beeinflusst nicht nur globale Lebensqualität, sondern steht auch im positiven Zusammenhang mit der Zufriedenheit mit anderen wichtigen Lebensbereichen. Widmet man sich den einzelnen Dimensionen materiellen Wohlbefindens, so liefern die Ergebnisse der Studie einige Hinweise darauf, welche dieser Dimensionen stärker im Verantwortungsbereich der Politik und welche stärker im Zuständigkeitsbereich des Einzelnen liegen. Betrachtet man zunächst die *Zufriedenheit mit dem Einkommen*, so deutet die Analyse der Ursachen darauf hin, dass Politik hier einen wichtigen Beitrag leisten kann, um das sehr niedrige Niveau dieser Art der Zufriedenheit zu verbessern. Einer der wichtigsten Beiträge bestünde darin, für höhere Einkommen bei älteren, insbesondere alleine lebenden Frauen zu sorgen. So scheint sowohl die Einkommenshöhe als auch die Einkommenszufriedenheit im Alter auch heute noch sehr stark von der Geschlechtszugehörigkeit abhängig zu sein. Ein weiteres Anliegen bestünde in der Verbesserung der Einkommen von Personen, die im späten Erwachsenenalter von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Betrachtet man diese Personengruppe, so fällt auf, dass sie nicht nur über die niedrigsten Einkommen verfügt, sondern zusätzlich das höchste Niveau materieller Sorgen aufweist. Allgemein betrachtet, sollte die Güte des Einkommens im Alter immer daran gemessen werden, in welchem Maße es zur finanziellen Sicherheit und zur Unabhängigkeit in der Lebensführung älterer Menschen beiträgt sowie inwiefern es ihnen erlaubt, einen zufrieden stellenden Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Damit verbunden ist das Ziel, für mehr Stabilität der Altersinkünfte zu sorgen. Eine an materiellem Wohlbefinden orientierte Politik sollte vor allem vermeiden, dass sich die Einkommen von Menschen im hohen Alter verschlechtern.

Während eine Verbesserung der Einkommenszufriedenheit durch gezielte politische Strategien – zumindest langfristig – möglich erscheint, entziehen sich die beiden anderen Dimensionen materieller Zufriedenheit stärker dem Einfluss politischer Einflußnahme. Betrachtet man die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard, so zeigt sich zwar, dass auch dieser Bereich von der Höhe des Einkommens abhängig ist. Insgesamt wird jedoch erkennbar, dass diese Dimension stärker durch individuelle Vorstellungen eines guten Lebensstandards determiniert ist. Zu den wichtigsten Kriterien der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard im späten Erwachsenenalter und Alter zählen dabei die Befriedigung eigener Bedürfnisse sowie die Verwirklichung materieller Lebensziele. Eine an der Verbesserung dieser Art materieller Zufriedenheit interessierte Politik müsste jedoch beachten, dass insbesondere materielle Lebensziele sehr flexibel sind. Bestimmend für ihre Veränderung sind neben der Dynamik der Einkommenssituation auch individuelle Lebensstile, die mit bestimmten Vorstellungen eines guten Lebens verbunden sind. Einer Förderung der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard im späten Erwachsenenalter und Alter müsste deshalb eine politische Debatte vorausgehen, in der es um die konsensuelle Definition von Kriterien eines guten materiellen Lebensstandards gehen müsste. Bei der Festlegung bestimmter Standards sollte jedoch darauf geachtet werden, dass für ältere Menschen keine „Minimalstandards“ vorgeschlagen werden. Materielle Lebensqualität sollte auch im hohen Alter nicht an der Befriedigung „notwendiger“ Bedürfnisse festgemacht wer-



den, sondern an Kriterien, die ein zufrieden stellendes, als sinnvoll erlebtes und erfülltes Leben beschreiben.

Zum Abschluss der Diskussion um die Bedeutung der Ergebnisse für Politik muss gefragt werden, ob und wie Politik zur Verbesserung der Konsumzufriedenheit beitragen kann. Will sich Politik dieser Dimension des materiellen Wohlbefindens annehmen, so muss bei der Einleitung konkreter Maßnahmen darauf geachtet werden, dass die Zufriedenheit mit dem Konsum ein mehrdimensionales Konstrukt darstellt. Zufriedenheit mit dem Konsum resultiert folglich aus einer Vielzahl unterschiedlicher Aspekte, wie der Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen, mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums sowie mit dem Gebrauch und Besitz bestimmter Konsumgüter. Politik kann jedoch nicht für alle Dimensionen der Konsumzufriedenheit verantwortlich sein. Ein Anliegen, das zumindest zum Teil dem politischen Verantwortungsbereich zugeordnet werden kann, ist die Unterstützung struktureller Voraussetzungen eines „guten“ Konsums. So machte die Studie darauf aufmerksam, dass insbesondere ältere Menschen, die unter nachlassender Gesundheit leiden und mit einem zunehmenden Schrumpfen sozialer Unterstützungsnetzwerke konfrontiert werden, mit den Entfernungen zu Einkaufsstätten, der Auswahl beim Einkaufen vor Ort sowie dem Aufwand, der beim Einkaufen entsteht, unzufrieden sind. Einen positiven Einfluss auf diese Dimension der Konsumzufriedenheit hätten insbesondere jene Maßnahmen, welche die Mobilität älterer Menschen fördern. Zusätzlich dazu könnten aber auch stadtplanerische Maßnahmen dazu beitragen, dass Einkaufsstätten von älteren Menschen besser erreicht werden könnten. Insgesamt muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass im Hinblick auf die „Zusammensetzung“ der Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums sowie ihre Ursachen bisher noch erheblicher Klärungsbedarf besteht. Zu den Aufgaben einer an der Verbesserung der Zufriedenheit mit dem Konsum interessierten Politik müsste folglich auch die Bemühung gehören, entsprechendes Wissen zu generieren, das die Einflussfaktoren unterschiedlicher Dimensionen eines guten Konsums beinhaltet. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung alternder und älterer Menschen in ihrer Rolle als Konsumenten sollte ebenfalls überlegt werden, wie vor allem jenen älteren Menschen, die nicht mehr in der Lage sind, ihre Konsumentenrolle aufgrund gesundheitlicher und funktioneller Einschränkungen selbständig wahrzunehmen, der Zugang zu einer zufrieden stellenden Einkommensverwendung ermöglicht werden kann.

#### 6.4 Bedeutung der Erkenntnisse für die Wirtschaft

Ökonomische Ressourcen und ihre Dynamik bilden die wichtigsten Voraussetzungen für materielles Wohlbefinden im späten Erwachsenenalter und Alter. In der neueren politischen Diskussion wird die Einkommens- und Vermögenssituation heutiger und künftiger Kohorten älterer Menschen jedoch weniger aus der Perspektive der *individuellen*, sondern der *gesellschaftlichen* Lebensqualität betrachtet. Ökonomische Ressourcen älterer und alternder Menschen gelten dabei als eines der wichtigsten Potenziale für einen „aktiven Beitrag zum Wohle der Gesellschaft“ (BMFSFJ 2006, S. 29). Die Koppelung gesellschaftlicher an die individuelle Lebensqualität basiert unter anderem auf der Rolle der Älteren als Konsumenten, von deren *Kaufkraft* und *Konsumzielen* sowohl künftige wirtschaftliche Entwicklung als auch die Be-

schäftigungssituation in Deutschland abhängen wird (ebenda). Wirtschaftliches Wachstum wird vor allem in jenen Bereichen erwartet, die ein besseres, d.h. selbständiges, unabhängiges und aktives Leben im Alter ermöglichen. Das sozial- bzw. gesellschaftspolitische Ziel, mit dem die Förderung der Lebensqualität älterer Konsumenten begründet wird, besteht darin, den gesellschaftlichen mit dem individuellen Nutzen zu verbinden. Wirtschaftliches Wachstum – so das Argument – wird in der Zukunft stärker davon abhängig sein, inwiefern es den Verantwortlichen gelingt, zur Verbesserung der Lebensqualität älterer Menschen beizutragen. Die Voraussetzung für diese Annahme besteht jedoch darin, dass ältere und alternde Menschen über genügend Einkommen verfügen, um dieses für bessere Produkte und Dienstleistungen verwenden zu können. Von wesentlicher Bedeutung ist aber auch die Bereitschaft der betreffenden Personengruppe, in die Steigerung ihrer Lebensqualität zu „investieren“. Beides ist zudem nur dann möglich, wenn ein diesbezüglich entwickelter Produkt- und Dienstleistungsmarkt existiert, der die Befriedigung dieser Bedürfnisse zulässt (Hilbert & Naegele 2002, Evans & Hilbert 2002, Cirkel et al. 2006).

Der politischen Strategie des sog. „qualitativen Wachstums“, die der Förderung der *Seniorenwirtschaft* zugrunde liegt, fehlt jedoch bisher eine explizite Konzeption individueller Lebensqualität älterer Menschen bzw. die Formulierung einer solchen Konzeption als politisches Ziel. Im Großen und Ganzen wird der Begriff der Lebensqualität vor allem auf bessere Versorgungsstrukturen beschränkt sowie auf die Entwicklung von Produkten, die eine Erleichterung alltäglicher Handlungsvollzüge und die Gewährleistung von mehr Selbständigkeit versprechen. Zu den wichtigsten Handlungsbereichen zählt bisher die Verbesserung der gesundheitlichen und pflegerischen Versorgung, die Entwicklung von Angeboten für ein selbständiges Wohnen und die Schaffung eines vielfältigeren Freizeitangebots. Das Fehlen einer allgemein gültigen Definition individueller Lebensqualität im Alter erschwert jedoch eine differenzierte Überprüfung der Frage, *welche Aspekte, unter welchen Bedingungen, zu wessen Lebensqualität beitragen*. Sollte wirtschaftliches Wachstum von der Verbesserung individueller Lebensqualität abhängig gemacht werden, so müsste eine an diesem Ziel orientierte Wirtschaft die Entwicklung der Produkte und Dienstleistungen sowie die strukturellen Zugangsbedingungen zu den eigenen Produkten und Dienstleistungen nicht nur an den eigenen wirtschaftlichen Interessen, sondern an konkreten Kriterien guter Lebensqualität im Alter messen. Ergänzend dazu bedürfte es einer politischen Diskussion darüber, welches der beiden mit der Förderung der Seniorenwirtschaft verbundenen Ziele – die Verbesserung der individuellen *oder* gesellschaftlichen Lebensqualität – eine höhere Priorität erhalten sollte. So hat die Lebensqualitätsforschung in der Vergangenheit häufig darauf hingewiesen, dass sich Merkmale guter Gesellschaften nicht per se in der individuellen Lebensqualität einzelner Menschen widerspiegeln müssen und dass eine Verbesserung individueller Lebensqualität nicht immer zu besseren gesellschaftlichen Lebensbedingungen führen muss.

Der letzte Abschnitt ist deshalb einer zusammenfassenden Diskussion jener Ergebnisse der Studie gewidmet, die den älteren Menschen in seiner Konsumentenrolle betreffen. Dabei wird es um die Auseinandersetzung mit der Bedeutung bzw. dem Einfluss der Zufriedenheit mit dem Konsum auf subjektive Lebensqualität gehen sowie um die Frage nach den Einflussfaktoren der Konsumzufriedenheit im späten Erwachsenenalter und Alter. Abschließend werden ausgesuchte Konsumeinstellungen älterer Menschen diskutiert.

- Die Bedeutung der Konsumzufriedenheit für subjektive Lebensqualität

Die wirtschaftliche Bedeutung älterer und alternder Menschen wird unter anderem mit ihrer Rolle als Konsumenten assoziiert. Eine an der Verbesserung der Lebensqualität interessierte Wirtschaft sollte folglich über entsprechendes Wissen darüber verfügen, welche konsumbezogenen Merkmale generell zur Verbesserung der Lebensqualität dieser Personengruppe beitragen. Betrachtet man die Ergebnisse der präsentierten Studie, so zeigte sich, dass die Zufriedenheit mit unterschiedlichen Dimensionen des Konsums einen insgesamt positiven Einfluss auf Lebenszufriedenheit und emotionale Befindlichkeit von Personen im späten Erwachsenenalter und Alter hat. Einigen Aspekten der Konsumzufriedenheit kommt jedoch ein besonders hoher Stellenwert zu. Am wichtigsten für subjektive Lebensqualität erweisen sich hier jene Bereiche konsumbezogener Zufriedenheit, die von der Höhe ökonomischer Ressourcen abhängig sind. Dazu zählen die Zufriedenheit mit dem bestehenden Konsumrahmen und die Zufriedenheit mit erworbenen Produkten. Je höher die Zufriedenheit mit diesen beiden Aspekten ist, umso höher ist das Niveau der globalen Lebensqualität innerhalb der befragten Personengruppe. Für eine an der Verbesserung der Lebensqualität orientierte Wirtschaft bedeutet dies, dass die Zufriedenheit mit dem Konsum nur dann zur Lebensqualität beitragen kann, wenn ältere Menschen überhaupt über genügend Einkommen verfügen, um *erwünschte* Konsumgüter erwerben zu können.

Die Studie zeigt darüber hinaus, dass Konsum nur dann zur Lebensqualität beitragen kann, wenn die *Einkaufsbedingungen* bzw. *–umstände* es älteren Menschen ermöglichen, trotz körperlicher Einschränkungen die Konsumentenrolle selbständig wahrzunehmen. Im Einzelnen bedeutet dies, dass die Zufriedenheit mit der Auswahl von Produkten und Einkaufsmöglichkeiten vor Ort, die Erreichbarkeit von Einkaufsstätten und der zeitliche bzw. kräftemäßige Aufwand beim Einkaufen einen zwar schwächeren, aber immer noch wichtigen Einfluss auf subjektive Lebensqualität haben. Sind ältere Menschen mit den sog. strukturellen Voraussetzungen des Konsums unzufrieden, mindert dies ihre wahrgenommene Lebensqualität. Für eine an der Verbesserung der Lebensqualität interessierte Wirtschaft bedeutet dies, dass es bei weitem nicht ausreichend ist, für die Entwicklung altersgerechter Produkte und Dienstleistungen zu sorgen. Ebenso notwendig ist es, den Zugang zum Konsumangebot zu ermöglichen bzw. zu erleichtern. Dies bezieht sich nicht nur auf spezifische Angebote, die ausschließlich für die Gruppe älterer Menschen entwickelt wurden, sondern ebenfalls auf den Erwerb von Produkten des täglichen Bedarfs, auf die grundsätzliche Erreichbarkeit von Einkaufsstätten sowie die Partizipation an einem entsprechenden Angebot, zu dem der Zugang gerade für Ältere aufgrund vielfältiger Barrieren besonders erschwert ist. Auffällig ist dabei, dass die Zufriedenheit mit den strukturellen Voraussetzungen des Konsums in erster Linie nicht von der Höhe des Einkommens abhängig ist, sondern vom Alter der Befragten. Dies bedeutet, dass ein hohes Einkommen mit steigendem Alter wenig nützt, wenn Einkaufsstätten nicht erreichbar sind und die Auswahl von Produkten begrenzt ist.

- Von welchen Faktoren hängt die Zufriedenheit mit dem Konsum ab?

In der präsentierten Studie wurde nicht nur danach gefragt, ob die Zufriedenheit mit dem Konsum einen Einfluss auf Lebensqualität hat, sondern ebenfalls danach, welche konkreten Faktoren die Zufriedenheit älterer Menschen mit den unterschiedlichen Aspekten des Kon-

sums beeinflussen. Einen der wichtigsten Faktoren bildet in diesem Zusammenhang die Höhe des aktuellen Einkommens. Neben der Einkommenshöhe spielt aber auch die Einkommensdynamik eine entscheidende Rolle. Unzufriedener mit dem Konsum sind vor allem jene Personen, deren Nettoeinkommen sich in der Vergangenheit verschlechterte. Erwarten die Befragten eine weitere Verschlechterung ihrer Einkommenslage in der Zukunft, hat dies einen weiteren negativen Effekt auf ihre Konsumzufriedenheit. Soll die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland von der Konsumkraft älterer Menschen profitieren, so ist es nur dann möglich, wenn sich die Einkommen der älteren Kohorten nicht entscheidend verschlechtern. Zufriedenheit mit dem Konsum hängt wiederum davon ab, ob ältere Menschen auf eine sichere Einkommenssituation in der Zukunft hoffen können und ob ihnen genügend Spielraum bleibt, der den Erwerb von Produkten erlaubt, die über den „normalen Lebensunterhalt“ hinausgehen. Ansonsten können von potentiellen Verbesserungen der Lebensqualität nur jene Älteren profitieren, die den obersten Einkommensschichten zuzuordnen sind.

Die negative Einkommensdynamik im Alter mindert nicht nur die Konsumzufriedenheit, sondern trägt ebenfalls zu einer Einschränkung der Konsumausgaben bei. Einen Hinweis darauf liefern Zusammenhänge zwischen der Veränderung des Einkommens und ihrem Einfluss auf die Änderung von Konsumgewohnheiten. So zeigte sich, dass Personen im späten Erwachsenenalter und Alter ihre Konsumgewohnheiten insbesondere dann ändern, wenn sich ihr Einkommen verschlechtert. Dieser Zusammenhang galt in der gesamten Stichprobe, d.h. er war nicht von der *absoluten Höhe des Einkommens* abhängig. Eine Verbesserung des Einkommens führte unter den Befragten dagegen nicht zu der Änderung ihrer Konsumgewohnheiten. Dies deutet darauf hin, dass sich Konsumgewohnheiten von Personen im späten Erwachsenenalter durch eine gewisse Stabilität bzw. Konstanz auszeichnen. Dies bestätigen auch die erhobenen Daten: Je älter die Befragten waren und je länger ihr Austritt aus dem Beruf zurücklag, umso weniger tendierten sie dazu, ihr gewohntes Verhalten im Hinblick auf die Einkommensverwendung zu verändern. Können ältere Menschen aber ihre gewohnten Konsumstile aus finanziellen Gründen nicht mehr aufrechterhalten, wirkt sich dies negativ auf ihre Konsumzufriedenheit aus. Die Konfrontation mit mehr oder weniger starken Einkommenseinschnitten im *sehr hohen Alter* hatte dabei einen besonders negativen Einfluss auf alle Bereiche des materiellen Wohlbefindens. An diesem Beispiel wird deutlich, dass Einkommensverluste einen der wichtigsten Faktoren bilden, die ältere Menschen zur Veränderung ihrer Konsumgewohnheiten zwingen. Dabei dürfte dieser Zwang umso höher sein, je niedriger das Einkommen der Betroffenen ist.

