

FZID Discussion Papers

CC Economics

Discussion Paper 32-2011

DIE ENTWICKLUNG DES LEBENSSTANDARDS IM DRITTEN REICH – EINE GLÜCKSÖKONOMISCHE PERSPEKTIVE

Fabian Wahl

Discussion Paper 32-2011

**Die Entwicklung des Lebensstandards im Dritten Reich –
Eine glücksökonomische Perspektive**

Fabian Wahl

Download this Discussion Paper from our homepage:

<https://fzid.uni-hohenheim.de/71978.html>

ISSN 1867-934X (Printausgabe)
ISSN 1868-0720 (Internetausgabe)

Die FZID Discussion Papers dienen der schnellen Verbreitung von Forschungsarbeiten des FZID. Die Beiträge liegen in alleiniger Verantwortung der Autoren und stellen nicht notwendigerweise die Meinung des FZID dar.

FZID Discussion Papers are intended to make results of FZID research available to the public in order to encourage scientific discussion and suggestions for revisions. The authors are solely responsible for the contents which do not necessarily represent the opinion of the FZID.

Die Entwicklung des Lebensstandards im Dritten Reich – Eine glücksökonomische Perspektive*

(The Development of the Standard of Living in the Third Reich – A Happiness Economic Perspective)

Fabian Wahl

University of Hohenheim

August 2011

Abstract

The goal of this paper is to provide an explanation for the remarkable difference in the contemporary Germans positive self-assessment of their living conditions and the development of the most important economic welfare indicators (like GDP or consumption per capita) during the Third Reich. To explain this discrepancy, findings of the new research field of happiness economics are applied to the peacetime of the Third Reich to analyze the development of the standard of living in this period. First, the theory of adaption and aspiration is used to explain the growing satisfaction of the Germans after the Great Depression. In the second step, based on current life satisfaction studies, the development of the most important economic determinants of happiness during the 1930s is examined.

Keywords: Economic History, Third Reich, Happiness Economics, Standard of Living

JEL-Classification: D10, D12, N34, N94, I31

* Der Autor dankt Jochen Streb für die zahlreichen kritischen Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge.

Die wissenschaftliche Diskussion über die Lebensumstände der Menschen in der Friedenszeit des Dritten Reiches ist durch ein Paradox gekennzeichnet. Einerseits zeigt sich in zahlreichen Quellen eine deutliche Aufhellung der gesellschaftlichen Stimmungslage, andererseits weisen klassische ökonomische Wohlstandsindikatoren (BIP, Konsum, etc.) eine bestenfalls stagnierende Entwicklung auf. Auch neuere Versuche den Wohlstand im Dritten Reich durch alternative Ansätze zu messen, etwa durch den biologischen Lebensstandard oder mittels moderner Developmentindizes, kommen überwiegend zu dem Ergebnis, dass sich der Lebensstandard der Menschen in den ersten Jahre des Dritten Reiches nicht verbesserte.

Diese Arbeit soll zeigen, dass das in den letzten Jahrzehnten entstandene Forschungsgebiet der Glücksökonomie Erkenntnisse bereitstellt, die helfen können, diesen augenscheinlichen Widerspruch zu beseitigen und so die Entwicklung des Lebensstandards im Dritten Reich neu zu beurteilen.

Hierzu wird das skizzierte Paradox zunächst genauer herausgearbeitet. Verschiedene Versuche, die Stimmung bzw. Zustimmung der Menschen zum NS-Regime zu erfassen bzw. durch „Zustimmungsindikatoren“ zu ermitteln, werden den Ergebnissen bisheriger Untersuchungen zur Entwicklung des Lebensstandards im Dritten Reich gegenübergestellt. Anschließend werden der glücksökonomische Ansatz und seine wichtigsten Ergebnisse überblicksartig dargestellt. Danach wird versucht, eine auf die historischen Gegebenheiten angepasste glücksökonomische Analyse der 1930er Jahre vorzunehmen, wobei als Referenzpunkte die Endphase der Weimarer Republik und die Weltwirtschaftskrise dienen. Abschließend werden die erzielten Erkenntnisse zusammenhängend erläutert und der Beitrag, den die Glücksökonomie zur Lösung des „Zufriedenheitsparadoxons“ leisten kann, beurteilt.

1. Das „Zufriedenheitsparadoxon“

Es gibt verschiedene Ansätze, die Entwicklung der öffentlichen Stimmung im Dritten Reich bzw. der Zustimmung zum NS-Regime zu quantifizieren. Rudolf Stöber versucht dies, in dem er Stimmungsberichte offizieller Stellen auswertet und zu einem einheitlichen Stimmungsindikator verarbeitet.¹ Für die Weimarer Republik greift er auf Berichte verschiedener staatlicher Stellen zurück, wie etwa des Reichskommissariats für öffentliche Ordnung. Zur Beurteilung der Stimmung im Dritten Reich wertete er die geheimen Stimmungsberichte zunächst der SS und ab 1936 des SD sowie der Sopade aus.²

Beginnen wir zunächst mit der Stimmungskurve für die Weimarer Republik.³ Die Stimmungskurve startet nach dem 1. Weltkrieg im negativen Bereich der Skala Sie verbleibt den kompletten Betrachtungszeitraum bis 1928 im negativen Bereich.⁴ Insgesamt hatte die

¹ R. Stöber, Die erfolgsverführte Nation. Deutschlands öffentliche Stimmungen 1866 – 1945, Stuttgart 1998.

² Vgl. Ebenda, S. 274ff.

³ Vgl. Ebenda, S. 274 Grafik IV-22.

⁴ Für die Weltwirtschaftskrise stehen keine Daten mehr zu Verfügung, weil das Reichskommissariat die Beobachtung einstellen musste.

Stimmung 1928 gerade wieder die Nulllinie der Skala erreicht, war also in etwa auf dem Niveau des zweiten Kriegsjahres 1915 angekommen.⁵

Im Dritten Reich unterliegt die Stimmungskurve in den ersten Jahren starken Schwankungen.⁶ Ab 1937 steigt sie, mit Ausnahme von 1938, bis 1940 fortwährend an. Für uns entscheidend aber ist es, dass, im Vergleich mit der Weimarer Republik, nach Stöber im Dritten Reich von Anfang an eine wesentlich bessere allgemeine Stimmung herrschte als in der Weimarer Republik. Selbst in den turbulenten Anfangsjahren liegt die Stimmung in drei der sechs betrachteten Halbjahren bei einem Wert von null oder besser. Ab 1937 verläuft die Stimmungskurve permanent im positiven Bereich der Skala, der in der Weimarer Republik erst gegen Ende gerade wieder erreicht wurde. Dies spricht nicht nur für eine, verglichen mit der Republik, stärkere Akzeptanz der Diktatur, sondern auch dafür, dass es den Menschen dort so schlecht nicht gegangen sein kann, was ihren Lebensstandard anging.

Stöber findet außerdem hohe Korrelationen zwischen der Entwicklung wirtschaftlicher Größen und der allgemeinen Stimmung. Gerade die Tatsache, dass dieser wirtschaftliche Aufschwung in jüngster Zeit von der Wissenschaft enorm in Zweifel gezogen wurde, lässt nach neuen Erklärungen für die Stimmungsentwicklung im Dritten Reich suchen.⁷

Einen anderen, unkonventionellen Versuch mit Hilfe historischer Demografie die Stimmung im Dritten Reich zu erfassen, unternimmt eine Forschergruppe um Götz Aly.⁸ Aly kritisiert zunächst, nicht zu Unrecht, das Vorgehen etwa Stöbers, Stimmungsberichte nicht unbedingt neutraler Organisationen mit Pressmeinungen und Vermutung zu vermischen oder sich gar nur auf Feldpost oder Tagebücher zu verlassen. Das Problem an diesem Vorgehen liege in der mangelnden Objektivität und Repräsentativität der Quellen, aber auch massiven Schwächen der Methode selbst (z.B. Gewichtung- und Auswahlprobleme).⁹

Aly und seine Forschungsgruppe nähert sich der politischen Stimmungslage deshalb über eine Auswahl geeignet erscheinender Zustimmungskennzeichen. So ziehen sie beispielsweise die Zahl der Kirchenaustritte heran, untersuchen die Beliebtheit nationalsozialistischer Vornamen wie Horst, Hermann oder eben Adolf auf ihre Beliebtheit über die Zeit oder schließen von der Zahl der Todesurteile des Volksgerichtshofs gegen Deutsche auf die Stimmung der Bevölkerung.¹⁰ Albert Müller aggregiert aus den einzelnen Indikatoren dann eine Gesamtstimmungskurve.¹¹ Diese zeigt, dass nach anfänglicher Stagnation zu Beginn

⁵ Die von Stöber verwendete Skala kann Werte im Bereich zwischen -1 und +1 annehmen.

⁶ Vgl. Ebenda, S. 280 Grafik IV-30.

⁷ Vgl. Ebenda, S. 288. Für eine kritische Auseinandersetzung mit der These vom Wirtschaftsaufschwung in der NS-Zeit Vgl. C. Buchheim, Die Wirtschaftsentwicklung im Dritten Reich – Mehr Desaster als Wunder. Eine Erwiderung auf Werner Abelshauser, in: Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte 4, 2001, S. 653 – 664.

⁸ G. Aly (Hg.), Volkes Stimme. Skepsis und Führervertrauen im Nationalsozialismus, Frankfurt am Main 2007.

⁹ Vgl. G. Aly, Historische Demoskopie, in: G. Aly (Hg.), Volkes Stimme. Skepsis und Führervertrauen im Nationalsozialismus, Frankfurt am Main 2007, S. 22 – 37, S. 13f.

¹⁰ Vgl. Aly, Historische Demoskopie 15ff.