Als besonders wichtig für die Zufriedenheit mit dem Konsum erwies sich ebenfalls das Vorhandensein von Sparpotenzialen. Im Rahmen der Befragung zeigte sich, dass die Möglichkeit, einen Teil des verfügbaren Einkommens regelmäßig zu sparen, unter älteren Menschen nicht einen „Konsumverhinderungsfaktor“ – wie häufig angenommen wird – darstellt. Ersparnisbildung scheint vielmehr einen positiven Beitrag zur Konsumzufriedenheit zu leisten. Zudem weisen die Ergebnisse darauf hin, dass sich insbesondere jene Älteren kostspieligere und damit auch häufig bessere Produkte leisten können, die zwecks Erwerbs dieser Güter auf einen Teil ihres Einkommens zeitweise verzichten können. Je mehr Einkommen den Betroffenen zur Verfügung steht und je mehr sie sparen können, umso zufriedener sind sie mit den Produkten, die sie erwerben. Aus der Perspektive der Wirtschaft sollte die Ersparnisbildung im

Alter deshalb nicht als ein Hindernis für den Konsum betrachtet werden, sondern als die Möglichkeit, besondere Anschaffungen tätigen zu können.

- Die individuelle Wichtigkeitseinschätzung des Konsums für Lebensqualität

Die Bedeutung des Konsums für Lebensqualität kann auf zwei Arten und Weisen ermittelt werden: zum einen anhand subjektiver Einschätzungen der Befragten, zum anderen aufgrund von statistischen Analysen. In der präsentierten Studie zeigte sich, dass der durch statistische Analysen ermittelte Stellenwert des Konsums für die subjektive Lebensqualität der Befragten wichtiger war als der Stellenwert, den die Befragten dem Konsum selbst zugewiesen haben. Eine Erklärung für die vergleichsweise niedrige individuelle Wertung des Konsums kann jedoch mit der schweren Abgrenzbarkeit dieses Lebensbereiches gegenüber anderen Lebensbereichen begründet werden. Ein gutes Beispiel stellt hier das Wohnen dar. So verwenden die Befragten für ihre eigene Wohnung oder ihr Haus einen großen Teil ihres Einkommens und schreiben dem Wohnen ebenfalls einen sehr hohen Stellenwert zu. In diesem Kontext betrachten sie sich jedoch nicht als Konsumenten. Der Begriff des Konsums wird von den älteren Befragten mit hoher Wahrscheinlichkeit ausschließlich auf den Akt der Einkommensverwendung bezogen. Aus dieser Perspektive muss „korrigierend“ angemerkt werden, dass den Befragten nicht das Einkaufen per se wichtig ist, sondern der verfügbare Konsumrahmen, den sie zur Verwirklichung ihrer eigenen (materiellen) Ziele benötigen.

Obwohl die Befragten dem Konsum im Vergleich zu anderen Bereichen einen niedrigen Stellenwert zumaßen, war er für sie keinesfalls gänzlich unbedeutend. So gaben immerhin ca. 56% aller Befragten an, dass der Konsum für sie mindestens eher wichtig sei. Versucht man die Merkmale jener Personen herauszufinden, die dem Konsum eine wichtige Rolle für ihre Lebensqualität zugeschrieben haben, so zeigte sich, dass hier soziodemographische Variablen, wie Alter, Geschlecht oder berufliche Qualifikation keine entscheidende Rolle spielen, sondern vielmehr individuelle Einstellungen zur Einkommensverwendung und zum Konsum. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Konsum im Allgemeinen von jenen Personen höher wertgeschätzt wird, die gesellschaftliche bzw. soziale Anerkennung als eine wichtige Funktion des Einkommens betrachten. Einen größeren Wert auf den Konsum als einen Bestandteil der Lebensqualität legten auch jene Personen, die eine wichtige Funktion des Einkommens in der Gewährleistung von Attraktivität und Ästhetik sahen. Zusätzlich dazu war der Konsum jenen Befragten wichtiger, für die das Einkommen eine bedeutsame Funktion bei der Gewährleistung von Lebensfreude, Spaß und Genuss hatte. Eine Bestätigung für den letzten Befund findet sich auch unter den statistischen Analysen, die den Einflussfaktoren der Konsumzufriedenheit nachgingen. Auch hier zeigte sich, dass der Konsum insgesamt von jenen Personen stärker wertgeschätzt wurde, die stärker zum sog. hedonistischen Konsum tendierten. Die Überzeugung, dass Konsum auch aus Spaß unternommen werden kann, beeinflusste nicht nur den individuellen Stellenwert des Konsums selbst, sondern hatte darüber hinaus einen positiven Einfluss auf die Konsumzufriedenheit. Einkommensverwendung scheint somit dann zufrieden stellender zu sein, wenn die Betroffenen einen gewissen ökonomischen Spielraum haben, der ihnen erlaubt, die getätigten Ausgaben genießen zu können. Betrachtet man die Verteilung hedonistischer Konsumeinstellungen in Abhängigkeit vom Alter, so sieht es zwar so aus, als ob die „jungen Alten“ in der Lage wären – sowohl ökonomisch als auch „psycho-

logisch“ – an dem Angebot der Wirtschaft zu partizipieren. Werden sich die Einkommen älterer Kohorten jedoch im Laufe ihres Altern verschlechtern, besteht das Risiko, dass ein Teil der Älteren auf Innovationen, die gemäß dem Ziel der Verbesserung der Lebensqualität dienen, verzichten werden muss. Ein zufrieden stellender Konsum hängt darüber hinaus nicht nur von der Höhe der Einkommenslage ab, sondern auch davon, ob Menschen auf eine sichere Einkommenslage in der Zukunft blicken können.

## Literaturverzeichnis

- Abbe, A., Tkach, Ch. & Lyubomirsky (2003). The art of living by dispositionally happy people. *Journal of Happiness Studies*, 4, 385-404.
- Abrams, M. (1973). Subjective social indicators. *Social Trends*, 4, 35-50.
- Ackerman, N. & Paolucci, B. (1983). Objective and subjective income adequacy: Their relationship to perceived life quality measures. *Social Indicators Research*, 12, 25-48.
- Adelmann, P.K. (1987). Occupational complexity, control, and personal income: Their relation to psychological well-being in men and women. *Journal of Applied Psychology*, 72, 529-537.
- Ahuvia, A.C. (2002). Individualism, collectivism and cultures of happiness: A theoretical conjecture on the relationship between consumption, culture and subjective well-being at the national level. *Journal of Happiness Studies*, 3, 23-36.
- Ahuvia, A.C. (1999). Honor versus hedonism: a cross-cultural analysis of the "missing link" between income and subjective well-being. URL: <http://marketing.byu.edu/htmlpages/ccrs/proceedings99/ahuvia.htm>.
- Ahuvia, A.C. & Friedman, D.C. (1998). Income, consumption and subjective well-being: Toward a composite macromarketing model. *Journal of Macromarketing*, 18, 153-168.
- Ahuvia, A.C. & Wong, N. (2002). Personality and values based materialism: Their relationship and origins. *Journal of Consumer Psychology*, 12, 389-402.
- Alicke, M.D., Klotz, M.L., Breitenbecher, D.L., Yurak, T.J. & Vredenburg, D.S. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 804-825.
- Allardt, E. (1976). Dimensions of welfare in the comparative Scandinavian study. *Acta Sociologica*, 19, 227-239.
- Amann, A. (2000). *Kurswechsel für das Alter*. Wien: Böhlau.
- Amann, A. (1993). Soziale Ungleichheit im Gewande des Alters. In G. Naegele & H.-P. Tews (Hrsg.), *Lebenslagen im Strukturwandel des Alters* (S. 100 – 115). Berlin: Duncker & Humblot.
- Andreß, H.-J., Krüger, A. & Sedlacek, B.K. (2004). Armut und Lebensstandard. Zur Entwicklung des notwendigen Lebensstandards der Bevölkerung 1996-2003. Gutachten im Rahmen des Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung. Köln.
- Andreß, H.-J. & Lipsmeier, G. (1999). Lebensstandard nicht allein von Einkommen abhängig - Ergebnisse einer aktuellen Umfrage. Informationsdienst *Soziale Indikatoren*, 21, Januar 1999, 5-8.
- Andreß, H.-J. & Lipsmeier, G. (1995). Was gehört zum notwendigen Lebensstandard und wer kann ihn sich leisten? Ein neues Konzept zur Armutsmessung. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B31-32, 35-40.
- Andrews, F.M. (Hrsg.) (1986). *Research on the quality of life*. Michigan: Survey Research Center, University of Michigan.
- Andrews, F.M. & McKenell, A.C. (1980). Measures of self-reported well-being: their affective, cognitive, and other components. *Social Indicators Research*, 8, 127-155.
- Andrews, F. M. & Withey, S.B. (1976). *Social indicators of well-being: Americans` perceptions of life quality*. New York: Plenum Press.
- Antonovsky, A. (1996). The salutogenic model as a theory to guide health promotion. *Health Promotion International*, 11, 11-18.
- Arendt, J.N. (2005). Income and "outcomes" for elderly: Do the poor have a poorer life? *Social Indicators Research*, 70, 327-347.

- Argyle, M. (2001). *The psychology of happiness*. Hove, East Sussex: Routledge.
- Argyle, M. (1999). Causes and correlates of happiness. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundation of hedonic psychology* (S. 353-373). New York: Russell Sage Foundation.
- Argyle, M. (1996). Subjective well-being. In A. Offer (Hrsg.), *In pursuit of the quality of life* (S. 18-45). New York: Oxford University Press.
- Arnould, E., Price, L. & Zinkhan, G. (2002). *Consumers*. New York: McGraw-Hill.
- Austin, J.T. & Vancouver, J.B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120, 338-375.
- Baltes, M.M. & Carstensen, L.L. (1996). The process of successful aging. *Ageing and Society*, 16, 397-422.
- Baltes, P.B. & Baltes, M.M. (1990). Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation. In P.B. Baltes & M.M. Baltes (Hrsg.), *Successful aging: Perspectives from the behavioral sciences* (S. 1-34). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Barrett, L.F. & Russel, J.A. (1999). The structure of current affect: Controversies and emerging consensus. *Psychological Science*, 8, 10-14.
- Barrick, A.L., Hutchinson, R.L. & Deckers, L.H. (1989). Age effects on positive and negative emotions. *Journal of Social Behavior and Personality*, 4, 421-429.
- Beck, A. T. (1976). *Cognitive therapy and emotional disorders*. New York: International University Press.
- Becker, G.S. & Murphy, K.M. (2000). *Social economics. Market behavior in a social environment*. Cambridge: Belknap Press.
- Becker, P. (1991). Theoretische Grundlagen. In A. Abele & P. Becker (Hrsg.), *Wohlbefinden. Theorie, Empirie, Diagnostik* (S. 13-50). Weinheim: Juventa.
- Belk, R.W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 12, 265-280.
- Belk, R.W. (1984). Three scales to measure constructs related to materialism: Reliability, validity and relationships to measures of happiness. *Advances in Consumer Research*, 11, 291-297.
- Belk, R.W. (1983). Worldly possessions: Issues and criticisms. *Advances in Consumer Research*, 10, 514-519.
- Bellebaum, A. (2002). Glück. Erscheinungsvielfalt und Bedeutungsreichtum. In A. Bellebaum (Hrsg.), *Glücksforschung. Eine Bestandsaufnahme* (S. 13-42). Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Bentham, J. (1996). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford: Oxford University Press (Ersterscheinung 1789).
- Berger-Schmitt, R. & Noll, H.-H. (2000). Conceptual framework and structure of a European System of Social Indicators. EU-Reporting Working Paper No. 9. Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA), Mannheim.
- Binswanger, M. (2003). Why does economic growth fail to make us happier? Treadmills behind the paradox of happiness. Discussion Paper Nr. 2003 WO1, Solothurn University of Applied Sciences Northwestern Switzerland, Olten, St. Gallen.
- Biswas-Diener, R. & Diener, E. (2001). Making the best of a bad situation: Satisfaction in the slums of Calcutta. *Social Indicators Research*, 55, 329-352.



- Blanchflower, D.G. & Oswald, A.J. (2000). Well-being over time in Britain and the USA. Working Paper No. 7487, January 2000. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Massachusetts, USA.
- Boehnke, K., Fuß, D. & Rupf, M. (2001). Values and well-being: the mediating role of worries. In P. Schmuck & K.M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being. Towards a positive psychology of human striving* (S. 85-101). Seattle: Hogrefe & Huber Publishers.
- Boehnke, K., Schwartz, S., Stromberg, C. & Sagiv, L. (1998). The structure and dynamics of worry: Theory, measurement, and cross-national replications. *Journal of Personality*, 66, 745-782.
- Boelhouwer, J. & Stoop, I. (1999). Measuring well-being in the Netherlands. *Social Indicators Research*, 48, 51-75.
- Böhnke, P. & Delhey, J. (1999). Lebensstandard und Armut im vereinten Deutschland. WZB-Mitteilungen, FS III 99-408, 6. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin.
- Bostic, T.J. & Ptacek, J.T. (2001). Personality factors and the short-term variability in subjective well-being. *Journal of Happiness Studies*, 2, 355-373.
- Bowling, A. (1995 a). The most important things in life. Comparisons between older and younger population age groups by gender. Results from a national survey of the public's judgements. *International Journal of Health Sciences*, 6, 169-175.
- Bowling, A. (1995 b). What things are important in people's lives? *Social Science and Medicine*, 41, 1447-1462.
- Bowling, A. & Windsor, J. (2001). Towards the good life: A population survey of dimensions of quality of life. *Journal of Happiness Studies*, 2, 55-81.
- Bowling, A., Banister, D., Sutton, S., Evans, O. & Windsor, J. (2002). A multidimensional model of the quality of life in older age. *Aging and Mental Health*, 6, 355-371.
- Bradburn, N.M. (1969). The structure of psychological well-being. Chicago: Aldine.
- Bradburn, N.M. & Caplovitz, D. (1965). Reports on happiness: a pilot study of behavior related to mental health. Chicago: Aldine.
- Brandtstädter, J. & Greve, W. (1994). The aging self: Stabilizing and protective processes. *Developmental Review*, 14, 52-80.
- Brandtstädter, J. & Greve, W. (1992). Das Selbst im Alter: adaptive und protektive Mechanismen. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 24, 1-20.
- Brandtstädter, J. & Renner, G. (1990). Tenacious goal pursuit and flexible goal adjustment: Explication and age-related analysis of assimilation and accommodation strategies of coping. *Psychology and Aging*, 5, 58-67.
- Brandtstädter, J. & Wentura, D. (1994). Veränderung der Zeit- und Zukunftsperspektive im Übergang zum höheren Erwachsenenalter: Entwicklungspsychologische und differentielle Aspekte. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 26, 2-21.
- Braun, O.L. & Wicklund, R.A. (1989). Psychological antecedents of conspicuous consumption. *Journal of Economic Psychology*, 10, 161-187.
- Brewer, J. & Porter, R. (1993). Introduction. In J. Brewer & R. Porter (Hrsg.), *Consumption and the world of goods*. London: Routledge.
- Brickman, P., Coates, D. & Janoff-Bulman, R. (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 917-927.
- Brickman, P. & Campbell, D.T. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M.H. Appley (Hrsg.), *Adaptation Level Theory: A symposium* (S. 287 – 302). New York: Academic Press.

- Brody, L.R. & Hall, J.A. (1993). Gender and emotion. In M. Lewis & M. Haviland (Hrsg.), *Handbook of Emotions* (S. 447-460). New York: Guilford Press.
- Brown, J. & Flynn, T. (2004). The components of quality of life nominated by older people. A systematic review of the literature. In J. Brown, J., Bowling, & A. Flynn (Hrsg.), *Models of quality of life: A taxonomy, overview and systematic review of the literature* (S. 78-100). European Forum on Population Ageing Research, London.
- Brown, J., Bowling, A. & Flynn, T. (Hrsg.) (2004). *Models of quality of life: a taxonomy, overview and systematic review of the literature*. London: European Forum on Population Ageing Research, London.
- Browne, J.P., O'Boyle, C.A. & McGee, H.M. (1994). Individual quality of life in the healthy elderly. *Quality of Life Research*, 3, 235-244.
- Brunstein, J.C. (1993). Personal goals and subjective well-being: a longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1061-1070.
- Bulmahn, T. (1999). Attribute einer lebenswerten Gesellschaft: Freiheit, Wohlstand, Sicherheit und Gerechtigkeit. WZB-Arbeitspapiere, FS III 99 – 411. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin.
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) (2006). Potenziale des Alters in Wirtschaft und Gesellschaft. 5. Altenbericht der Bundesregierung. Berlin: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) (2005). Alterssurvey 2002 - Auf einen Blick: Die materielle Lage in der zweiten Lebenshälfte. Bonn: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) (2002). Vierter Bericht zur Lage der älteren Generation. Berlin: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGS) (2005 a). Lebenslagen in Deutschland: der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Kurzfassung. Bonn: Eigenverlag.
- Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGS) (2005 b). Lebenslagen in Deutschland: der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung: Langfassung. Berlin: Eigenverlag.
- Burroughs, J.E. & Rindfleisch, A. (2002). Materialism and well-being: A conflicting values perspective. *Journal of Consumer Research*, 29, 348-370.
- Burroughs, J.E. & Rindfleisch, A. (1997). Materialism as a coping mechanism: An inquiry into family disruption. *Advances in Consumer Research*, 24, 89-97.
- Buunk, B.P. & Gibbons, F.X. (2000). Toward an enlightenment in social comparison theory. In J. Suls & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: theory and research* (S. 487-499). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Buunk, B.P. & Gibbons, F.X. (Hrsg.) (1997). *Health, coping, and well-being: Perspectives from social comparison theory*. Mahwah, New York: Erlbaum.
- Campbell, A. (1981). The sense of well-being in America: Recent patterns and trends. New York: McGraw-Hill.
- Campbell, A. & Converse, P.E. (1972). The human meaning of social change. New York: Russell Sage Foundation.
- Campbell, A., Converse, P.E. & Rogers, W.L. (1976). The quality of American life. Ann Arbor: Institute for Social Research.
- Campbell, C. (1987). The romantic ethic and the spirit of consumerism. Oxford: Blackwell.