¹¹ A. Müller, Gesamtstatistik. Ein Experiment, in: G. Aly (Hg.), Volkes Stimme. Skepsis und Führervertrauen im Nationalsozialismus, Frankfurt am Main 2007, S. 116 -129. Verkürzt lässt sich sein methodische Vorgehen wie folgt beschreiben: Die einzelnen Zeitreihen der Indikatoren wurden recodiert. Nimmt einer der Indikatoren in einem Zeitintervall zu, dann wurde der Wert +1 vergeben, blieb seine Schwankung im Bereich $\pm 5\%$ wurde der Wert 0 angesetzt, nahm er im Vergleich zum Zeitpunkt davor ab, wurde der Wert -1 codiert. Dies wurde für alle Indikatoren so wiederholt und am Ende

des Regimes die Zustimmung zum Regime zunächst bis 1935 sinkt, um dann bis 1939 anzusteigen. Das ist ein Hinweis darauf, dass das Regime, zumindest in der Zeit von 1935 bis zu Beginn des Krieges, enormen Rückhalt in der Bevölkerung genossen hat und die Lebenssituation der Bevölkerung sich demgemäß vielleicht verbessert hat.¹²

Müller selbst geht darauf ein, dass die von ihm gewählte Aggregations-Methode experimentellen Status hat und ihre Ergebnisse daher nicht mehr leisten, als zur Diskussion beizutragen. Einen Vorteil der gewählten Vorgehensweise, Stimmung mittels heterogener Indikatoren zu messen, sieht er vor allem in ihrer „Absichtslosigkeit“¹³, dies macht sie geeigneter zur Messung von Stimmung als die notwendigerweise immer subjektive Analyse ebenso subjektiver Stimmungsberichte.

Müller mag mit dieser Einschätzung recht haben und die Vorteile dieses unkonventionellen Ansatzes können auch kaum bestritten werden, dennoch sind weitere Zweifel angebracht. So ist die Datenbasis der Indikatoren oftmals sehr schmal. Die Untersuchung der Entwicklung der Namensgebung durch Lorenz¹⁴ etwa basiert auf Daten nur für Frankfurt am Main. Zwar wird darauf hingewiesen, man könne die Repräsentativität der Daten annehmen, wieso man diese aber annehmen kann, wird nicht ausgeführt.¹⁵ Auch ob tatsächlich jeder Indikator treffsicher misst, was er messen soll (Validität), nämlich Zustimmung oder Ablehnung, Widerstand gegen das Regime oder dessen Duldung, darf infrage gestellt werden. So könnte die Tatsache, dass die Anzahl der vom Volksgerichtshof gegen Deutsche verhängten Todesurteile in der Endphase der NS-Herrschaft rapide zunimmt, kein Zeichen für eine steigende Zahl an Verrätern, Aufrührern und Widerständler gegen das Regime sein, sondern schlichtweg nur Ausdruck einer generell zunehmenden Radikalisierung des Regimes. Und natürlich unterliegt auch die von Müller vorgenommene Berechnung eines aggregierten Gesamtindizes den methodischen Schwächen, die ein Index mit mehreren Indikatoren generell mit sich bringt. Es stellt sich beispielsweise nicht nur die Frage nach der Auswahl der Indikatoren, sondern auch nach ihrer Gewichtung. Ob die von ihm gewählte Gleichgewichtung aller Indikatoren wirklich den Tatsachen entspricht oder nicht, darf beispielsweise hinterfragt werden.

Andererseits hat Müller mit dem Verweis darauf recht, dass letztlich alle empirischen Untersuchungen, gerade auch, wenn es um die Erfassung historischer Sachverhalte geht, mehr oder weniger großen methodischen Schwierigkeiten unterliegen, was ihre Aussagekraft

wurden die Werte der einzelnen Indikatoren zusammengezählt. Da die Anzahl der herangezogenen Indikatoren in jedem Zeitintervall unterschiedlich ist, wurde die so berechnete Summe der recodierten Indikatorenwerte durch die Zahl der herangezogenen Indikatoren geteilt. Es wird also nur dargestellt, ob sich die Indikatoren (und damit die Stimmung) in ihrer von einer Zeiteinheit zur anderen positiv oder negativ entwickelt haben. Über das tatsächliche Ausmaß wird nichts ausgesagt. Vgl. hierzu Ebenda, S. 117ff.

¹² Vgl. Ebenda, S. 120ff.

¹³ Ebenda, S. 128.

¹⁴ O. Lorenz, Die Adolf-Kurve 1932 – 1945, in: G. Aly (Hg.), Volkes Stimme: Skepsis und Führervertrauen im Nationalsozialismus, Frankfurt am Main 2007, S. 22 – 37.

¹⁵ Vgl. Ebenda, S. 26.

generell einschränkt.¹⁶ Von daher ist der Ansatz im Vergleich zu vermeidlich objektiven Ansätzen der Wohlstandsmessung (BIP, Konsum etc.), bei denen es genauso zu definitorischen Unklarheiten kommen kann, nicht von vorneherein als schlechter oder methodisch zweifelhafter anzusehen.

Ein dritter Ansatz zur Messung der Zustimmung zum NS-Regime stammt von Karl-Heinz Reuband. Dieser versucht die Einstellung der Deutschen zum Nationalsozialismus anhand einer 1985 durchgeführten Umfrage zur Akzeptanz des Nationalsozialismus zu ergründen. Dort wurden Zeitzeugen der nationalsozialistischen Herrschaft, die 1930 oder früher geboren sind, zu ihrer damaligen Einstellung zum NS-Regime befragt.¹⁷ Reubands Auswertung der Umfrage zeigt, wie die Ergebnisse von Stöber und Aly auch, dass der Nationalsozialismus eine breiter Unterstützung in der Bevölkerung fand und die Deutschen damals mehrheitlich eine positive Einstellung zum Nationalsozialismus und Hitlers Diktatur hatten. In der Anfangszeit der NS-Herrschaft lässt sich eine große und vor allem steigende Akzeptanz des NS-Regimes in der Bevölkerung erkennen.¹⁸

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die drei hier angeführten, jeweils unterschiedlichen Ansätze der Zustimmungsmessung zum NS-Regime alle zu einem ähnlichen Ergebnis kommen: In der Anfangszeit des Dritten Reiches gab es eine hohe und ansteigende Zustimmung zum Hitler-Regime und eine generell positive Stimmung in der Bevölkerung. Jeder dieser Ansätze setzt unterschiedliche Schwerpunkte, misst unterschiedliche Aspekte und Dimension der komplexen Kategorie „Stimmung“ bzw. „Zustimmung“ und jeder dieser einzelnen Ansätze weist methodische Probleme und Schwächen auf, aber die Tatsache, dass dennoch alle drei zu einem einhelligen Ergebnis gelangen, spricht für die Validität dieses grundsätzlichen Befundes.

Im nächsten Schritt, soll nun die Entwicklung einiger wichtiger ökonomischer Wohlfahrtsmaße beleuchtet werden, die versuchen, den Wohlstand -im Gegensatz zu Stimmungskurven- objektiv zu messen.

Die beispielsweise noch von Werner Abelshauser vertretene These eines „Wirtschaftswunders“ im Dritten Reich wurde schon seit den 1950er Jahren immer wieder kritisiert.¹⁹ Die Neuschätzung des realen Bruttonationaleinkommens (BNE) und des realen Konsums pro Kopf von Albrecht Ritschl und die Revision des amtlichen

¹⁶ Vgl. Müller, Gesamtstatistik, S. 124.

¹⁷ K.-H. Reuband, Das NS-Regime zwischen Akzeptanz und Ablehnung. Eine retrospektive Analyse von Bevölkerungseinstellungen im Dritten Reich auf Basis von Umfragedaten, in: Geschichte und Gesellschaft 3, 2006, S. 315 – 343. Die Umfrage wurde damals vom Institut für Demografie Allensbach durchgeführt und nur sehr rudimentär ausgewertet. Es wurden zum Themenkomplex „Einstellung zum Nationalsozialismus“ insgesamt 3 verschiedene Fragen gestellt. Reuband beschränkt seine Analyse auf Umfrageteilnehmer, die bei Kriegsende min. 15 Jahre alt waren. Vgl. hierzu Ebenda, S. 321ff. Für eine Diskussion methodischer Fragen und eine Kritik der Auswertung von Stimmungsberichten wie sie von Stöber vorgenommen wurde, Vgl. Ebenda S. 317ff.

¹⁸ Vgl. Ebenda S. 325, Tabelle 1, S. 328, Tabelle 2 und S. 341.

¹⁹ W. Abelshauser, Kriegswirtschaft und Wirtschaftswunder. Deutschlands wirtschaftliche Mobilisierung für den Zweiten Weltkrieg und die Folgen für die Nachkriegszeit, in: Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte 4, 1999, S. 503 – 538. In den 1950er Jahren kritisierte bereits Rene Erbe die Wirtschaftswunderthese. Vgl. hierzu R. Erbe, Die nationalsozialistische Wirtschaftspolitik im Lichte der modernen Theorie, Zürich 1958.