- Cantor, N. & Sanderson, C.A. (1999). Life task participation and well-being: The importance of taking part in daily life. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 230-243). New York: Russell Sage Foundation.
- Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*. New Jersey: Rutgers University Press.
- Carp, F.M. & Carp, A. (1982). Test of a model of domain satisfactions and well-being: Equity considerations. *Research on Aging*, 4, 503-522.
- Carstensen, L.L. (1995). Evidence for a life-span theory of socioemotional selectivity. In L.E. Jacobs (Hrsg.), *Nebraska Symposium on Motivation* (S. 209-254). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Carstensen, L.L., Charles, S.T., Isaacowitz, D.M. & Kennedy, Q. (2003). Emotion and life-span personality development. In R.J. Davidson, K.R. Scherer & H.H. Goldsmith (Hrsg.), *Handbook of affective sciences* (S. 726-744). Oxford: Oxford University Press.
- Carstensen, L.L., Gross, J.J. & Fung, H. (1998). The social context of emotional experience. In K.W. Schaie & M.P. Lawton (Hrsg.), *Annual review of gerontology and geriatrics: Vol. 17. Focus on emotion and adult development* (S. 325-352). New York: Springer.
- Carstensen, L.L., Mayr, U., Pasupathi, M. & Nesselrode, J.R. (2000). Emotional experience in everyday life across the adult life span. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 644-655.
- Carver, Ch.S. & Baird, E. (1998). The American dream revisited: Is it what you want or why you want it that matters? *Psychological Science*, 9, 289-292.
- Carver, Ch.S. & Scheier, M.F. (2000). Scaling back goals and recalibration of the affect system are processes in normal adaptive self-regulation: understanding "response shift" phenomena. *Social Science and Medicine*, 50, 1715-1722.
- Carver, Ch.S. & Scheier, M.F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, 97, 19-35.
- Casey, B. & Yamada, A. (2002). Getting older, getting poorer? A Study of the earnings, pensions assets and living arrangements of older people in nine countries. Labour Market and Social Policy Occasional Paper Nr. 60. OECD, Paris.
- Chambers, R. (1997). Editorial: Responsible well-being - a personal agenda for development. *World Development*, 25, 1743-1754.
- Chang, L. & Arkin, R.M. (2002). Materialism as an attempt to cope with uncertainty. *Psychology and Marketing*, 19, 389-406.
- Charles, S.T., Reynolds, Ch.A. & Gatz, M. (2001). Age-related differences and change in positive and negative Affect over 23 years. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 136-151.
- Cirkel, M., Hilbert, J. & Schalk, Ch. (2006). Produkte und Dienstleistungen für mehr Lebensqualität im Alter. In Deutsches Zentrum für Altersfragen (DZA) (Hrsg.), *Produkte, Dienstleistungen und Verbraucherschutz für ältere Menschen* (S. 8-154). Berlin: Lit-Verlag.
- Clark, A. (1999). Are wages habit forming? Evidence from micro data. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39, 179-200.
- Clark, A. & Oswald, A.J. (1995). Satisfaction and comparison income. *Journal of Public Economics*, 61, 359-381.
- Clark, A. & Oswald, A.J. (1994). Unhappiness and unemployment. *The Economic Journal*, 104, 648-659.
- Clark, A., Diener, E., Georgellos, Y. & Lucas, R.E. (2003). Lags and leads in life satisfaction: A test of the baseline hypothesis. Working Paper No. 14/2003. Department and Laboratory of Applied and Theoretical Economics (DELTA), Paris.

- Cole, D.N.D., Wright, M.J., Sirgy, J.M., Kosenko, R., Ratz, D. & Meadow, H.L. (1992). Testing the reliability and validity of two measures of materialism. *Developments in Marketing Science*, 15, 383-387.
- Conner, K.A., Powers, E.A. & Bultena, G.L. (1979). Social interaction and life satisfaction: An empirical assessment of late-life patterns. *Journal of Gerontology*, 34, 116-121.
- Costa, P.T. & McCrae, R.R. (1980). Influence of extraversion and neuroticism on subjective well-being: Happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 668-678.
- Costa, P.T., Zonderman, A.B., McCrae, R.R., Cornoni-Huntley, J., Locke, B.Z. & Barbano, H.E. (1987). Longitudinal analyses of psychological well-being in a national sample : Stability of mean levels. *Journal of Gerontology*, 42, 50-55.
- Csikszentmihalyi, M. (1999). *Das Flow-Erlebnis*. 7. Auflage. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Csikszentmihalyi, M. & Rochberg-Halton, E. (1981). *The meaning of things: Domestic symbols and the self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cumming, E. & Henry, W.E. (1961). *Growing old*. New York: Basic Books.
- Cummins, R.A. (2003). Normative life satisfaction: Measurement issues and a homeostatic model. *Social Indicators Research*, 64, 225-256.
- Cummins, R.A. (2000 a). Personal income and subjective well-being: A review. *Journal of Happiness Studies*, 1, 133-158.
- Cummins, R.A. (2000 b). Objective and subjective quality of life: an interactive model. *Social Indicators Research*, 52, 55-72.
- Cummins, R.A. (1998 a). The second approximation to an international standard for life satisfaction. *Social Indicators Research*, 43, 307-334.
- Cummins, R.A. (1998 b). Quality of life definition and terminology. International Society for Quality of Life Studies (ISQOLS), Blacksburg, Virginia.
- Cummins, R.A. (1997). *Comprehensive Quality of Life Scale - Adult (ComQol-A5) Manual*. School of Psychology, Deakin University, Melbourne.
- Cummins, R.A. (1996). The domains of life satisfaction: an attempt to order chaos. *Social Indicators Research*, 38, 303-328.
- Cummins, R.A. (1995). On the trail of the gold standard for subjective well-being. *Social Indicators Research*, 35, 170-200.
- Cummins, R.A. & Gullone, E. (2000). Why we should not use 5-point Likert scales: The case for subjective quality of life measurement. Proceedings at the "Second International Conference on Quality of Life in Cities". (S. 74-93). Singapore: National University of Singapore.
- Cummins, R.A. & Nistico, H. (2002). Maintaining life satisfaction: The role of positive cognitive bias. *Journal of Happiness Studies*, 3, 37-69.
- Cummins, R.A., McCabe, M.P., Romeo, Y. & Gullone, E. (1994). The comprehensive quality of life scale: Instrument development and psychometric evaluation on tertiary staff and students. *Educational and Psychological Measurement*, 54, 372-382.
- D'Ambrosio, C.D. & Frick, J.R. (2004). Subjective well-being and relative deprivation: An empirical link. DIW Discussion Paper Nr. 449, Oktober 2004. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin.
- Dawson, S. (1988). Trait materialism: Improved measures and an extension to multiple domains of life satisfaction. In S. Shapiro & A.H. Walle (Hrsg.), *AMA Winter Educator's Conference* (S. 478-481). Chicago: American Marketing Association.

- Dawson, S. & Bamossy, G. (1991). If "we are what we have", what are we when we don't have. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 363-384.
- Day, R.L. (1987). Relationship between life satisfaction and consumer satisfaction. In A.C. Samli (Hrsg.), *Marketing and quality-of-life interface* (S. 289-311). Westport: Greenwood.
- Day, R.L. (1984). Modeling choices among alternative responses to dissatisfaction. In W.D. Perreault (Hrsg.), *Advances in Consumer Research* (S. 496-499). Atlanta: Association for Consumer Research.
- Day, R.L. (1978). Beyond social indicators: Quality of life at the individual level. In R.D. Reynolds & H.C. Barksdale (Hrsg.), *Marketing and the quality of life* (S. 11-18). Chicago: American Marketing Association.
- Deci, E.L. & Ryan, R.M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268.
- Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1993). Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. *Zeitschrift für Pädagogik*, 39, 223-238.
- Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press.
- Delhey, J. & Böhnke, P. (1999). Über die materielle zur inneren Einheit? Wohstandslagen und subjektives Wohlbefinden in Ost- und Westdeutschland. WZB-Arbeitspapiere FS III 99-412, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin.
- Deutscher Bundestag (2001). Alterssicherungsbericht 2001. Drucksache 14/7640, 14. Wahlperiode. Berlin: Eigenverlag.
- Deutscher Bundestag (2000). Lebenslagen in Deutschland: Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung: Langfassung. Berlin: Eigenverlag.
- Diehl, M. (1999). Self-development in adulthood and aging: The role of critical life events. In C.D. Ryff & V.W. Marshall (Hrsg.), *The self and society in aging processes* (S. 150-181). New York: Springer.
- Diener, E. (1996). Traits can be powerful, but are not enough: lessons from subjective well-being. *Journal of Research in Personality*, 30, 389-399.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.
- Diener, E. & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research. *Social Indicators Research*, 57, 119-169.
- Diener, E. & Biswas-Diener, R. (2000). New directions in subjective well-being research: The cutting edge. URL: [http://www.psych.uiuc.edu/~ediener/hottopic/NEW\\_DIRECTIONS.html](http://www.psych.uiuc.edu/~ediener/hottopic/NEW_DIRECTIONS.html) (Stand 1.10.2006).
- Diener, E. & Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 653-663.
- Diener, E. & Emmons, R.A. (1985). The independence of positive and negative affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1105-1117.
- Diener, E. & Fujita, F. (1997). Social comparison and subjective well-being. In B.P. Buunk & F.X. Gibbons (Hrsg.), *Health, coping, and well-being. Perspectives from social comparison theory* (S. 329-357). London: Erlbaum.
- Diener, E. & Fujita, F. (1995 a). Methodological pitfalls and solutions in satisfaction research. In M. J. Sirgy & A.C. Samli (Hrsg.), *New dimensions in Marketing / Quality-of-Life Research* (S. 27-46), Westport, CT: Quorum Books.
- Diener, E. & Fujita, F. (1995 b). Resources, personal strivings, and subjective well-being: A nomothetic and idiographic approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 926-935.

- Diener, E. & Larsen, R.J. (1984). Temporal stability and cross-situational consistency of affective, behavioral, and cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 871-883.
- Diener, E. & Lucas, R.E. (2000). Explaining differences in societal levels of happiness: relative standards, need fulfillment, culture, and evaluation theory. *Journal of Happiness Studies*, 1, 41-78.
- Diener, E. & Lucas, R.E. (1999). Personality and subjective well-being. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 213-229). New York: Russell Sage Foundation.
- Diener, E. & Oishi, S. (2005). The nonobvious social psychology of happiness. *Psychological Inquiry*, 16, 162-167.
- Diener, E. & Oishi, S. (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. In E. Diener & Suh, E.M. (Hrsg.), *Culture and subjective well-being* (S. 185-218). Cambridge: MIT Press.
- Diener, E. & Seligman, E.P. (2004). Beyond money: Toward an economy of well-being. *Psychological Science in the Public Interest*, 5, 1-31.
- Diener, E. & Suh, E.M. (2000). Measuring subjective well-being to compare the quality of life of cultures. In E. Diener & E.M. Suh (Hrsg.), *Culture and subjective well-being* (S. 3-12). Cambridge: The MIT Press.
- Diener, E. & Suh, E.M. (1997). Subjective well-being and age: An international Analysis. In K.W. Schaie & M.P. Lawton (Hrsg.), *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, Vol. 17, (S. 304-324). New York: Springer.
- Diener, E., Horwitz, J. & Emmons, R.A. (1985a). Happiness of the very wealthy. *Social Indicators Research*, 16, 263-274.
- Diener, E., Emmons, R.A., Larsen, R.J. & Griffin, S. (1985 b). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality and Assessment*, 49, 71-75.
- Diener, E., Sandvik, E. & Larsen, R.J. (1985 c). Age and sex differences for emotional intensity, *Developmental Psychology*, 21, 542-546.
- Diener, E., Napa Scollon, Ch. & Lucas, R.E. (2003). The evolving concept of subjective well-being: The multifaceted nature of happiness. *Advances in Cell Aging and Gerontology*, 15, 187-219.
- Diener, E., Napa Scollon, Ch.K., Oishi, S., Dzkoto, V. & Suh, E.M. (2000). Positivity and the construction of life satisfaction judgments: Global happiness is not the sum of its parts. *Journal of Happiness Studies*, 1, 159-176.
- Diener, E., Sandvik, E. & Pavot, W. (1991). Happiness is the frequency, not the intensity, of positive versus negative affect. In F. Strack, M. Argyle & N. Schwarz (Hrsg.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective. International Series in Experimental Social Psychology* (S. 119-139). Oxford: Pergamon Press.
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L. & Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research*, 28, 195-223.
- Diener, E., Smith, H. & Fujita, F. (1995). The personality structure of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 130-141.
- Diener, E., Suh, E.M., Lucas, R.E. & Smith, H.L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.
- Dittmann-Kohli, F. (1995). Das persönliche Sinnsystem. Ein Vergleich zwischen früherem und spätem Erwachsenenalter. Göttingen: Hogrefe.
- Dittmann-Kohli, F., Bode, Ch. & Westerhof, G.J. (2001). Die zweite Lebenshälfte - psychologische Perspektiven. Ergebnisse des Alterssurvey. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend Nr. 195. Stuttgart: Kohlhammer.

- Dittmar, H. (1992). Perceived material wealth and first impressions. *British Journal of Social Psychology*, 31, 379-391.
- Dohmen, J. (2003). Philosophers on the "art-of-living". *Journal of Happiness Studies*, 4, 351-371.
- Douthitt, R.A., MacDonald, M. & Mullis, R. (1992). The relationship between measures of subjective and economic well-being: A new look. *Social Indicators Research*, 26, 407-422.
- Doyle, D. & Forehand, M.J. (1984). Life satisfaction and old age. A reexamination. *Research on Aging*, 6, 432-448.
- Easterlin, R.A. (2003 a). Building a better theory of well-being. IZA Discussion Paper Nr. 742. Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn.
- Easterlin, R.A. (2003 b). Happiness of women and men in later life: nature, determinants, and prospects. In J.M. Sirgy, D. Rahtz & A.C. Samli (Hrsg.), *Advances in quality-of-life theory and research* (S. 13-25). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Easterlin, R.A. (2002 a). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In R.A. Easterlin (Hrsg.), *Happiness in Economics* (S. 5-41). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Easterlin, R.A. (2002 b). Introduction. In R.A. Easterlin (Hrsg.), *Happiness in Economics* (S. x-xvi). Cheltenham: Elgar Reference Collection.
- Easterlin, R.A. (2001 b). Income and happiness: Towards a unified theory. *The Economic Journal*, 111, 465-484.
- Easterlin, R.A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 35-47.
- Easterlin, R.A. (1974). Does economic growth improve the human lot? In P.A. David & M.W. Reder (Hrsg.), *Nations and households in economic growth: Essays in honour of Moses Abramovitz*. New York: Academic Press.
- Easterlin, R.A. & Crimmins, E. (1991). Private materialism, personal self-fulfillment, family life, and public interest: The nature, effects, and causes of recent changes in the values in the American youth. *Public Opinion Quarterly*, 55, 499-533.
- Ehrhardt, J.J., Saris, W.E. & Veenhoven, R. (2000). Stability of life-satisfaction over time. Analysis of change in ranks in a national population. *Journal of Happiness Studies*, 1, 177-205.
- Elster, J. (1998). Emotions and economic theory. *Journal of Economic Literature*, 36, 47-74.
- Emmons, R.A. (1999). The psychology of ultimate concerns: Motivation and spirituality in personality. New York: The Guilford Press.
- Emmons, R.A. (1996). Striving and feeling: Personal goals and subjective well-being. In P.M. Gollwitzer & J.A. Bargh (Hrsg.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (S. 313-337). New York: Guilford Press.
- Emmons, R.A. (1986). Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1058-1068.
- Eppler, E. (1974). Maßstäbe für eine humane Gesellschaft: Lebensstandard oder Lebensqualität? Stuttgart: Kohlhammer.
- Epstein, S. (1980). The self-concept: A review and the proposal of an integrated theory of personality. In E. Staub & E. Cliffs (Hrsg.), *Personality: Basic aspects and current research* (S. 81-132). Prentice-Hall.
- Estes, R. (1984). The Social Progress of Nations. New York: Praeger Publishers.