Lebenshaltungskostenindexe durch André Steiner, und Rüdiger Hachtmann, verstärken die Zweifel an der „Wirtschaftswunderthese“ weiter.²⁰

Mark Spoerer korrigiert das von Ritschl geschätzte reale BNE pro Kopf mit den Indexzahlen der mittleren Hachtmannschen Schätzung.²¹ Diese korrigierten Zahlen machen eine neue Einschätzung der Entwicklung des BNE und des Konsums nötig. Nun erreicht das reale BNE pro Kopf erst 1937 wieder das Niveau der Weimarer Zeit und auch der reale Konsum pro Kopf bleibt weiter zurück, als aus den amtlichen Zahlen hervorgeht. Zu seinem Höhepunkt Ende der 1930er Jahre liegt der reale Konsum pro Kopf immer noch 15 Prozent unter dem Niveau von vor der Weltwirtschaftskrise.²²

Kritik an den Berechnungen von Spoerer und den Neuschätzungen von Steiner und Hachtmann kommt von Berghoff. Für ihn stellen der Konsum pro Kopf und Konsum pro Beschäftigten nicht die richtigen Messgrößen für die Beurteilung des Konsumniveaus dar, die relevante Verbrauchseinheit sei vielmehr der Haushalt und nicht der einzelne Konsument.²³

Berghoff zieht die Resultate Hachtmanns, Spoerers und Buchheims alleine schon deshalb in Zweifel, weil sie den Aussagen und Einschätzungen der Menschen bezüglich ihres Wohlstandes und Konsumniveaus in jener Zeit und der großen Zustimmung zu Hitlers Regime diametral entgegengesetzt sind. Den meisten sei die Vorkriegszeit des Nationalsozialismus als „gute Zeit“ im Gedächtnis geblieben.²⁴ Berghoff erklärt diesen Widerspruch vor allem durch die Schaffung „virtuellen Konsums“ bzw. „symbolischen Konsums“, also durch Propaganda und Versprechungen des Regimes, nach dem Krieg bzw. im Falle des KdF-Wagens nach einer feststehenden Zeit des Sparens, gäbe es weitere, verheißungsvolle Konsummöglichkeiten.²⁵ Außerdem wäre der Massenkonsum in einigen bestimmten Bereichen wie etwa beim Radio, dem Kino oder dem Tourismus gezielt gefördert und ausgebaut worden. Angesichts der Probleme, die Stimmungen und Einschätzungen der Menschen mit der tatsächlichen wirtschaftlichen und materiellen Situation in Einklang zu bringen, beruft Berghoff sich also auf psychologische oder soziologische Kategorien.²⁶

²⁰ Die Neuschätzung der beschriebenen volkswirtschaftlichen Größen ist A. Ritschl, Deutschlands Krise und Konjunktur 1924 - 1934. Binnenkonjunktur, Auslandsverschuldung und Reparationsproblem zwischen Dawes-Plan und Transfersperre, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 2, Berlin 2002 zu entnehmen. Die Revision des amtlichen Lebenshaltungskostenindex erfolgt bei R. Hachtmann, Lebenshaltungskosten und Reallöhne während des Dritten Reiches, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1988, S. 32 – 73. Sowie später bei A. Steiner, Zur Neuschätzung des Lebenshaltungskostenindex für die Vorkriegszeit des Nationalsozialismus, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2, 2005, S. 129 – 152.

²¹ M. Spoerer, Demontage eines Mythos? Zur Kontroverse über das nationalsozialistische Wirtschaftswunder, in: Geschichte und Gesellschaft 3, 2005, S. 415 – 438 Vgl. Spoerer Demontage, S. 433 Abbildung 5.

²² Vgl. Ebenda, S. 431ff.

²³ H. Berghoff, Enticement and Deprivation: The Regulation of Consumption in Pre-War Nazi Germany, in: M. Daunton/M. Hilton (Hg.), The Politics of Consumption and Citizenship in Europe and America, Oxford 2001, S. 165 – 184. Sowie Ders., Gefälligkeitsdiktatur oder Tyrannei des Mangels. Neue Kontroversen zur Konsumgeschichte des Nationalsozialismus, in: Geschichte in Wissenschaft und Unterricht 9, 2007, S. 502 – 518.

²⁴ Vgl. Ebenda, S. 508f.

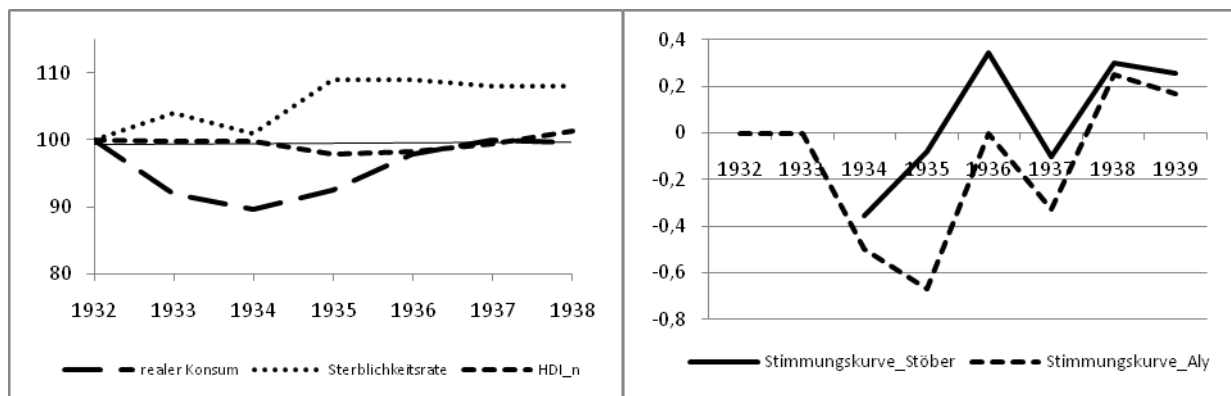
²⁵ Ebenda S. 505 und S. 509.

²⁶ Stöber weist allerdings auf die Grenzen von Propaganda und Beeinflussung der Bevölkerung durch staatliche Stellen hin. Vgl an dieser Stelle Stöber, erfolgsverführte Nation, S. 327ff.

Neben den bisher diskutierten klassischen ökonomischen Wohlfahrtsmaßen gab es in den letzten Jahrzehnten weitere Ansätze, den Lebensstandard im Dritten Reich zu analysieren. Jörg Baten und Andrea Wagner etwa untersuchen die Entwicklung des biologischen Lebensstandards in der Friedenszeit des Nationalsozialismus.²⁷ Sie kommen zu dem Ergebnis, dass der biologische Lebensstandard der Deutschen in der NS-Zeit bestenfalls konstant blieb, vermutlich eher zurückging.²⁸

Andrea Wagner entwickelte überdies einen historische Human Development Index (HDI) für Deutschland bzw. einen Deutschlandspezifische Development-Index (DDI).²⁹ Der HDI bleibt im Dritten Reich konstant, der Lebensstandard hätte im Dritten Reich demnach stagniert, was den Ergebnissen der anderen Wohlfahrtsuntersuchungen entspricht. Der DDI steigt allerdings aufgrund des Sinkens der Arbeitslosigkeit, stärker an als in der Weimarer Republik.³⁰

Abbildung 1: Die Entwicklung von Stimmung und verschiedenen Wohlfahrtsmaßen 1932 – 1938



Quellen: Reales BNE/ realer Konsum: Spoerer, Demontage, S.433 Abbildung 5; Sterblichkeit: Baten/Wagner, Autarchy, S.3 Tabelle 1; HDI_n: A. Wagner, Die Entwicklung des Lebensstandards in Deutschland zwischen 1920 und 1960, Berlin 2008, S. 261 Tabelle 2-5; Stimmungskurve Aly: Aly, Volkesstimme, S. 210 Tabelle 6; Stimmungskurve Stöber: Stöber, erfolgsverführte Nation, S. 280 Grafik IV-30.

Insgesamt wurde in diesem Kapitel ein Widerspruch zwischen der subjektiven Einschätzung der Lebenssituation durch die Menschen selbst und der Entwicklungen objektiver ökonomischer Wohlfahrtsindikatoren deutlich. Dies ist das „Zufriedenheitsparadoxon“, das herausgearbeitet werden sollte. Grafisch verdeutlicht ist dieses „Zufriedenheitsparadoxon“ in Abbildung 1. Dort wird die Entwicklung einiger diskutierter ökonomischer Wohlstandsmaße der Entwicklung der Stimmungskurven von Müller und Stöber gegenübergestellt. Beides entwickelt sich, wie man sieht, sehr unterschiedlich.

²⁷ J. Baten/A. Wagner, Autarchy, Market Disintegration and Health. The Mortality and Nutritional Crisis in Nazi Germany 1933 – 1945, in: Economics and Human Biology 1, 2007, S. 1 – 28.

²⁸ Vgl. Ebenda S. 3ff.

²⁹ A. Wagner, Ein Human Development Index für Deutschland und die Entwicklung des Lebensstandards im „Dritten Reich“, 1922 – 1939, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 94, 2007, S. 309ff. Der DDI enthält im Vergleich zum HDI mehr Indikatoren für den Gesundheitszustand der Bevölkerung und zusätzlich noch die Arbeitslosigkeit. Vgl. Wagner, Development Index, S.313f.

³⁰ Ebenda, S. 326f. Beim HDI/DDI, stellt sich, wie bei allen Indikatoren ein Auswahl- und Gewichtungproblem. Die von Wagner angewendete Gleichgewichtung aller Indikatoren ist beispielsweise zu hinterfragen.