- Evans, M. & Hilbert, J. (2002). Zukunftsbranche Lebensqualität. *Sozial Extra: Zeitschrift für soziale Arbeit und Sozialpolitik*, 26, 21-25.
- Fachinger, U. (2004). Einkommensverwendung im Alter. Expertise für die Sachverständigenkommission für den fünften Altenbericht der Bundesregierung. Bremen: Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.
- Fachinger, U. (2001). Materielle Ressourcen älterer Menschen - Struktur, Entwicklung und Perspektiven. In Deutsches Zentrum für Altersfragen (DZA) (Hrsg.), *Erwerbsbiographien und materielle Lebenssituation im Alter. Expertisen zum Dritten Altenbericht der Bundesregierung, Band 2*, (S. 131-161). Opladen: Leske + Budrich.
- Fachinger, U. (1998). Die Verteilung der Vermögen privater Haushalte: Einige konzeptionelle Anmerkungen sowie empirische Befunde für die Bundesrepublik Deutschland. ZeS-Arbeitspapier 13/98. Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen, Bremen.
- Fahrenberg, J., Myrtek, M., Schumacher, J. & Brähler, E. (2000). Fragebogen zur Lebenszufriedenheit (FLZ). Handanweisung. Göttingen: Hogrefe.
- Farquhar, M. (1995). Elderly people's definitions of quality of life. *Social Science and Medicine*, 41, 1439-1446.
- Fehr, E. (1999). Neid, Status und Markt. Ökonomische Betrachtungen zu machtvollen Emotionen. *Neue Züricher Zeitung*, Nr. 277 ( vom 27./28. November), 101.
- Ferring, D. & Philipp, S.-H. (1997). Subjektives Wohlbefinden im Alter: Struktur- und Stabilitätsanalysen. *Psychologische Beiträge*, 3, 236-258.
- Ferring, D. & Philipp, S.-H. (1995). The structure of subjective well-being in the elderly: A test of different models by structural equation modeling. *European Journal of Psychological Assessment*, 11, 32.
- Ferriss, A.L. (2002). Does material well-being affect non-material well-being? *Social Indicators Research*, 60, 275-280.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Filipp, S.-H. & Buch-Bartos, K. (1994). Vergleichsprozesse und Lebenszufriedenheit im Alter: Ergebnisse einer Pilotstudie. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 26, 22-34.
- Filipp, S.-H. & Ferring, D. (2001). "Lebenslust trotz der Last des Lebens?" Vom konstruktiven Umgang mit den größeren und kleineren Katastrophen im Leben. In U. Gerhard (Hrsg.), *Psychologie und Lebensqualität* (S. 19-31). Freiburg: Universitätsverlag.
- Filipp, S.-H. & Ferring, D. (1998). Soziale und temporale Vergleiche als Formen der Lebensbewältigung im Alter. *Trierer Psychologische Berichte*, Band Nr. 26 (2). Universität Trier, Trier.
- Filipp, S.-H., Ferring, D., Mayer, A.-K. & Schmidt, K. (1997). Selbstbewertungen und selektive Präferenz für temporale versus soziale Vergleichsinformation bei alten und sehr alten Menschen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 28, 30-43.
- Fordyce, M.W. (1986). The Psychap-Inventory: a multi-scale test to measure happiness and its concomitants. *Social Indicators Research*, 18, 1-34.
- Fordyce, M.W. (1983). A program to increase happiness: further studies. *Journal of Counselling Psychology*, 30, 483-498.
- Forgas, J.P. (2003). Affective influences on attitudes and judgments. In R.J. Davidson, K.R. Scherer & H.H. Goldsmith (Hrsg.), *Handbook of affective sciences* (S. 596-618). Oxford: Oxford University Press.
- Frank, R.H. (1985). *Choosing the right pond: Human behavior and the quest for status*. Oxford: Oxford University Press.



- Frederick, S. & Loewenstein, G. (1999). Hedonic adaptation. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 302-329). New York: Russell Sage Foundation.
- French, S.L., Gekoski, W.L. & Knox, V.J. (1995). Gender differences in relating life events and well-being in elderly individuals. *Social Indicators Research*, 35, 1-25.
- Frey, B.S. & Benz, M. (2002). Ökonomie und Psychologie: Eine Übersicht. In D. Frey & L.v. Rosenstil (Hrsg.), *Enzyklopädie der Wirtschaftspsychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Frey, B.S. & Stutzer, A. (2002 a). What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Research*, Vol. XL, 402-435.
- Frey, B.S. & Stutzer, A. (2002 b). Happiness and Economics: How the economy and institutions affect well-being. Princeton: Princeton University Press.
- Friedman, J. & McCabe, A. (1996). Preferences or happiness? Tibor Scitovsky's psychology of human needs. *Critical Review*, 10, 471-480.
- Friedrich, D. (1987). Stichwort "Lebensstandard". In Görres-Gesellschaft (Hrsg.), *Staatslexikon: Recht, Wirtschaft, Gesellschaft. Band 3* (S. 866-870). Freiburg.
- Friedrich, G. (Hrsg.) (1972). *Aufgabe Zukunft - Qualität des Lebens*. Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt.
- Frijda, N.H. (1999). Emotions and hedonic experience. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology* (S. 190-210). New York: Russell Sage Foundation.
- Fry, P.S. (2002). Whose quality of life is it anyway? Why not ask seniors to tell us about? *International Journal of Aging and Human Development*, 50, 361-383.
- Fujita, F. & Diener, E. (2005). Life satisfaction set point: stability and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 158-164.
- Fujita, F., Diener, E. & Sandvik, E. (1991). Gender differences in negative affect and well-being: The case for emotional intensity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 427-434.
- Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, and habits of, saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 354-373.
- Furnham, A. & Argyle, M. (1998). *The Psychology of Money*. London, New York: Routledge.
- George, L.K. (1999). Social perspectives on the self in later life. In C.D. Ryff & V.W. Marshall (Hrsg.), *The self and society in aging processes* (S. 42-66). New York: Springer.
- George, L.K. (1992). Economic status and subjective well-being: a review of the literature and an agenda for future research. In N.E. Cutler, D.W. Gregg & M.P. Lawton (Hrsg.), *Aging, money, and life satisfaction: aspects of Financial Gerontology* (S. 69-99). New York: Springer.
- George, L.K., Okun, M.A. & Landerman, R. (1985). Age as a moderator of the determinants of life satisfaction. *Research on Aging*, 7, 209-233.
- Ger, G. & Belk, R.W. (1999). Accounting for materialism in four cultures. *Journal of Material Culture*, 4, 183-206.
- Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) (2002). 50 Plus. Nürnberg: GfK AG.
- Gibbons, F.X. & Buunk, B.P. (1999). Individual differences in social comparison: development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 129-142.

- Gibbons, F.X. & Gerrard, M. (1991). Downward comparison and coping with threat. In J. Suls & T.A. Wills (Hrsg.), *Social comparison: Contemporary Theory and Research* (S. 317-345). Hillsdale: Erlbaum Publishers.
- Gibson, S.J. (1997). The measurement of mood states in older adults. *Journal of Gerontology: Social Sciences*, 52B, 167-174.
- Giese, J.L. & Cote, J.A. (2000). Defining consumer satisfaction. *Academy of Marketing Science Review (Online)*, 2000 (01), 1-24. URL: <http://www.amsreview.org/articles/giese01-2000.pdf> (Stand 1.10.2006).
- Glatzer, W. (2000). Happiness: Classic theory in the light of current research. *Journal of Happiness Studies*, 1, 501-511.
- Glatzer, W. (1998). Lebensstandard und Lebensqualität. In B. Schäfers & W. Zapf (Hrsg.), *Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands* (S. 427-438). Opladen: Leske + Budrich.
- Glatzer, W. (1992). Lebensqualität aus sozio-ökonomischer Sicht. In G. Seifert (Hrsg.), *Lebensqualität in unserer Zeit - Modebegriff oder neues Denken?* (S. 47-59). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Glatzer, W. & Noll, N.N. (Hrsg.) (1995). *Getrennt vereint. Lebensverhältnisse in Deutschland seit der Wiedervereinigung*. Frankfurt am Main: Campus.
- Glatzer, W. & Zapf, W. (Hrsg.) (1984). *Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden*. Frankfurt am Main: Campus.
- Goethals, G.R. & Klein, W.M.P. (2000). Interpreting and inventing social reality. Attributional and constructive elements in social comparison. In J. Suls & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: theory and research* (S. 23-44). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Goldbart, S., Jaffe, D.T. & Difuria, J. (2004). Money, meaning, and identity: Coming to terms with being wealthy. In T. Kasser & A.D. Kanner (Hrsg.), *Psychology and consumer culture: The struggle for a good life in a materialistic world* (S. 189-210). Ann Arbor: Sheridan Books.
- Goldberg, D. (1978). *Manual of the General Health Questionnaire*. Windsor: NFER.
- Graham, C. & Pettinato, S. (2002). *Happiness and hardship: Opportunity and insecurity in new market economies*. Washington: Brookings Institution Press.
- Gross, J.J., Carstensen, L.L., Pasupathi, M., Tsai, J., Skorpen, C.G. & Hsu, A.Y.C. (1997). Emotion and aging: Experience, expression, and control. *Psychology and Aging*, 12, 590-599.
- Gurin, G., Veroff, J. & Feld, S. (1960). *Americans view their mental health: A national interview survey*. New York: Basic Books.
- Habich, R. & Zapf, W. (1999). Wohlfahrtsindikatoren für Deutschland 1950 bis 1998. In W. Glatzer & I. Ostner (Hrsg.), *Deutschland im Wandel: Sozialstrukturelle Analysen* (S. 31-48). Opladen: Leske + Budrich.
- Hagen, B., Oswald, W.D. & Rupprecht, R. (1998). Bedingungen der Erhaltung und Förderung der Selbständigkeit im höheren Lebensalter (SIMA) - Teil XII: Verlaufsanalyse der Selbständigkeit und der Alltagsbewältigung. *Zeitschrift für Gerontopsychologie und -psychiatrie*, 11, 240-256.
- Hagerty, M.R. (2000). Social comparisons of income in one's community. Evidence from national surveys of income and happiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 746-771.
- Hagerty, M.R. (1999). Testing Maslow's Hierarchy of Needs: National quality-of-life across time. *Social Indicators Research*, 46, 249-271.
- Hagerty, M.R. & Veenhoven, R. (2000). Wealth and happiness revisited - growing national income does go with greater happiness. *Social Indicators Research*, 64, 1-27.
- Hamermesh, D.S. (2001). The changing distribution of job satisfaction. *The Journal of Human Resources*, 36, 1-30.

- Haring, M.J., Stock, W.A. & Okun, M.A. (1984). A research synthesis of gender and social class as correlates of subjective well-being. *Human Relations*, 37, 645-657.
- Hart, K. (2000). Ausbreitung der Warenwirtschaft und Lebensstandard. In A. Sen (Hrsg.), *Der Lebensstandard* (S. 67-97). Hamburg: Rotbuch Verlag.
- Hauser, R., Glatzer, W., Hradil, S., Kleinhenz, G., Olk, T. & Pankoke, E. (1996). Ungleichheit und Sozialpolitik. Opladen: Leske + Budrich.
- Hawes, J.M. & Lumpkin, J.R. (1984). Understanding the outshopper. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 12, 200-218.
- Haybron, D.M. (2000). Two philosophical problems in the study of happiness. *Journal of Happiness Studies*, 1, 207-225.
- Headey, B. & Wearing, A. (1992). Understanding happiness: A theory of subjective well-being. Melbourne: Longman Cheshire.
- Headey, B. & Wearing, A. (1989). Personality, life events, and subjective well-being: Toward a dynamic equilibrium model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 731-739.
- Headey, B. & Wearing, A. (1988). The sense of relative superiority: Central to well-being. *Social Indicators Research*, 20, 497-516.
- Headey, B., Veenhoven, R. & Wearing, A. (1991). Top-down versus bottom-up theories of subjective well-being. *Social Indicators Research*, 24, 81-100.
- Heckhausen, J. & Schulz, R. (1995). A life-span theory of control. *Psychological Review*, 102, 284-304.
- Heidrich, S.M. & Ryff, C.D. (1993). The role of social comparisons processes in the psychological adaptation of elderly adults. *Journal of Gerontology*, 48, P127-P136.
- Heller, D., Watson, D. & Ilies, R. (2004). The role of person versus situation in life satisfaction: a critical examination. *Psychological Bulletin*, 130, 574-600.
- Helliwell, J.F. (2003). How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. *Economic Modelling*, 20, 331-360.
- Helson, H. (1964). Adaptation-level theory. New York: Harper & Row.
- Herriott, R.A. (1977). Collecting income data on sample surveys: Evidence from split-panel studies. *Journal of Marketing Research*, 14, 322-329.
- Herzog, A.R. & Rodgers, W.L. (1981). Age and satisfaction: Data from several large surveys. *Research on Aging*, 3, 142-165.
- Heyl, V., Oswald, F., Zimprich, D., Wetzler, R. & Wahl, H.-W. (1999). Bedürfnisse älterer Menschen. Eine konzeptionelle und empirische Annäherung. Deutsches Zentrum für Altersforschung (DZFA), Heidelberg.
- Hicks, J. R. (2001). Value and capital: An inquiry into some fundamental principles of economic theory. Oxford: Clarendon Press.
- Hilbert, J. & Naegele, G. (2002). Dienstleistungen für mehr Lebensqualität im Alter - Ein Such- und Gestaltungsfeld für mehr Wachstum und Beschäftigung. In G. Bosch, P. Henricke, J. Hilbert, K. Kristof & G. Scherhorn (Hrsg.), *Die Zukunft von Dienstleistungen. Ihre Auswirkungen auf Arbeit, Umwelt und Lebensqualität* (S. 347-369). Frankfurt am Main: Campus.
- Hilleras, P.K., Jorm, A.F., Herlitz, A. & Winblad, B. (1998). Negative and positive affect among the very old. *Research on Aging*, 20, 593-610.
- Hirata, J. (2003). Happiness and economics: some ethical considerations. Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik Nr. 99. Universität St. Gallen, St. Gallen.

- Hirsch, F. (1977). *Social limits to growth*. London: Routledge.
- Hirschman, E.C. & Holbrook, M.B. (1982). Hedonic consumption: Emerging concepts, methods and propositions. *Journal of Marketing*, 46, 92-101.
- Hogg, M.A. (2000). Social identity and social comparison. In J. Suls & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: theory and research* (S. 401-421). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Horley, J. & Lavery, J.J. (1995). Subjective well-being and age. *Social Indicators Research*, 34, 283-286.
- Hunt, H.K. (1977). Consumer satisfaction and dissatisfaction: Overview and future research direction. In H.K. Hunt (Hrsg.), *Conceptualization and Measurement of Consumer Satisfaction and Dissatisfaction*. Cambridge: Marketing Science Institute.
- Inglehart, R. (1998). *Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften*. Frankfurt am Main: Campus.
- Inglehart, R. (1990). *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, R. & Rabier, J.-R. (1986). Aspirations adapt to situations - but why are the Belgians so much happier than the French? A cross-cultural analysis of subjective quality of life. In F.M. Andrews (Hrsg.), *Research in the quality of life*. Ann Arbor: Insitute for Social Research.
- Irvine, D., Brown, B., Crooks, D., Roberts, J. & Browne, G. (1991). Psychosocial adjustment in women with breast cancer. *Cancer*, 67, 1097-1117.
- Irwin, F.H. (1944). The realism of expectations. *Psychological Review*, 51, 120-126.
- Johansson, S. (2002). Conceptualizing and measuring quality of life for national policy. From the Swedish Level of Living Survey to an Epistemology of the Democratic Process. *Social Indicators Research*, 58, 13-32.
- Juster, F.T., Smith, J.P. & Stafford, F. (1999). The measurement and structure of household wealth. *Labour Economics*, 6, 253-275.
- Kahle, L.R., Beatty, S.E. & Homer, P. (1986). Alternative measurement approaches to consumer values: The List of Values (LOV) and Values and Life Styles (VALS). *Journal of Consumer Research*, 13, 405-409.
- Kahneman, D. (2000 a). New challenges to the rationality assumption. In D. Kahneman & A. Tversky (Hrsg.), *Choices, values, and frames* (S. 758-774). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. (2000 b). Experienced utility and objective happiness: A moment-based approach. In D. Kahneman & A. Tversky (Hrsg.), *Choices, values, and frames* (S. 673-692). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. (2000 c). Evaluation by moment: past and future. In D. Kahneman & A. Tversky (Hrsg.), *Choices, values, and frames* (S. 693-708). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (2000). Prospekt theory: An analysis of decision under risk. In D. Kahneman & A. Tversky (Hrsg.), *Choices, values, and frames* (S. 17-43). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D., Diener, E. & Schwarz, N. (Hrsg.) (1999). *Well-Being: The foundation of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kallscheuer, O. (2000). Amartya Sen - Politische Ökonomie als "moralische Wissenschaft". In A. Sen (Hrsg.), *Der Lebensstandard* (S. 139-156). Hamburg: Rotbuch Verlag.
- Kapteyn, A. (2002). Relative utility and income growth: An example. In R.A. Easterlin (Hrsg.), *Happiness in economics* (S. 143-145). Northampton: Edward Elgar Publishing.

- Kasser, T. (2004). The good life or the goods life? Positive psychology and personal well-being in the culture of consumption. In P.A. Linley & S. Joseph (Hrsg.), *Positive psychology in practice* (S. 55-67). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Kasser, T. (2000). Two versions of the American dream: Which goals and values make for a high quality of life? In E. Diener & D.R. Rahtz (Hrsg.), *Advances in quality of life theory and research* (S. 3-12). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Kasser, T. & Ryan, R.M. (2001). Be careful what you wish for: Optimal functioning and the relative attainment of intrinsic and extrinsic goals. In P. Schmuck & K.M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human strivings* (S. 116-131). Seattler: Hogrefe & Huber.
- Kasser, T. & Ryan, R.M. (1996). Further examining the American dream: differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.
- Kasser, T. & Ryan, R.M. (1993 a). A dark side of the American Dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- Kasser, T. & Ryan, R.M. (1993 b). The dark side of the American Dream: Differential correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- Katona, G. (1975). Psychological economics. New York: Elsevier.
- Keith, P.M. (1985). Financial well-being of older divorced/separated men and women: Findings from a panel study. *Journal of Divorce*, 9, 61-72.
- Keng, K.A., Jung, K., Jiuang, T.S. & Wirtz, J. (2000). The influence of materialistic inclination on values, life satisfaction and aspirations: An empirical analysis. *Social Indicators Research*, 49, 317-333.
- Kickbusch, I. (1999). Der Gesundheitsbegriff der Weltgesundheitsorganisation. In H. Häfner (Hrsg.), *Gesundheit - unser höchstes Gut?* (S. 275-286). Berlin, Heidelberg: Springer.
- King, L.A. & Napa, C.K. (1998). What makes a life good? *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 156-165.
- Kirchgässner, G. (2000). Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Klein, H.J. (1995). Konsum. In B. Schäfers (Hrsg.), *Grundbegriffe der Soziologie* (S. 168-169). 4. Auflage. Opladen: Leske + Budrich.
- Korczak, D. (1995). Lebensqualitäts-Atlas. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kortmann, K., Haghiri, P. & Pupeter, M. (2005). Alterssicherung in Deutschland 2003 (ASID '03) - Zusammenfassung wichtiger Untersuchungsergebnisse. München: TNS Infratest Sozialforschung.
- Kruse, A. (1996). Alltagspraktische und sozioemotionale Kompetenz. In A. Kruse (Hrsg.), *Produktives Leben im Alter*. New York: Springer.
- Kühn, K. & Porst, R. (1999). Befragung alter und sehr alter Menschen: Besonderheiten, Schwierigkeiten und methodische Konsequenzen. Ein Literaturbericht. ZUMA-Arbeitsbericht 99/03, März 1999. Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA), Mannheim.
- Kuin, Y., Westerhof, G.J., Dittmann-Kohli, F. & Gerritsen, D. (2001). Psychophysische Integrität und Gesundheitserleben. In F. Dittmann-Kohli, Ch. Bode & G. Westerhof (Hrsg.), *Die zweite Lebenshälfte - psychologische Perspektiven. Ergebnisse des Alters-Survey* (S. 343-400). Stuttgart: Kohlhammer.
- Kunzmann, U., Little, T.D. & Smith, J. (2000). Is age-related stability of subjective well-being a paradox? Cross-sectional and longitudinal evidence from the Berlin Aging Study. *Psychology and Aging*, 15, 511-526.

- La Guardia, J.G., Ryan, R.M., Couchman, C.E. & Deci, E.L. (2000). Within-person variation in security of attachment: A self-determination theory perspective on attachment, need fulfilment, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 367-384.
- Labouvie-Vief, G. (2005). The psychology of emotions and ageing. In M.L. Johnson (Hrsg.), *The Cambridge Handbook of Age and Ageing* (S. 229-236). Cambridge: Cambridge University Press.
- Labouvie-Vief, G. & Blanchard-Fields, F. (1982). Cognitive aging and psychological growth. *Ageing and Society*, 2, 183-209.
- Lachman, M.E. & Weaver, S.L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 763-773.
- Lamura, G., Balducci, C., Melchiorre, M.G., Quattrini, S., Spazzafumo, L., Burholt, V., Weber, G., Ferring, D., Fortujin, J.D. & Tallberg, J. (2003). Ageing well and material security in Europe. European Study of Adult Well-Being (ESAW), Comparative Report. Universität Wien, Wien.
- Land, K. (2000). Social indicators. In E.F. Borgotta & R.V. Montgomery (Hrsg.), *Encyclopedia of Sociology*. New York: MacMillan.
- Lane, R.E. (2000 a). Diminishing returns to income, companionship - and happiness. *Journal of Happiness Studies*, 1, 103-119.
- Lane, R.E. (2000 b). The loss of happiness in market democracies. New Haven, CT: Yale University Press.
- Lane, R.E. (1994). Quality of life and quality of persons. A new role for government? *Political Theory*, 22, 219-252.
- Lane, R.E. (1993). Does money buy happiness? *The Public Interest*, 113, 56-65.
- Lane, R.E. (1991). The market experience. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lapierre, S., Bouffard, L., Dubé, M., Labelle, R. & Bastin, E. (2001). Aspirations and well-being in old age. In P. Schmuck & K.M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human strivings* (S. 102-115). Hogrefe & Huber: Seattle.
- Larsen, V., Sirgy, M.J. & Wright, N.D. (1999). Materialism: the construct, measures, antecedents, and consequences. *Academy of Marketing Studies Journal*, 3, 78-110.
- Larson, R. (1978). Thirty years of research on the subjective well-being of older Americans. *Journal of Gerontology*, 33, 109-125.
- Laubach, W., Schumacher, J., Mundt, A. & Brähler, E. (2000). Sozialschicht, Lebenszufriedenheit und Gesundheitseinschätzung. Ergebnisse einer repräsentativen Untersuchung der deutschen Bevölkerung. *Sozial- und Präventivmedizin*, 45, 2-12.
- Lawton, M.P. (2001). Emotion in later life. *Current Directions in Psychological Science*, 10, 120-123.
- Lawton, M.P. (1996). Quality of life and affect in later life. In C. Magai & S.H. McFadden (Hrsg.), *Handbook of emotion, adult development, and aging* (S. 327-348). San Diego: Academic Press.
- Lawton, M.P. (1983). Environment and other determinants of well-being in older people. *The Gerontologist*, 23, 349-357.
- Lawton, M.P. (1975). The Philadelphia Geriatric Center Morale Scale: A revision. *Journal of Gerontology*, 30, 85-89.
- Lawton, M.P., Kleban, M.H., Rajagopal, D. & Dean, J. (1992). The dimensions of affective experience in three age groups. *Psychology and Aging*, 7, 171-184.
- Lee, D.J. & Sirgy, M.J. (1995). Determinants of involvement in the consumer/marketing life domain in relation to quality of life: A theoretical model and research agenda. In H.L. Meadow, M.J. Sirgy &

- Lee, D.-J., Sirgy, M.J., Larsen, V. & Wright, N.D. (2002). Developing a subjective measure of consumer well-being. *Journal of Macromarketing*, 22, 158-169.
- Leelakulthanit, O., Day, R. & Walters, R. (1991). Investigating the relationship between marketing and overall satisfaction with life in a developing country. *Journal of Macromarketing*, 11, 3-23.
- Leiss, W. & Shapiro, S.J. (1987). Symbolism, consumption, and the quality-of-life. In A.C. Samli (Hrsg.), *Marketing and the quality-of-life interface* (S. 153-172). New York: Quorum Books.
- Levenson, R.W., Carstensen, L.L., Friesen, W.V. & Ekman, P. (1991). Emotion, physiology, and expression in old age. *Psychology and Aging*, 6, 28-35.
- Levin, J.S. (1994). Dimensions and correlates of general well-being among older adults. *Journal of Aging and Health*, 6, 489-506.
- Li, L., Young, D., Wei, H., Zhang, Y., Zheng, Y., Xiao, S., Wang, X. & Chen, X. (1998). The relationship between objective life status and subjective life satisfaction with quality of life. *Behavioral Medicine*, 23, 149-160.
- Liang, J. & Fairchild, T.J. (1979). Relative deprivation and perception of financial adequacy among the aged. *Journal of Gerontology*, 34, 746-759.
- Lind, N. (2004). Values reflected in The Human Development Index. *Social Indicators Research*, 66, 283-293.
- Locke, E.A. & Latham, G.P. (1990). A theory of goal setting and task performance. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Loewenstein, G. & Lerner, J.S. (2003). The role of affect in decision making. In R.J. Davidson, K.R. Scherer & H.H. Goldsmith (Hrsg.), *Handbook of affective sciences* (S. 619-642). Oxford: Oxford University Press.
- Looft, W.R. (1971). The psychology of more. *American Psychologist*, 26, 561-565.
- Lucas, R.E. & Gohm, C.L. (2000). Age and sex differences in subjective well-being across cultures. In E. Diener & Suh, E.M. (Hrsg.), *Culture and subjective well-being* (S. 291-317). Cambridge: MIT Press.
- Lucas, R.E., Clark, A.E., Georgellis, Y. & Diener, E. (2004). Unemployment alters the set-point for life satisfaction. *Psychological Science*, 15, 8-13.
- Lucas, R.E., Diener, E. & Suh, E. (1996). Discriminant validity of well-being measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 616-628.
- Lucas, R.E., Diener, E., Grob, A., Suh, E.M. & Shao, L. (2000). Cross-cultural evidence for the fundamental features of extraversion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 452-468.
- Lykken, D.T. & Tellegen, A. (1996). Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science*, 7, 186-189.
- Maddox, G.L. (1992). Aging and well-being. In N.E. Cutler, D.W. Gregg & M.P. Lawton (Hrsg.), *Aging, money, and life satisfaction: Aspects of financial gerontology* (S. 53-67). New York: Springer.
- Mallard, A.G., Lance, C.E. & Michalos, A.C. (1995). Tests of the causal directions of global-life facet satisfaction relationships. *Social Indicators Research*, 34, 69-92.
- Maslow, A.H. (1978). *Motivation und Persönlichkeit*. 2. Auflage. Olten: Walter.
- Mayer, K.U. & Baltes, P.B. (Hrsg.) (1996). *Die Berliner Altersstudie*. Berlin: Akademie Verlag.
- Mayer, K.U. & Wagner, M. (1996). Lebenslagen und soziale Ungleichheit im hohen Alter. In K.U. Mayer & P.B. Baltes (Hrsg.), *Die Berliner Altersstudie* (S. 251-276). Berlin: Akademie Verlag.
- Mayring, P. (2000). Pensionierung als Krise oder Glücksgewinn? Ergebnisse aus einer quantitativ-qualitativen Längsschnittuntersuchung. *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie*, 33, 124-133.

- Mayring, P. (1999). Lehren der neueren Psychologie für die Ökonomie: Welchen Stellenwert hat die Ökonomie für das menschliche Lebensglück wirklich? In A. Bellebaum, H. Schaaff & K.G. Zinn (Hrsg.), *Ökonomie und Glück. Beiträge zu einer Wirtschaftslehre des guten Lebens* (S. 157-169). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Mayring, P. (1991). Die Erfassung subjektiven Wohlbefindens. In A. Abele & P. Becker (Hrsg.), *Wohlbefinden. Theorie, Empirie, Diagnostik* (S. 51-70). Weinheim: Juventa.
- Mayring, P. (1987). Subjektives Wohlbefinden im Alter: Stand der Forschung und theoretische Weiterentwicklung. *Zeitschrift für Gerontologie*, 20, 367-376.
- McCracken, G. (1986). Culture and Consumption: A theoretical account of the structure and movement of the cultural meaning of consumer goods. *Journal of Consumer Research*, 13, 71-84.
- McCrae, R.R. & Costa, P.T. (1991). Adding "Liebe und Arbeit": The full five-factor model and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 227-232.
- McDonald, M. & Douthitt, R.A. (1992). Consumption theories and consumer's assessments of subjective well-being. *Journal for Consumer Affairs*, 26, 243-261.
- McLanahan, S.S. & Sorensen, A.B. (1985). Life events and psychological well-being over the life course. In G.H. Elder (Hrsg.), *Life course dynamics: Trajectories and transitions, 1968-1980* (S. 217-238). London: Cornell University Press.
- Meadow, H.L. (1983). The relationship between consumer satisfaction and life satisfaction for the elderly. Unveröff. Diss., Virginia Polytechnic Institute and State University, Blacksburg, VA, USA.
- Mellor, D., Cummins, R.A. & Loquet, C. (1999). The gold standard for life satisfaction: Confirmation and elaboration using an imaginary scale and qualitative interview. *International Journal of Social Research Methodology: Theory and Praxis*, 2, 263-278.
- Merton, R.K. & Kitt, A.S. (1950). Contributions to the theory of reference group behavior. In R.K. Merton & P.F. Lazarsfeld (Hrsg.), *Continuities in Social Research* (S. 40-105). Glencoe: Free Press.
- Michalos, A.C. (2003 a). Social indicators research and health-related quality of life research. In A.C. Michalos (Hrsg.), *Essays on the quality of life* (S. 239-271). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Michalos, A.C. (2003 b). Combining social, economic and environmental indicators to measure sustainable human well-being. In A.C. Michalos (Hrsg.), *Essays on the quality of life* (S. 5-33). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Michalos, A.C. (2003 c). Multiple Discrepancies Theory (MDT). In A. C. Michalos (Hrsg.), *Essays on the quality of life* (S. 417-472). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Michalos, A.C. (1985). Multiple discrepancies theory. *Social Indicators Research*, 16, 347-413.
- Michalos, A.C. (1983). Satisfaction and happiness in rural northern resource community. *Social Indicators Research*, 13, 224-252.
- Michalos, A.C. (1982). The satisfaction and happiness of some senior citizens in rural Ontario. *Social Indicators Research*, 11, 1-30.
- Michalos, A.C. (1980). Satisfaction and happiness. *Social Indicators Research*, 8, 385-422.
- Michalos, A.C., Hubley, A.M., Zumbo, B.D. & Hemingway, D. (2001). Health and other aspects of the quality of life of older people. *Social Indicators Research*, 54, 239-274.
- Mittal, V., Kumar, P. & Tsiros, M. (1999). Attribute-level performance, satisfaction, and behavioral intentions over time: A consumption-system approach. *Journal of Marketing*, 63, 88-101.
- Mookherjee, H.N. (1997). Perception of well-being among older persons in non-metropolitan America. *Perceptual and Motor Skills*, 85, 943-946.



- Mookherjee, H.N. (1992). Perceptions of well-being by metropolitan and nonmetropolitan populations in the United States. *Journal of Social Psychology, 132*, 513-524.
- Moon, M. (1977). The economic welfare of the aged and income security programs. In M. Moon & E. Smolensky (Hrsg.), *Improving measures of economic well-being* (S. 87-110). New York: Academic Press.
- Morris, W.N. (1999). The mood system. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 169-189). New York: Russell Sage Foundation.
- Moschis, G.P. & Churchill, G. (1978). Consumer socialization: A theoretical and empirical analysis. *Journal of Marketing Research, 15*, 599-609.
- Motel, A. (2000). Einkommen und Vermögen. In M. Kohli & H. Künemund (Hrsg.), *Die zweite Lebenshälfte: Gesellschaftliche Lage und Partizipation im Spiegel des Alterssurvey* (S. 41-101). Opladen: Leske + Budrich.
- Motel-Klingebiel, A. (2000). Alter und Generationenvertrag im Wandel des Sozialstaates: Alterssicherung und private Generationenbeziehungen in der zweiten Lebenshälfte. Berlin: Weißensee-Verlag.
- Mroczek, D.K. & Kolarz, Ch. M. (1998). The effect of age on positive and negative affect: A developmental perspective on happiness. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 1333-49.
- Mullis, R.J. (1992). Measures of economic well-being as predictors of psychological well-being. *Social Indicators Research, 26*, 119-135.
- Myers, D.G. (1992). *The pursuit of happiness: Who is happy and why?* New York: William Morrow and Company.
- Myers, D.G. & Diener, E. (1995). Who is happy? *Psychological Science, 1*, 10-19.
- Naegele, G. (2000). Finanzielle Absicherung und Armut im Alter. In H.-W. Wahl & C. Tesch-Römer (Hrsg.), *Angewandte Gerontologie in Schlüsselbegriffen* (S. 393-401). Stuttgart: Kohlhammer.
- Naegele, G. (1998). Lebenslagen älterer Menschen. In A. Kruse (Hrsg.), *Psychosoziale Gerontologie, Band 1: Grundlagen* (S. 106-128). Göttingen: Hogrefe.
- Nakano, N., MacDonald, M. & Douthitt, R. (1995). Toward consumer well-being: consumer socialization effects of work experience. In M.J. Sirgy & A.C. Samli (Hrsg.), *New dimensions in marketing / quality of life research* (S. 175-197). Westport u.a.: Quorum Books.
- Neugarten, B.L., Havinghurst, R. J. & Tobin, S.S. (1961). The measurement of life satisfaction. *The Journals of Gerontology, 16*, 134-143.
- Ng, Y.-K. (1978). Economic growth and social welfare: The need for a complete study on happiness. *Kyklos, 31*, 575-587.
- Nickerson, C., Schwarz, N., Diener, E. & Kahneman, D. (2003). Zeroing in on the dark side of the American dream: A closer look at the negative consequences of the goal for financial success. *Psychological Science, 14*, 531-536.
- Noelen-Hoeksema, S. (1990). *Sex differences in depression*. Stanford: Stanford University Press.
- Noelen-Hoeksema, S. & Rusting, Ch. L. (1999). Gender differences in well-being. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology* (S. 330-350). New York: Russell Sage Foundation.
- Noll, H.-H. (1999). Konzepte der Wohlfahrtsentwicklung: Lebensqualität und "neue" Wohlfahrtskonzepte. WZB-Beiträge P00-505. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin.
- Noll, H.-H. (1997). Wohlstand, Lebensqualität und Wohlbefinden in den Ländern der Europäischen Union. In S. Hradil & S. Immerfall (Hrsg.), *Die Westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich*. Opladen: Leske + Budrich.

- Noll, H.-H. & Schöb, A. (2002). Lebensqualität im Alter. In Deutsches Zentrum für Altersfragen (DZA) (Hrsg.), *Expertisen zum 4. Altenbericht der Bundesregierung. Band 1: Kozepte, Forschungsfelder, Lebensqualität*. Hannover: Vincentz.
- Noll, H.-H. & Weick, S. (2005 a). Markante Unterschiede in den Verbrauchsstrukturen verschiedener Einkommenspositionen trotz Konvergenz. Analysen zu Ungleichheit und Strukturwandel des Konsums. Informationsdienst Soziale Indikatoren, 34, Juli, 1-5. Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA), Mannheim.
- Oatley, K. & Duncan, E. (1994). The experience of emotions in everyday life. *Cognition and Emotion*, 8, 369-381.
- Okma, P. & Veenhoven, R. (1999). Is a longer life better? Happiness of the very old in 8 EU-countries. *Sociale Wetenschappen*, 42, 38-36.
- Olson, G. I. & Schober, B.I. (1993). The satisfied poor. Development of an intervention-oriented theoretical framework to explain satisfaction with a life in poverty. *Social Indicators Research*, 28, 173-193.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001). Ageing and income. Financial resources and retirement in nine OECD-countries. Paris.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (1999). Social Indicators: A proposed framework and structure. Paris.
- Oropesa, R.S. (1995). Consumer possessions, consumer passions and subjective well-being. *Sociological Forum*, 10, 215-244.
- Oswald, A.J. (2002). How much do external factors affect wellbeing? A way to use "Happiness Economics" to decide. *The Psychologist*, 16, 140-141.
- Oswald, A.J. (1997). Happiness and economic performance. *The Economic Journal*, 107, 1815-1831.
- Ötsch, W. & Panther, S. (2002). Ökonomik und Sozialwissenschaft: Perspektiven auf ein in Bewegung geratenes Verhältnis. In W. Ötsch (Hrsg.), *Ökonomik und Sozialwissenschaft: Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses*. Marburg: Metropolis Verlag.
- Parducci, A. (1995). Happiness, pleasure, and judgement: The contextual theory and its applications. Mahwah, New Jersey: Erlbaum Associates.
- Parducci, A. (1968). The relativism of absolute judgments. *Scientific American*, 219, 84-90.
- Pavot, W. & Diener, E. (1993). Review of the Satisfaction with Life Scale. *Psychological Assessment*, 5, 164-172.
- Pinquart, M. (2001). Age differences in perceived positive affect, negative affect, and affect balance in middle and old age. *Journal of Happiness Studies*, 2, 375-405.
- Rabin, M. (2002). A perspective on psychology and economics. *European Economic Review*, 46, 657-685.
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, 36, 11-46.
- Radcliff, B. (2001). Politics, markets, and life satisfaction: The political economy of human happiness in the industrial democracies. *American Political Science Review*, 95, 939-952.
- Rainwater, L. (1994). Family equivalence as a social construction. In D. Ekert-Jaffe (Hrsg.), *Standards of living and families: Observation and analysis* (S. 25-39). Eurotext.
- Rapkin, B.D. & Fischer, K. (1992). Personal goals of older adults: Issues in assessment and prediction. *Psychology and Aging*, 7, 127-137.
- Rath, N. (2002). The power to feel fear and the one to feel happiness are the same. The concept of happiness in Adorno's critical theory. *Journal of Happiness Studies*, 3, 1-21.