2. Der glücksökonomische Ansatz

An sich ist es erstaunlich, dass sich die Ökonomen, von der Anfangszeit ihrer Wissenschaft abgesehen, bis vor wenigen Jahren kaum um menschliches Glück gekümmert haben.³¹ Dies änderte sich erst durch einen bemerkenswerten Aufsatz von Easterlin aus dem Jahr 1974.³² Dort stellt er etwas, aus Sicht der klassischen Wirtschaftstheorie, Paradoxes fest: Während zu einem gegebenen Zeitpunkt ein höheres Einkommen sehr wohl mit einem höheren Wohlbefinden verbunden ist, gilt dies im Zeitverlauf nicht mehr. Über die Lebenszeit eines Menschen führt beständig steigendes Einkommen nicht zu beständig steigendem Glück, sondern scheint kaum einen Einfluss auszuüben.³³ Diese, seither als „Easterlin-Paradox“ bezeichnete Erkenntnis stellt fundamentale Annahmen der neo-klassischen mikroökonomischen Nutzentheorie infrage, wie etwa monotone Präferenzen. Ebenso stellt sie die Aussagefähigkeit klassischer Wohlfahrtsmaße wie des BIP pro Kopf zur Disposition. Außerdem konnten Verhaltensökonomien in den letzten Jahrzehnten bei Wirtschaftssubjekten zahlreiche Abweichungen vom traditionell angenommenen rationalen Verhalten, so genannte Verhaltensanomalien, nachweisen.³⁴ Ebenfalls wurden zahlreichen Kognitions- bzw. Wahrnehmungsfehlern entdeckt, die beispielsweise zur Prospect Theory führten.³⁵

Schließlich erweist sich eine weitere zentrale Grundannahme als nicht mehr haltbar, nämlich, dass von beobachtbarem Verhalten direkt auf die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte geschlossen werden kann. All diese Erkenntnisse zusammengenommen führte dann zu der Entwicklung der Glücksökonomie, die es möglich macht, das Verhalten der Wirtschaftssubjekte besser zu verstehen, andererseits aber auch Wohlstand neu und besser, weil direkt zu messen.³⁶

Die Glücksökonomie setzt nun an einem kardinal gemessenen, subjektiven Nutzen an. Hier wird zumeist auf den s.g. Erfahrungsnutzen abgestellt, der durch das subjektiv geäußerte Wohlbefinden gemessen werden kann. Dieser Ansatz bringt es mit sich, dass es in der Glücksökonomie keine allgemeine Definition von Glück und Nutzen gibt. Stattdessen wird angenommen, dass jeder seine eigene Vorstellung von Glück und Wohlbefinden hat, durch

³¹ Schließlich stellt Glück ein wichtiges Motiv menschlichen Verhaltens, auch wirtschaftlichen Verhaltens dar. Auch ist Glück für viele Menschen Selbst- und Endzweck ihrer Bemühungen. Vgl. zu dieser Thematik *B. S. Frey/A. Stutzer*, Happiness Research: State and Prospects, in: *Review of Social Economy* 2, 2005, S. 207 – 228, hier S. 208.

³² *R. A. Easterlin*, Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence, in: *P. A. David/M. W. Melvin (Hg.)*, Nations and Households in Economic Growth. Essays in Honor of Moses Abramovitz, New York 1974, S. 98 – 125.

³³ Vgl. Ebenda, S. 118f und *B. S. Frey/A. Stutzer*, What Can Economists Learn from Happiness Research?, in: *Journal of Economic Literature* 2, 2002, S. 402 – 435, insbesondere S. 403. Dieser Zusammenhang lässt sich in fast allen heute entwickelten Ländern beobachten. Für Deutschland Vgl. *B. S. Frey/A. Stutzer*, Glück: Die ökonomische Analyse, Working Paper Nr. 417, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, 2009, S. 11; sowie *R. Di Tella/R. MacCulloch*, Some Uses of Happiness Data in Economics, in: *Journal of Economic Perspectives* 1, 2006, S. 25 – 46, dort S. 33.

³⁴ Einen allgemeinen Überblick bieten *D. Kahneman/R. H. Thaler*, Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility, in: *Journal of Economic Perspectives* 1, 2006, S. 221 – 234.

³⁵ Für eine genaue Schilderung der Prospect Theory Vgl. *D. Kahneman/A. Tversky*, Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica* 2, 1979, S. 263 – 291.

³⁶ Vgl. *B. S. Frey/A. Stutzer*, Maximizing Happiness? In: *German Economic Review* 2, 2000, S. 145 – 167, hier S. 147f. Sowie außerdem Vgl. *B. S. Frey/A. Stutzer*, Happiness and Economics – How The Economy and Institutions Affect Well-Being, Princeton 2002, in diesem Fall S. 21f.

was auch immer es in welchem Ausmaß beeinflusst wird. Dieses Vorgehen lässt es zu durch direkte Befragung, auf das individuelle Wohlbefinden der Menschen zu schließen.³⁷ Es ist dadurch möglich, sehr viel mehr über die Determinanten individuellen Wohlbefindens und damit letztlich auch der gesellschaftlichen Wohlfahrt herauszufinden, als bisher möglich war und so eine allgemeinere ökonomische Theorie menschlichen Verhaltens zu entwickeln.³⁸

Die Erkenntnisse der Glücksökonomie können auf verschiedene Arten zur Lösung des Zufriedenheitsparadoxons und einer zutreffenderen Beurteilung des Lebensstandards im Dritten Reich beitragen. Erstens können die klassischen Wohlfahrtsindikatoren im Lichte der Glücksökonomie substanzieller kritisiert und ihre Entwicklung darüber hinaus anders beurteilt werden. Zweitens ist es mithilfe der Glücksökonomie auch möglich, die Wirkung der nationalsozialistischen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik auf das Wohlbefinden der Menschen neu zu analysieren und daraus Schlüsse über die Entwicklung des Lebensstandards in den 1930er Jahren zu ziehen.