- Rauscher, M. (1997). Neid und sozialer Status als Themen ökonomischer Theoriebildung. *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften*, 49, 333-350.
- Reichert, A. & Born, A. (2003). Einkommenssituation und -verwendung älterer Menschen in NRW. Repräsentativbefragung im Auftrag des MGSFF NRW. Düsseldorf: Eigenverlag des MGSFF NRW.
- Reis, H.T., Sheldon, K. M., Gable, S.L., Rescoe, J. & Ryan, R.M. (2000). Daily well-being: The role of autonomy, competence, and relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 419-435.
- Richins, M.L. (1987). Media, materialism, and human happiness. *Advances in Consumer Research*, 14, 352-356.
- Richins, M.L. & Dawson, S. (1992). A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 19, 303-316.
- Rietz, C. & Rudinger, G. (2000). Aspekte der subjektiven und objektiven Lebensqualität: Lebenszufriedenheit im Rahmen interdisziplinärer Modellbildung. In P. Martin, K.U. Ettrich, U. Lehr, D. Roether, M. Martin & A. Fischer-Cyrules (Hrsg.), *Aspekte der Entwicklung im mittleren und höheren Lebensalter* (S. 28-46). Darmstadt: Steinkopff.
- Robbins, L. (1972). *An essay on the nature and significance of economic science*. 2. Auflage. London: Mac Millan Press.
- Rochberg-Halton, E. (1986). *Meaning and modernity: Social theory in the pragmatic attitude*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rokeach, M.A. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Rokeach, M.A. (1971). The measurement of values and value systems. In G. Abcarian & J.W. Soule (Hrsg.), *Social Psychology and Political Behavior* (S. 21-40). Columbus: Merrill Publishing Company.
- Rokeach, M.A. (1968). A theory of organization and change within value-attitude systems. *Journal of Social Issues*, 24, 13-33.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton: Princeton University Press.
- Ross, C.E. & Huber, J. (1985). Hardship and depression. *Journal of Health and Social Behavior*, 26, 312-327.
- Rossi, A.S. & Rossi, P.H. (1990). *Of human bonding: Parent-child relations across the life course*. New York: de Gruyter.
- Rothermund, K., Dillmann, U. & Brandtstädter, J. (1994). Belastende Lebenssituationen im mittleren und höheren Erwachsenenalter: Zur differentiellen Wirksamkeit assimilativer und akkomodativer Bewältigung. *Zeitschrift für Gesundheitspsychologie*, 2, 245-268.
- Rowe, J.W. & Kahn, R.L. (1998). *Successful aging*. New York: Pantheon.
- Rowe, J.W. & Kahn, R.L. (1987). Human aging: Usual and successful. *Science*, 237, 143-149.
- Russell, J.A. (1980). A circumplex model of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1161-1178.
- Ryan, L. & Dziurawiec, S. (2001). Materialism and its relationship to life satisfaction. *Social Indicators Research*, 55, 185-197.
- Ryan, R.M. & Deci, E.L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.
- Ryan, R.M., Sheldon, K.M., Kasser, T. & Deci, E.L. (1996). All goals are not created equal: An organismic perspective on the nature of goals and their regulation. In P.M. Gollwitzer & J.A. Bargh (Hrsg.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (S. 7-26). New York: Guilford.

- Ryff, C. D. & Keyes, C.L.M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 719-727.
- Ryff, C.D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 1069-1081.
- Ryff, C.D., Magee, W.J., Kling, K.C. & Wing, E.H. (1999). Forging macro-micro linkages in the study of psychological well-being. In C.D. Ryff & V.W. Marshall (Hrsg.), *The self and society in aging processes* (S. 247-278). New York: Springer.
- Samli, A.C. (Hrsg.) (1987). *Marketing and quality of life interface*. New York: Quorum Books.
- Sandvik, E., Diener, E. & Seidlitz, L. (1993). Subjective well-being: The convergence and stability of self-report and non-self-report measures. *Journal of Personality*, 61, 317-342.
- Saris, W.E. (2001). The relationship between income and satisfaction: The effect of measurement error and suppressor variables. *Social Indicators Research*, 53, 117-136.
- Sauer, W.J., Shehan, C. & Boymel, C. (1976). Rural-urban differences in satisfaction among the elderly: A reconsideration. *Rural Sociology*, 41, 269-275.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford: Stanford University Press.
- Scharf, T., Phillipson, C., Kingston, P. and Smith, A.E. (2001). Social exclusion and older people: Exploring the connections. *Education and Ageing*, 16, 303-320.
- Scheier, M.F. & Carver, C.S. (1985). Optimism, coping, and health: assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247.
- Scherer, K.R. (2003). Introduction: Cognitive components of emotion. In R.J. Davidson, K.R. Scherer & H.H. Goldsmith (Hrsg.), *Handbook of affective sciences* (S. 563-571). Oxford: Oxford University Press.
- Scherhorn, G. (1994 a). Macht Konsum glücklich? In H. Albrecht (Hrsg.), *Einsicht als Agens des Handelns. Beratung und angewandte Psychologie* (S. 143-152). Weikersheim: Markgraf.
- Scherhorn, G. (1994 b). Nachhaltiger Konsum. Probleme und Chancen. In Studenteninitiative Wirtschaft und Umwelt (Hrsg.), *Im Namen der Zukunft - politische Wege zur Nachhaltigkeit* (S. 63-81). Münster: Studenteninitiative Wirtschaft und Umwelt e.V.
- Scherhorn, G. (1992). Kritik des Zusatznutzens. *Thesis*, 9, 24-28.
- Schimmack, U. (2003). Affect measurement in experience sampling research. *Journal of Happiness Studies*, 4, 79-106.
- Schimmack, U. & Diener, E. (1997). Affect intensity: separating intensity and frequency in repeatedly measured affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1313-1329.
- Schimmack, U., Diener, E. & Oishi, S. (2002). Life satisfaction is a momentary judgment and a stable personality characteristic: The use of chronically accessible and stable sources. *Journal of Personality*, 70, 346-384.
- Schmähl, W. (2005). Einkommenslage und Einkommensverwendungspotential Älterer in Deutschland, *Wirtschaftsdienst*, 85, 156-165.
- Schmidt, R.M. (1994). Healthy aging into the 21st century. *Contemporary Gerontology*, 1, 3-6.
- Schmuck, P. (2001). Intrinsic and extrinsic life goals preferences as measured via inventories and via priming methodologies: Mean differences and relations with well-being. In P. Schmuck & K.M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human strivings* (S. 132-147). Seattle: Hogrefe & Huber.

- Schmuck, P. & Sheldon, K.M. (2001). Life goals and well-being: To the frontiers of life goal research. In P. Schmuck & K.M. Sheldon (Hrsg.), *Life goals and well-being: Towards a positive psychology of human strivings* (S. 1-17). Hogrefe & Huber: Seattle.
- Schneider, H.-D. (2001). Der Begriff der Lebensqualität. In U. Gerhard (Hrsg.), *Psychologie und Lebensqualität* (S. 126-130). Freiburg: Universitätsverlag.
- Schöb, A. (2001). Die Wohlfahrtssurveys 1978 bis 1998. Zeitreihendaten zur Wohlfahrtsentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland. Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA), Mannheim.
- Schroeder, J.E. & Dugal, S.S. (1995). Psychological correlates of the materialism construct. *Journal of Personal Behavior and Personality*, 10, 243-253.
- Schudson, M. (1991). Delectable materialism: Were the critics of consumer culture wrong all along? *American Prospect*, 2, 26-35.
- Schuessler, K.F. & Fisher, G.A. (1985). Quality of life research and sociology. *Annual Review of Sociology*, 11, 129-149.
- Schulz, R. & Heckhausen, J. (1998). Emotion and control: A life span perspective. In K.W. Schaie & M.P. Lawton (Hrsg.), *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, Vol. 17 (S. 185-205). New York: Springer.
- Schumacher, J. (2003). Skala zur Lebenszufriedenheit (SWLS). URL: [http://joerg-schumacher.net/swls\\_info.pdf](http://joerg-schumacher.net/swls_info.pdf) (Stand 1.10.2006).
- Schupp, J., Gramlich, T. & Wagner (2003). Berufliche Qualifikation und lange Arbeitszeiten ausschlaggebend für hohe Einkommen. DIW Wochenbericht 40/03. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin.
- Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice: Why more is less*. New York: Ecco.
- Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65.
- Schwartz, S.H., Sagiv, L. & Boehnke, K. (2000). Worries and values. *Journal of Personality*, 68, 309-346.
- Schwarz, N. (1987). *Stimmung als Information. Untersuchungen zum Einfluss von Stimmungen auf die Bewertung des eigenen Lebens*. Berlin: Springer.
- Schwarz, N. & Strack, F. (1999). Reports of subjective well-being: judgmental process and their methodological implications. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundation of hedonic psychology* (S. 61-84). New York: Russell Sage Foundation.
- Schwarz, N., Strack, F. & Mai, H.P. (1991). Assimilation and contrast effects in part-whole question sequences: a conversational logic analysis. *Public Opinion Quarterly*, 55, 3-23.
- Schwarze, J. & Härpfer, M. (2004). Are people inequality averse, and do they prefer redistribution by the state? Evidence from German longitudinal data on life satisfaction. DIW Discussion Paper, March 2004. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin.
- Schwarze, J. & Mühling, T. (2003). Auswertung des Niedrigeinkommens-Panels (NIEP) im Hinblick auf eine mehrdimensionale Analyse von Armut. Unveröffentlichtes Manuskript. Bamberg: Staatsinstitut für Familienforschung an der Universität Bamberg.
- Schyns, P. (2002). Wealth of nations, individual income and life satisfaction in 42 countries: A multilevel approach. *Social Indicators Research*, 60, 5-40.
- Schyns, P. (2000). The relationship between income, changes in income and life-satisfaction in West Germany and the Russian Federation: Relative, absolute, or a combination of both? In E. Diener & D.R. Rahtz (Hrsg.), *Advances in quality of life theory and research* (S. 83-109). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

- Scitovsky, T. (1996). My own criticism of the joyless economy. *Critical Review*, 10, 595-605.
- Scitovsky, T. (1989). Psychologie des Wohlstands: die Bedürfnisse des Menschen und der Bedarf des Verbrauchers. Aus dem englischen von Gerti von Rabenau. Frankfurt am Main: Campus.
- Scitovsky, T. (1986). How to bring joy into economics. In T. Scitovsky (Hrsg.), *Human desire and economic satisfaction: Essays on the frontiers of economics* (S. 183-203). Brighton: Wheatsheaf Books.
- Scitovsky, T. (1976). The joyless economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction. New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (2000 a). Der Lebensstandard: Vorlesung I: Begriffe und Kritik. In A. Sen (Hrsg.), *Der Lebensstandard* (S. 17-41). Hamburg: Rotbuch Verlag.
- Sen, A. (2000 b). Der Lebensstandard: Vorlesung II: Lebensgestaltung und Fähigkeiten. In A. Sen (Hrsg.), *Der Lebensstandard* (S. 42-66). Hamburg: Rotbuch Verlag.
- Sen, A. (1996). Rationality, joy, and freedom. *Critical Review*, 10, 481-494.
- Sen, A. (1993). Capability and well-being. In A. Sen & M. Nussbaum (Hrsg.), *The quality of life* (S. 30-53). Oxford: Clarendon Press.
- Sheldon, K.M. & Kasser, T. (2001). Getting older, getting better: Personal strivings and psychological maturity across the life span. *Developmental Psychology*, 37, 491-501.
- Sheldon, K.M. & Kasser, T. (1998). Pursuing personal goals: Skills enable progress, but not all progress is beneficial. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1319-1331.
- Sheldon, K.M., Ryan, R.M. & Reis, H.T. (1996). What makes for a good day? Competence and autonomy in the day and in the person. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1270-1279.
- Sheldon, K.M., Schmuck, P. & Kasser, T. (2000). Is value-free science possible? *American Psychologist*, 55, 1152-1153.
- Shmotkin, D. (1990). Subjective well-being as a function of age and gender: A multivariate look for differentiated trends. *Social Indicators Research*, 23, 201-230.
- Simon, H. & Homburg, Ch. (Hrsg.) (1998). *Kundenzufriedenheit: Konzepte, Methoden, Erfahrungen*. 3. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Sirgy, M.J. (2002). The psychology of quality of life. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Sirgy, M.J. (2001). Handbook of quality-of-life research. An ethical marketing perspective. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Sirgy, M.J. (1998). Materialism and quality of life. *Social Indicators Research*, 43, 227-260.
- Sirgy, M.J. (1986). A quality of life theory derived from Maslow's developmental perspective: Quality is related to progressive satisfaction of a hierarchy of needs. *The American Journal of Economics and Sociology*, 45, 329-342.
- Sirgy, M.J. (1982). Self-concept in consumer behavior: A critical review. *Journal of Consumer Research*, 9, 287-295.
- Sirgy, M.J., Cole, D., Kosenko, R., Meadow, H.L., Rahtz, D., Cicic, M., Xi Jin, G., Yarsuvat, D., Blenkhorn, D.L. & Nagpal, N. (1995). Developing a life satisfaction measure based on need hierarchy theory. In M. J. Sirgy & A.C. Samli (Hrsg.), *New dimensions in Marketing / Quality-of-Life Research* (S. 3-25). Westport, CT: Quorum Books.
- Sirgy, M.J., Lee, D.-J., Larsen, V. & Wright, N.D. (1998). Satisfaction with material possessions and general well-being: the role of materialism. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, 11, 103-118.

- Sirgy, M.J., Meadow, H.L. & Samli, A.C. (1995). Past, present, and future: An overview of quality of life research in marketing. In M.J. Sirgy & A.C. Samli (Hrsg.), *New dimensions in marketing / Quality of life research* (S. 335-364). Westport, CT: Quorum Books.
- Smeeding, T.M. (1990). Economic status of the elderly. In R.H. Binstock & L.K. George (Hrsg.), *Handbook of aging and the social sciences* (S. 362-380). 3. Auflage. San Diego: Academic Press.
- Smith, A. E., Sim, J., Scharf, T. & Phillipson, Ch. (2004). Determinants of quality of life amongst older people in deprived neighbourhoods. *Ageing and Society*, 24, 793-814.
- Smith, A.K., Bolton, R.N. Wagner, J. (1999). A model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery. *Journal of Marketing Research*, 36, 356-372.
- Smith, J. & Baltes, P.B. (1996). Altern aus psychologischer Perspektive: Trends und Profile im hohen Alter. In K.U. Mayer & P.B. Baltes (Hrsg.), *Die Berliner Altersstudie* (S. 221-251). Berlin: Akademie-Verlag.
- Smith, J. & Baltes, P.B. (1993). Differential psychological ageing: Profiles of the old and very old. *Ageing and Society*, 13, 551-587.
- Smith, J., Fleeson, W., Geiselmann, B., Settersten, R. & Kunzmann, U. (1996). Wohlbefinden im hohen Alter: Vorhersagen aufgrund objektiver Lebensbedingungen und subjektiver Bewertung. In K. U. Mayer & P.B. Baltes (Hrsg.), *Die Berliner Altersstudie* (S. 487-523). Berlin: Akademie Verlag.
- Smith, R.H. (2000). Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons. In J. Suls & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (S. 173-200). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Solberg, E.G., Diener, E. & Robinson, M.D. (2004). Why are materialists less satisfied? In T. Kasser & A.D. Kanner (Hrsg.), *Psychology and consumer culture: The struggle for a good life in a materialistic world* (S. 29-48). Ann Arbor: Sheridan Books.
- Solomon, M.R. (2002). *Consumer behavior: Buying, having, and being*. Boston: Allyn & Bacon.
- Sölva, M., Baumann, U. & Lettner, K. (1995). Wohlbefinden: Definitionen, Operationalisierungen, empirische Befunde. *Zeitschrift für Gesundheitspsychologie*, 3, 292-309.
- Spangenberg, J.H. & Lorek, S. (2002). Lebensstandardmessung einschließlich nicht-marktlicher Dienstleistungen. In G. Bosch, P. Hennis, J. Hilbert, K. Kristof & G. Scherhorn (Hrsg.), *Die Zukunft von Dienstleistungen* (S. 455-481). Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Spielberger, C.D. (1979). *Understanding stress and anxiety*. New York: Nelson.
- Spreng, R.A., MacKenzie, S.B. & Olshavsky, R.W. (1996). A reexamination of the determinants of consumer satisfaction. *Journal of Marketing*, 60, 15-32.
- Srivastava, A., Locke, E.A. & Bartol, K.M. (2001). Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 959-971.
- Stacey, C.A. & Gatz, M. (1991). Cross-sectional age differences and longitudinal change on the Bradburn Affect Balance Scale. *Journal of Gerontology: Psychological Sciences*, 46, 76-78.
- Starmer, Ch. (2000). Developments in non-expected utility: the hunt for a descriptive theory of choice under risk. *Journal of Economic Literature*, 38, 332-382.
- Statistisches Bundesamt (2004). Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003. Wiesbaden: Eigenverlag.
- Statistisches Bundesamt (2003). Einkommens- und Verbrauchsstichprobe - Ausstattung privater Haushalte mit langlebigen Gebrauchsgütern. Wiesbaden: Eigenverlag.
- Staudinger, U.M. (2000). Viele Gründe sprechen dagegen, und trotzdem geht es vielen Menschen gut: Das Paradox des subjektiven Wohlbefindens. *Psychologische Rundschau*, 51, 185-197.

- Staudinger, U.M. & Freund, A. (1998). Krank und "arm" im hohen Alter und trotzdem guten Mutes? *Zeitschrift für Klinische Psychologie*, 27, 78-85.
- Staudinger, U.M. & Greve, W. (2001). Resilienz im Alter. In Deutsches Zentrum für Altersfragen (DZA) (Hrsg.), *Personale, gesundheitliche und Umweltressourcen im Alter, Band 1*. Opladen: Leske + Budrich.
- Staudinger, U.M., Baltes P.B. & Fleeson, W. (1999). Predictors of subjective physical health and global well-being: Similarities and differences between the United States and Germany. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 305-319.
- Staudinger, U.M., Freund, A., Linden, M. & Maas, I. (1996). Selbst, Persönlichkeit und Lebensgestaltung: Psychologische Widerstandsfähigkeit und Vulnerabilität. In K.U. Mayer & P.B. Baltes (Hrsg.), *Die Berliner Altersstudie*. Berlin: Akademie Verlag.
- Stihler, A. (1998). Die Entstehung des modernen Konsums. Berlin: Duncker & Humblot.
- Strawbridge, W.J., Wallhagen, M.I. & Cohen, R.D. (2002). Successful aging and well-being: Self-rated compared with Rowe and Kahn. *The Gerontologist*, 42, 727-733.
- Stutzer, A. (2002). The role of income aspirations in individual happiness. Working Paper No. 124. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zürich.
- Suh, E.M., Diener, E. & Fujita, F. (1996). Events and subjective well-being: Only recent events matter. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1091-1102.
- Suls, J. & Wheeler, L. (2000). A selective history of classic and neo-social comparison theory. In J. Sulz & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (S. 3-18). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Suls, J. & Wills, T.A. (Hrsg.) (1991). *Social comparison: Contemporary theory and research*. Hillsdale: Erlbaum Associates Publishers.
- Tatarkiewicz, W. (1984). Über das Glück. 1. Auflage. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Taylor, S.E. (1982). The availability bias in social perception and interaction. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Hrsg.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (S. 190-200). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tennen, H., McKee, T.E. & Affleck, G. (2000). Social comparison processes in health and illness. In J. Sulz & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (S. 443-483). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Tesch-Römer, C. & Wurm, S. (2006). Veränderung des subjektiven Wohlbefindens in der zweiten Lebenshälfte. In C. Tesch-Römer, H. Engstler & S. Wurm (Hrsg.), *Altwerden in Deutschland. Sozialer Wandel und individuelle Entwicklung in der zweiten Lebenshälfte* (S. 385-446). Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Thaler, R. (1994). The winner's curse - paradoxes and anomalies of economic life. Princeton: Princeton University Press.
- Thibaut, J.W. & Kelley, H.H. (1959). The social psychology of groups. New York: Wiley.
- Thomae, H. (1979). Erlebte Unveränderlichkeit von gesundheitlicher und ökonomischer Belastung. Ein Beitrag zur kognitiven Theorie der Anpassung an das Alter. *Zeitschrift für Gerontologie*, 12, 439-459.
- Townsend, P. (1987). Deprivation. *Journal of Social Policy*, 16, 125-146.
- Townsend, P. (1979). Poverty in the United Kingdom. A survey of household resources and standards of living. London: Penguin Books and Allen Lane.
- Tversky, A. & Griffin, D. (2000). Endowments and contrast in judgments of well-being. In D. Kahneman & A. Tversky (Hrsg.), *Choices, values, and frames* (S. 709-725). Cambridge: Cambridge University Press.



- United Nations Development Program (UNDP) (1999). Human Development Report. Oxford: Oxford University Press.
- Van Bruggen, A.C. (2000). Social participation and subjective well-being of long-term unemployed: why is paid work so hard to substitute for? E. Diener & D.R. Rahtz (Hrsg.), *Advances in quality of life theory and research* (S. 159-181). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Van Praag, B.M.S. (1993). The relativity of the welfare concept. In M. Nussbaum & A. Sen (Hrsg.), *The quality of life*. Oxford: Clarendon Press.
- Van Praag, B.M.S. & Frijters, P. (1999). The measurement of welfare and well-being: The Leyden Approach. In D. Kahneman, E. Diener & N. Schwarz (Hrsg.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (S. 413-433). New York: Russell Sage Foundation.
- Vaux, A. & Meddin, J. (1987). Positive and negative life change and positive and negative affect among the rural elderly. *Journal of Community Psychology*, 15, 447-458.
- Veenhoven, R. (2004 a). Happiness as a public policy aim: The greatest happiness principle. In P. A. Linley & S. Joseph (Hrsg.), *Positive psychology in practice* (S. 658-678). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Veenhoven, R. (2004 b). Subjective measures of well-being. WIDER Discussion Paper No. 2004/07. World Institute for Development Economics Research, Erasmus-University Rotterdam, Rotterdam.
- Veenhoven, R. (2003 a). Average happiness in nations: Trend 1946-2002. *World Database of Happiness, Trend Report 1/2003*.
- Veenhoven, R. (2003 b). How long and happy people live. Trend in nations 1946-2001. *World Database of Happiness, Trend Report 2/2003*.
- Veenhoven, R. (2003 c). Hedonism and happiness. *Journal of Happiness Studies*, 4, 437-457.
- Veenhoven, R. (2002). Happy life years in 67 nations in the 1990s. *World Database of Happiness, Rank Report 2/2002*.
- Veenhoven, R. (2001a). Why social policy needs subjective indicators. WZB-Beiträge, FS III 01 - 404. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin.
- Veenhoven, R. (2001 b). What we know about happiness. Paper presented at the dialogue on "Gross National Happiness", Woudschoten, Zeist, Netherlands, January 14-15, 2001. URL: <http://www2.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2005m-full.pdf#search=%22What%20we%20know%20about%20happiness%22> (Stand 1.10.2006).
- Veenhoven, R. (2000). The four qualities of life. Ordering concepts and measures of the good life. *Journal of Happiness Studies*, 1, 1-39.
- Veenhoven, R. (1999). Quality-of-life in individualistic society. A comparison of 43 nations in the early 1990's. *Social Indicators Research*, 48, 157-186.
- Veenhoven, R. (1998). Two state-trait discussions on happiness. *Social Indicators Research*, 43, 211-225.
- Veenhoven, R. (1997). Advances in understanding happiness. *Revue Québécoise de Psychologie*, 18, 29-79.
- Veenhoven, R. (1994). Is happiness a trait? Tests of the theory that a better society does not make people any happier. *Social Indicators Research*, 33, 101-160.
- Veenhoven, R. (1991). Is happiness relative? *Social Indicators Research*, 24, 1-34.
- Veenhoven, R. & Ehrhardt, J. (1995). The cross-national pattern of happiness. Tests of predictions implied in three theories of happiness. *Social Indicators Research*, 34, 33-68.

- Veenhoven, R. & Ouweneel, P. (1995). Livability of the welfare state: Appreciation-of-life and length-of-life in nations varying in state-welfare-effort. *Social Indicators Research*, 36, 1-14.
- Vitterso, J. (2004). Subjective well-being versus self-actualization: Using the flow-simplex to promote a conceptual clarification of subjective quality of life. *Social Indicators Research*, 65, 299-331.
- Vitterso, J. (2001). Personality traits and subjective well-being: Emotional stability, not extraversion, is probably the important predictor. *Personality and Individual Differences*, 31, 903-914.
- Vitterso, J. & Nilsen, F. (2002). The conceptual and relational structure of subjective well-being, neuroticism, and extraversion: Once again, neuroticism is the important predictor of happiness. *Social Indicators Research*, 57, 89-118.
- Vogel, J. (2002). Strategies and traditions in Swedish Social Reporting: A 30-year experience. *Social Indicators Research*, 58, 89-112.
- Von Collani, G. & Herzberg, P.Y. (2003). Zur internen Struktur des Selbstwertgefühls nach Rosenberg. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 24, 9-22.
- Wagner, M., Schütze, Y. & Lang, R.F. (1996). Soziale Beziehungen alter Menschen. In K.U. Mayer & P.B. Baltes (Hrsg.), *Die Berliner Altersstudie* (S. 301-319). Berlin: Akademie Verlag.
- Walson, Ch.O. & Fitzsimmons, V.S. (1993). Financial manager's perception of rural household economic well-being: Development and testing of a composite measure. *Journal of Family & Economic Issues*, 14, 193-214.
- Walter, U. & Schwartz, F.W. (2001). Gesundheit der Älteren und Potenziale der Prävention und Gesundheitsförderung. In Deutsches Zentrum für Altersfragen (DZA) (Hrsg.), *Personale, gesundheitliche und Umweltressourcen im Alter. Expertisen zum dritten Altenbericht der Bundesregierung, Band 1* (S. 145-252). Opladen: Leske + Budrich.
- Warburton, D.M. (1996). The functions of pleasure. In D.M. Warburton & N. Sherwood (Hrsg.), *Pleasure and quality of life* (S. 3-12). Chichester: John Wiley & Sons.
- Watson, D. & Clark, L.A. (1997). Extraversion and its positive emotional core. In R. Hogan, J.A. Johnson & S.R. Briggs (Hrsg.), *Handbook of personality psychology* (S. 767-793). San Diego: Academic Press.
- Watson, D. & Clark, L.A. (1984). Negative affectivity: the disposition to experience aversive emotional states. *Psychological Bulletin*, 96, 465-490.
- Watson, D. & Tellegen, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98, 219-235.
- Watson, D., Clark, L.A. & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.
- Watson, D., Hubbard, B. & Wiese, D. (2000). General traits of personality and affectivity as predictors of satisfaction in intimate relationships: Evidence from self- and partner-ratings. *Journal of Personality*, 68, 413-449.
- Watson, D., Wiese, D., Vaidya, J. & Tellegen, A. (1999). The two general activation systems of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 820-838.
- Wedell, D.H. & Parducci, A. (2000). Social comparison: Lessons from basic research on judgment. In J. Suls & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (S. 223-252). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Weidekamp-Maicher, M. & Naegele, G. (im Erscheinen). Economic Resources and Subjective Well-Being in Old Age. In H. Mollenkopf & A. Walker (Hrsg.), *Quality of life in old age: International and multi-disciplinary perspectives*.

- Weidekamp-Maicher, M. & Reichert, M. (2004): Germany: Quality of life in old age I (Socio-economic status). In A. Walker (Hrsg.), *Growing Older in Europe* (S. 33-54). Oxford: Open University Press.
- Wilhelmson, K., Andersson, Ch., Wearn, M. & Allebeck, P. (2005). Elderly people's perspectives on quality of life. *Ageing and Society*, 25, 585-600.
- Williams, B. (2000). Der Lebensstandard: Interessen und Fähigkeiten. In A. Sen (Hrsg.), *Der Lebensstandard* (S. 98-110). Hamburg: Rotbuch Verlag.
- Wills, T.A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90, 245-271.
- Wilson, W. (1967). Correlates of avowed happiness. *Psychological Bulletin*, 67, 294-306.
- Winkelmann, L. & Winkelmann, R. (1998). Why are the unemployed so unhappy? Evidence from panel data. *Economica*, 65, 1-15.
- Winkler, I., Buyantugs, L., Petscheleit, A., Kilian, R., Angermeyer, M.C. & The WHOQOL-OLD Group (2003). Die interkulturelle Erfassung der Lebensqualität im Alter: Das WHOQOL-OLD-Projekt. *Zeitschrift für Gerontopsychologie und -psychiatrie*, 16, 177-192.
- Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) & Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA) (1998). Wohlfahrtssurvey 1998: Fragebogen. Berlin, Mannheim. URL: [http://www.gesis.org/Dauerbeobachtung/Sozialindikatoren/Publikationen/Datenreport/pdf\\_files/ws1998.pdf](http://www.gesis.org/Dauerbeobachtung/Sozialindikatoren/Publikationen/Datenreport/pdf_files/ws1998.pdf) (Stand 1.10.2006).
- Wood, J.V. (2000). Examining social comparisons with the test selection measure. Opportunities for the researcher and the research participant. In J. Suls & L. Wheeler (Hrsg.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (S. 201-222). New York: Kluwer Academic Publishers.
- Wood, J.V. (1996). What is social comparison and how should we study it? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 520-537.
- Wood, V., Wylie, M.L. & Sheafor, B. (1969). An analysis of a short self-report measure of life satisfaction: Correlation with rater judgments. *Journal of Gerontology*, 24, 465-469.
- Wright, N. & Larsen, V. (1993). Materialism and life satisfaction: A meta-analysis. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction, and Complaining Behavior*, 6, 158-165.
- Zahava, G. & Bowling, A. (2004). Quality of life from the perspectives of older people. *Ageing and Society*, 24, 675-691.
- Zapf, W. (1994). Modernisierung, Wohlfahrtsentwicklung und Transformation. Berlin: Edition Sigma.
- Zapf, W. (1984). Individuelle Wohlfahrt: Lebensbedingungen und wahrgenommene Lebensqualität. In W. Glatzer & W. Zapf (Hrsg.), *Lebensqualität in der Bundesrepublik. Objektive Lebensbedingungen und subjektives Wohlbefinden* (S. 13-26). Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Zelenski, J.M. & Larsen, R.J. (2000). The distribution of basic emotions in everyday life: A state and trait perspective from experience sampling data. *Journal of Research in Personality*, 34, 178-197.

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zwei Betrachtungsebenen der Lebensqualität in der Soziologie (Individuum und Gesellschaft) und unterschiedliche Indikatoren (objektiv, subjektiv).....	33
Abbildung 2: Unterschiedliche Konstellationen der Lebensqualität im Ansatz der deutschen Wohlfahrtsforschung (Zapf 1984).....	38
Abbildung 3: Unterschiedliche Bedeutungen von Lebensqualität (Veenhoven 2000). ....	51
Abbildung 4: Vier Arten von Indikatoren (Veenhoven 2004 a).....	54
Abbildung 5: Dimensionen der Lebensqualität im Human Development Index (HDI).....	57
Abbildung 6: Teilkonzepte des subjektiven Wohlbefindens (Diener et al. 2003).....	60
Abbildung 7: Lebenszufriedenheit als Ergebnis der Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen....	68
Abbildung 8: Die Integration von Bottom-up- und Top-down-Ansätzen. ....	76
Abbildung 9: Das „erweiterte“ Bottom-up-Modell des subjektiven Wohlbefindens. ....	77
Abbildung 10: Individuelles Glück als Ergebnis der Interaktion zwischen den Lebenschancen und den „Lebensfähigkeiten“ einer Person (Veenhoven 2001 b, S. 4). ....	104
Abbildung 11: Drei grundlegende Bedürfnisse in der Selbstbestimmungstheorie der Motivation (Deci und Ryan 2000). ....	126
Abbildung 12: Merkmale von Lebenszielen und ihr Einfluss auf subjektive Lebensqualität (Emmons 1999, S. 47). ....	131
Abbildung 13: Zufriedenheit mit wichtigen Lebensbereichen in dem Modell von Campbell et al. (1976). ....	135
Abbildung 14: Das Modell subjektiver Lebensqualität nach Michalos (2003 c). ....	137
Abbildung 15: Das Modell des subjektiven Wohlbefindens nach Headey und Wearing (1992).....	143
Abbildung 16: Das Modell des subjektiven Wohlbefindens nach Cummins (Cummins 2000 a). ....	145
Abbildung 17: Materielles Wohlbefinden als Bestandteil subjektiven Wohlbefindens am Beispiel ausgesuchter Lebensbereiche. ....	152
Abbildung 18: Materielles Wohlbefinden und seine Bestimmungsfaktoren.....	153
Abbildung 19: Indirekte und direkte Indikatoren materieller Lebenslage (Ringen 1988, in Andreß et al. 2004).....	156
Abbildung 20: Durchschnittliche Zufriedenheit mit ausgesuchten Lebensbereichen (Schupp et al. 2003).....	159
Abbildung 21: Der „Level of Living“-Ansatz als Verfügbarkeit über Ressourcen und als Grad der Bedürfnisbefriedigung (Johansson 2002, S. 24).....	179
Abbildung 22: Die Entwicklung der durchschnittlichen Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in West- und Ost-Deutschland (Schöb 2001). ....	182
Abbildung 23: Subjektive Notwendigkeit ausgesuchter Lebensstandardmerkmale in Abhängigkeit vom Alter (Andreß et al. 2004, S. 39). ....	184
Abbildung 24: Subjektive Bewertung des Lebensstandards in Abhängigkeit von der Anzahl fehlender Lebensstandardmerkmale (Andreß & Lipsmeier 1999). ....	185
Abbildung 25: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nach dem Alter der Befragten (Schöb 2001).187	
Abbildung 26: Durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Lebensstandard nach Einkommensklassen. ....	188
Abbildung 27: Die Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen in Abhängigkeit von der Armutslage (Böhnke & Delhey 1999).....	191

Abbildung 28: Unterschiedliche Definitionen des Materialismusbegriffes (Larsen et al. 1999, S. 79). .....	215
Abbildung 29: Mediationsprozesse zwischen Materialismus und Lebenszufriedenheit: (Sirgy 1998). .....	225
Abbildung 30: Potentielle Einflüsse (direkt und indirekt) ökonomischer Ressourcen auf globales subjektives Wohlbefinden. ....	270
Abbildung 31: Graphische Darstellung der zentralen Fragestellungen der Arbeit.....	300
Abbildung 32: Darstellung der Stichprobe nach Familienstatus und Alter.....	326
Abbildung 33: Anteile der Ein-, Zwei-, Drei-, Vier-, Fünf- und Mehrpersonenhaushalte an der Gesamtstichprobe. ....	326
Abbildung 34: Darstellung der Stichprobe nach dem höchsten Ausbildungsabschluss.....	327
Abbildung 35: Darstellung der Stichprobe nach der beruflichen Position der Befragten. ....	328
Abbildung 36: Darstellung der Stichprobe nach Einkommenspositionen der Befragten (individuelles Nettoeinkommen im Monat). ....	329
Abbildung 37: Darstellung der Stichprobe nach Einkommenspositionen der Haushalte (absolutes Haushaltsnettoeinkommen in Monat). ....	329
Abbildung 38: Darstellung der Stichprobe anhand des gewichteten Haushaltsnettoeinkommens im Monat (neue OECD-Skala). ....	330
Abbildung 39: Anteile der vier Altersgruppen an den unterschiedlichen Einkommensklassen (absolutes Haushaltsnettoeinkommen im Monat). ....	331
Abbildung 40: Die Einkommenspositionen innerhalb der Altersgruppen (absolutes Haushaltsnettoeinkommen im Monat). ....	332
Abbildung 41: Mittelwerte des monatlichen Haushaltsnettoeinkommens in den vier Altersgruppen.	333
Abbildung 42: Anteile der Geschlechter an den unterschiedlichen Einkommensklassen.....	334
Abbildung 43: Verteilung sozialer Gruppen an der niedrigsten Einkommensstufe (unter 500 € individuelles Nettoeinkommen im Monat).....	334
Abbildung 44: Verteilung sozialer Gruppen an der höchsten Einkommensstufe.....	335
Abbildung 45: Individuelles Einkommen in Abhängigkeit von der beruflichen bzw. sozialen Position der Befragten (individuelles Nettoeinkommen im Monat). ....	335
Abbildung 46: Individuelles Nettoeinkommen in Abhängigkeit vom höchsten Bildungsabschluss...	336
Abbildung 47: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen (Anteile an der gesamten Stichprobe).	338
Abbildung 48: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Alter. ....	339
Abbildung 49: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte). .....	339
Abbildung 50: Höhe des individuellen Nettoeinkommens im Monat in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen). ....	340
Abbildung 51: Veränderung des individuellen Einkommens im Vergleich zu dem Einkommen der letzten 1 bis 2 Jahre in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).....	341
Abbildung 52: Erwartungen an eine kurzfristige Änderung des individuellen Einkommens in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).....	343
Abbildung 53: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit von den erwarteten Einkommensänderungen in zwei Altersgruppen (Mittelwerte in zwei Altersgruppen). ....	344
Abbildung 54: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Geschlecht.....	345
Abbildung 55: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe und dem Geschlecht (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen).....	345

Abbildung 56: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit vom Ausbildungsabschluss (Darstellung der Mittelwerte). .....	346
Abbildung 57: Zufriedenheit mit individuellem (Netto)Einkommen in der höchsten (über 2.750 € im Monat) und der niedrigsten Einkommensstufe (unter 500 € im Monat). .....	348
Abbildung 58: Zufriedenheit mit individuellem Einkommen in Abhängigkeit von der Einkommensgruppe (Mittelwerte in den einzelnen Einkommensgruppen). .....	349
Abbildung 59: Veränderung des individuellen Einkommens in den vergangenen 1 bis 2 Jahren (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	350
Abbildung 60: Erwartungen an eine Änderung des individuellen Einkommens in den kommenden 1 bis 2 Jahren (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	351
Abbildung 61: Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von vergangenen und künftigen Einkommensänderungen (Darstellung der Mittelwerte). .....	352
Abbildung 62: Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von der Möglichkeit zur Ersparnisbildung (Darstellung der Mittelwerte). .....	353
Abbildung 63: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	354
Abbildung 64: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen). .....	355
Abbildung 65: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Geschlecht (Anteile bei Männern und Frauen). .....	356
Abbildung 66: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Schulabschluss (Mittelwerte). .....	356
Abbildung 67: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Bildungsabschluss (Darstellung der Mittelwerte). .....	357
Abbildung 68: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der beruflichen bzw. sozialen Position (Darstellung der Mittelwerte). .....	358
Abbildung 69: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Höhe individuellen Einkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen). .....	359
Abbildung 70: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen). .....	360
Abbildung 71: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von vergangenen Einkommensänderungen (Darstellungen der Mittelwerte). .....	361
Abbildung 72: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von erwarteten Einkommensänderungen (Darstellung der Mittelwerte). .....	362
Abbildung 73: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Grad der wahrgenommenen Bedürfnisbefriedigung (Darstellung der Mittelwerte). .....	363
Abbildung 74: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von sozialen Vergleichen (Darstellung der Mittelwerte). .....	364
Abbildung 75: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von der Verwirklichung materieller Lebensziele (Darstellung der Mittelwerte). .....	365
Abbildung 76: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von dem Vergleich mit früherem Lebensstandard (Darstellung der Mittelwerte). .....	366
Abbildung 77: Zufriedenheit mit dem Lebensstandard in Abhängigkeit von zukünftigen Veränderungen des Lebensstandards (Darstellung der Mittelwerte). .....	367
Abbildung 78: Zufriedenheit mit unterschiedlichen Dimensionen des Konsums (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	369

Abbildung 79: Zufriedenheit mit den Wegen und Entfernungen zu Einkaufsstätten in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen). .....	371
Abbildung 80: Zufriedenheit mit dem Aufwand beim Einkaufen und die Zufriedenheit mit dem Konsumrahmen in Abhängigkeit vom Geschlecht (Anteile bei Männern und Frauen). .....	372
Abbildung 81: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen).....	374
Abbildung 82: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit vom Alter und Geschlecht (Angaben in Prozent).....	375
Abbildung 83: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit von vergangenen Einkommensänderungen (Angaben in Prozent).....	375
Abbildung 84: Wahrgenommene Veränderung der Konsumgewohnheiten in Abhängigkeit von der Renten- bzw. Pensionsdauer (Angaben in Prozent). .....	377
Abbildung 85: Zufriedenheit mit dem Konsum in Abhängigkeit von wahrgenommenen Veränderungen der Konsumgewohnheiten (Angaben in Prozent).....	378
Abbildung 86: Unterschiedliche hedonistische Einstellungen zum Konsum (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	379
Abbildung 87: Hedonistische Einstellungen zum Konsum in Abhängigkeit vom Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen). .....	380
Abbildung 88: Kurzfristiger Hedonismus in Abhängigkeit vom Alter (Anteile der Befragten, die hedonistischen Konsum entschieden ablehnen). .....	380
Abbildung 89: Hedonistische Einstellungen zum Konsum in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen). .....	381
Abbildung 90: Materialistische Einstellungen zum Konsum (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	382
Abbildung 91: Materialistische Einstellungen zum Konsum in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen). .....	383
Abbildung 92: Subjektive <i>Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben</i> in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen). .....	384
Abbildung 93: Zufriedenheit mit erworbenen Produkten und Zufriedenheit mit bestehendem Konsumrahmen in Abhängigkeit von der <i>Bedeutung des Gütererwerbs für Glückserleben</i> . ....	385
Abbildung 94: Häufigkeit allgemeiner wirtschaftlicher Sorgen (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	392
Abbildung 95: Häufigkeit individueller materieller Sorgen (Anteile an der gesamten Stichprobe). ..	393
Abbildung 96: Häufigkeit individueller materieller Sorgen in Abhängigkeit von der beruflichen bzw. sozialen Position (Darstellung der Mittelwerte).....	394
Abbildung 97: Häufigkeit individueller materieller Sorgen in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen). .....	395
Abbildung 98: Häufigkeit individueller materieller Sorgen in Abhängigkeit von vergangenen Einkommensänderungen (Darstellung der Mittelwerte). .....	396
Abbildung 99: Dauer individueller materieller Sorgen (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	397
Abbildung 100: Zufriedenheit mit <i>strukturellen Voraussetzungen des Konsums</i> in Abhängigkeit von der Zufriedenheit mit der Gesundheit (Stichprobenmittelwert liegt bei $x = 0,00$ ). .....	409
Abbildung 101: Zufriedenheit mit <i>strukturellen Voraussetzungen des Konsums</i> in Abhängigkeit vom Alter (Stichprobenmittelwert liegt bei $x = 0,00$ ). .....	410
Abbildung 102: Zufriedenheit mit <i>strukturellen Voraussetzungen des Konsums</i> in Abhängigkeit vom Familienstand (Stichprobenmittelwert liegt bei $x = 0,00$ ). .....	411

Abbildung 103: Zufriedenheit mit <i>ökonomischen Voraussetzungen des Konsums</i> in Abhängigkeit vom Alter (Stichprobenmittelwert liegt bei $x = 0,00$ ). .....	412
Abbildung 104: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) (Anteile an der gesamten Stichprobe) .....	417
Abbildung 105: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS sowie der Frage: „Ich bin mit meinem Leben zufrieden“) (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	418
Abbildung 106: Aktuelle, vergangene und zukünftige Lebenszufriedenheit in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen). .....	419
Abbildung 107: Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen (Mittelwerte der gesamten Stichprobe). .....	421
Abbildung 108: Häufigkeit des Erlebens positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen). .....	422
Abbildung 109: Häufigkeit des Erlebens negativer Emotionen in Abhängigkeit vom Geschlecht (Mittelwerte bei Männern und Frauen). .....	423
Abbildung 110: Ergänzende Indikatoren subjektiver Lebensqualität (Anteile an der gesamten Stichprobe). .....	425
Abbildung 111: Individuelle Gründe für die Bedeutung des Einkommens für Lebensqualität (Mittelwerte an der gesamten Stichprobe). .....	431
Abbildung 112: Subjektive Bedeutung des Konsums, des Lebensstandards und des Einkommens für Lebensqualität (Angaben in Prozent). .....	437
Abbildung 113: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in einzelnen Einkommensgruppen). .....	439
Abbildung 114: Durchschnittliche Häufigkeit positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der Höhe des Haushaltseinkommens (Mittelwerte in den einzelnen Einkommensgruppen). .....	440
Abbildung 115: Lebenszufriedenheit (gemessen an der SWLS) und die durchschnittliche Häufigkeit positiver und negativer Emotionen in Abhängigkeit von der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard (Darstellung der Mittelwerte). .....	445
Abbildung 116: Zufriedenheit mit dem Einkommen, dem Lebensstandard sowie den ökonomischen und strukturellen Voraussetzungen des Konsums in einzelnen Altersgruppen (Darstellung der Mittelwerte). .....	463
Abbildung 117: Kurzfristiger Hedonismus und die Bedeutung der Besitzakkumulation für die Definition von Lebenserfolg in Abhängigkeit vom Alter (Mittelwerte in einzelnen Altersgruppen). .....	479
Abbildung 118: Konzeption der Lebensqualität nach Lane (1994). .....	483



## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Indikatoren der Lebbarkeit in 65 Nationen (Veenhoven 2004 a, S.11 ff). .....	107
Tabelle 2: Ziel-Kategorien nach Emmons (1999, S. 37). .....	128
Tabelle 3: Erklärungspotenzial einzelner Diskrepanz-Thesen (Michalos 2003 c, S. 433 f). .....	141
Tabelle 4: Unterschiedliche Definitionen materieller Lebensqualität von Gesellschaften und Individuen. ....	154
Tabelle 5: Korrelationen zwischen der Einkommenshöhe und subjektivem Wohlbefinden. ....	160
Tabelle 6: Korrelationen zwischen den drei materialistischen Subskalen von Belk und zwei Maßen subjektiven Wohlbefindens (Belk 1984). ....	218
Tabelle 7: Zufriedenheit mit dem Einkommen und dem Lebensstandard in Abhängigkeit vom Alter (Darstellung der Mittelwerte für Deutschland West, min. = 0, max. = 11, Wohlfahrtssurvey 1998, Noll & Schöb 2002). .....	267
Tabelle 8: Korrelationen zwischen der Höhe ökonomischer Ressourcen und subjektivem Wohlbefinden in Abhängigkeit vom Alter (George 1992, S. 77). .....	272
Tabelle 9: Erwartete und realisierte Stichprobe. ....	302
Tabelle 10: Übersicht über alle erfassten Variablen. ....	303
Tabelle 11: Spezifische Bedeutungsinhalte des Einkommens – Beschreibung der erfassten Items. ..	307
Tabelle 12: Subjektive Einschätzungen des Lebensstandards – Beschreibung der erfassten Items. ....	309
Tabelle 13: Dimensionen der Konsumzufriedenheit – Beschreibung der erfassten Items. ....	310
Tabelle 14: Nicht erfüllte Wünsche – Beschreibung der erfassten Items. ....	312
Tabelle 15: Hedonistische Einstellungen zum Konsum – Beschreibung der erfassten Items. ....	313
Tabelle 16: Materialistische Einstellungen zum Konsum – Beschreibung der erfassten Items. ....	314
Tabelle 17: Positive und negative Emotionen – Beschreibung der erfassten Items. ....	317
Tabelle 18: Ergänzende Dimensionen subjektiver Lebensqualität – Beschreibung der erfassten Items. ....	319
Tabelle 19: Dimensionen bereichsspezifischer Zufriedenheit – Beschreibung der erfassten Items. ....	320
Tabelle 20: Vier Arten materieller Mikro-Sorgen – Beschreibung der erfassten Items. ....	323
Tabelle 21: Aufteilung der Stichprobe nach Alter. ....	324
Tabelle 22: Aufteilung der Stichprobe nach Geschlecht und Alter. ....	325
Tabelle 23: Aufteilung der Stichprobe nach der Haushaltsstruktur. ....	326
Tabelle 24: Aufteilung der Stichprobe nach dem höchsten Schulabschluss. ....	327
Tabelle 25: Aufteilung der Stichprobe nach beruflicher bzw. sozialer Position und Alter (Anteile an einzelnen Altersgruppen). ....	340
Tabelle 26: Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen der Zufriedenheit mit unterschiedlichen Aspekten des Konsums. ....	369
Tabelle 27: Korrelationskoeffizienten zwischen den Dimensionen der Konsumzufriedenheit und dem Alter. ....	370
Tabelle 28: Korrelationen zwischen Indikatoren der objektiven ökonomischen Ressourcenlage und den Dimensionen der Konsumzufriedenheit. ....	387
Tabelle 29: Materielle Wünsche (Mehrfachantworten). ....	389
Tabelle 30: Angaben der Befragten zur Unterstützung anderer Personen. ....	389
Tabelle 31: Inhalte individueller materieller Sorgen (Mehrfachantworten). ....	398

Tabelle 32: Zufriedenheit mit einzelnen Dimensionen des materiellen Wohlbefindens in Abhängigkeit von der Häufigkeit individueller materieller Sorgen.....	399
Tabelle 33: Ergebnisse der Regression der <i>Zufriedenheit mit dem Einkommen</i> in drei Schritten.....	402
Tabelle 34: Ergebnisse der Regression der <i>Zufriedenheit mit dem Lebensstandard</i> in drei Schritten.....	406
Tabelle 35: Korrelationsmatrix (nach Pearson) einzelner Dimensionen der Zufriedenheit mit dem Konsum.....	407
Tabelle 36: Dimensionen der Konsumzufriedenheit: Rotierte Komponentenmatrix (Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse, Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung).....	408
Tabelle 37: Regression der <i>Zufriedenheit mit den ökonomischen Voraussetzungen des Konsums</i> in drei Schritten.....	414
Tabelle 38: Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen der fünf Items der Skala zur Lebenszufriedenheit (SWLS).....	417
Tabelle 39: Korrelationen (nach Pearson) zwischen der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen und dem Alter.....	421
Tabelle 40: Maße der zentralen Tendenz und die Standardabweichungen ergänzender Indikatoren subjektiver Lebensqualität.....	424
Tabelle 41: Ergänzende Indikatoren subjektiver Lebensqualität und ihre Bedeutung für Lebenszufriedenheit sowie positive und negative emotionale Befindlichkeit.....	426
Tabelle 42: Korrelationen (nach Pearson) zwischen der Häufigkeit positiver und negativer Emotionen sowie der globalen und aktuellen Lebenszufriedenheit.....	428
Tabelle 43: Rangfolge in der subjektiven Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche für Lebensqualität.....	430
Tabelle 44: Korrelationsmatrix (nach Pearson) der individuellen Gründe bzw. Funktionen des Einkommens für Lebensqualität.....	433
Tabelle 45: Individuelle Gründe bzw. Einkommensfunktionen für Lebensqualität: Rotierte Komponentenmatrix (Extraktionsmethoden: Hauptkomponentenanalyse, Rotationsmethoden: Varimax mit Kaiser-Normalisierung).....	434
Tabelle 46: Korrelationen (nach Pearson) zwischen objektiven Einkommensindikatoren und den Indikatoren des globalen subjektiven Wohlbefindens in einzelnen Altersgruppen.....	441
Tabelle 47: Korrelationen (nach Pearson) zwischen den Indikatoren des materiellen Wohlbefindens, der Lebenszufriedenheit und der Häufigkeit positiver sowie negativer Emotionen.....	443
Tabelle 48: Korrelationen (nach Pearson) zwischen Indikatoren des materiellen Wohlbefindens, der Lebenszufriedenheit und der Häufigkeit positiver sowie negativer Emotionen in einzelnen Altersgruppen.....	446
Tabelle 49: Ergebnisse der Regression der <i>Lebenszufriedenheit</i> (gemessen an der SWLS) in vier Schritten.....	449
Tabelle 50: Ergebnisse der Regression der <i>durchschnittlichen Häufigkeit positiver Emotionen</i> in vier Schritten.....	452
Tabelle 51: Ergebnis der Regression der <i>durchschnittlichen Häufigkeit negativer Emotionen</i> in vier Schritten.....	454
Tabelle 52: Durchschnittliche Zufriedenheit mit unterschiedlichen Lebensbereichen.....	456
Tabelle 53: Zufriedenheit mit dem Einkommen in Abhängigkeit von der Höhe des individuellen und des Äquivalenzeinkommens sowie den Änderungen des Einkommens in der Vergangenheit und der Zukunft.....	464
Tabelle 54: Korrelationsmatrix der Dimensionen materiellen Wohlbefindens (Korrelationen nach Pearson).....	468

Tabelle 55: Dimensionen des materiellen Wohlbefindens: Rotierte Komponentenmatrix. ....	468
Tabelle 56: Korrelationen (nach Pearson) zwischen den Indikatoren der ökonomischen Ressourcenlage und den Indikatoren subjektiven Wohlbefindens. ....	471
Tabelle 57: Subjektive Bedeutung unterschiedlicher Lebensbereiche und die Anteile erklärter Varianz in den Angaben zur Lebenszufriedenheit und zur Häufigkeit positiver Emotionen. ....	472