Die Anwendung der Glücksökonomie auf historische Fragestellung hat aber auch Grenzen. So ist ein grundlegendes Problem der nachfolgenden Analyse, dass angenommen werden muss, die Menschen hätten in den 30er Jahren genau die gleichen Dinge benötigt, um glücklich zu sein, und hätten den einzelnen Faktoren z.B. der Arbeitslosigkeit gleiches absolutes und relatives Gewicht beigemessen wie die heute lebenden Menschen. Anders ausgedrückt, es muss angenommen werden, die Menschen hätten in den 1920er und 1930er Jahren die gleiche Präferenzordnung gehabt wie in der Gegenwart. Dies ist in der Tat eine kritische, aber notwendige Annahme. Immerhin aber gibt es Möglichkeiten, vermutete Unterschiede in den Präferenzen in die Überlegungen mit einzubeziehen. Auch andere Fakten, wie beispielsweise das viel niedrigere BIP pro Kopf und die damit verbundenen stärkeren Effekte eines Anstieges desselben – verglichen mit heute - können berücksichtigt werden, um eine adäquate Analyse zu ermöglichen.

Außerdem zeigt sich, dass die meisten ermittelten empirischen Glücksfunktionen und damit die meisten Resultate der Glücksökonomie über lange Zeiträume stabil bleiben. Dies könnte auch damit zusammenhängen, dass zahlreiche biochemische und verhaltensgenetische Studien ergeben haben, dass das menschliche Glücksempfinden zu einem nennenswerten Teil genetisch determiniert ist und damit über Jahrhunderte hinweg stabil bleibt.³⁹ David Lykken und Auke Tellegen stellen beispielsweise anhand der Untersuchung des Glücksempfindens genetisch identischer Zwillinge fest, dass die stabile Komponente des

³⁷ Vgl. Ebenda, S. 404. Sowie im Weiteren Vgl. *Frey/Stutzer*, Glück, S. 5f. Sowie Vgl. *P. Frijters/ B. M. S. van Praag*, The Measurement of Welfare and Well-Being. The Leyden Approach, in: *D. Kahneman/E. Diener/N. Schwarz (Hg.)*, Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology, New York 1999, S. 413 – 433.

³⁸ Vgl. *Frey/Stutzer*, Happiness Research, S. 211ff.

³⁹ Vgl. *Leyard*, Glückliche Gesellschaft, S. 69ff; *J.-E. De Neve/J. H. Fowler/B. S. Frey*, Genes, Economics and Happiness, Working Paper Nr. 475, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, 2010; *D. H. Hamer*, The Heritability of Happiness, in: *Nature Genetics* 14, 1996, S. 125 – 126; *R. P. Ebstein/O. Novick/R. Umansky/B. Priel/Y. Osher/D. Blain/E. R. Bennett/L. Nemanov M. Katz/R. H. Belmaker*, Dopamine D4 receptor (D4DR) Exon III Polymorphism Associated with the Human Personality Trait of Novelty Seeking, in: *Nature Genetics* 12, 1996, S. 78 – 80,

individuellen Glücksempfindens zu 80 Prozent mit den Genen vererbt wird.⁴⁰ Dazu passend kommt eine Studie von Ed Diener und David Myers zu dem Ergebnis, dass das individuelle Glücksempfinden eines Menschen nur in sehr geringem Ausmaß von sozioökonomischen Größen wie Alter und Geschlecht oder aber der Rasse/Abstammung eines Menschen abhängt.⁴¹ Demnach sind die wichtigsten Determinanten des generellen Glücksempfindens individuelle Charaktereigenschaften wie z.B. Selbstkontrolle, die ebenfalls genetisch determiniert sind. Die hier relevanten ökonomischen Glücksfaktoren (Arbeitslosigkeit, Einkommen etc.) sind in allen länderübergreifenden Studien relevant und haben einen statistisch signifikanten Einfluss. Dies ist insbesondere deshalb interessant, weil viele dieser Studien auch Länder betrachten, die heute in etwa so entwickelt sind, wie Deutschland in den 1920er und 1930er Jahren. Es liegt nahe, dass die Menschen in diesen Ländern hinsichtlich der Faktoren, die ihr Wohlbefinden determinieren, vergleichbare Präferenzen besitzen wie wir Deutschen zu jener Zeit.⁴²

Insgesamt spricht also vieles dafür, dass in der Nachkriegszeit keine fundamentale Verschiebung der Präferenzen stattgefunden hat und heutige Studien bzw. auf Basis heutiger Umfragen geschätzte Glücksfunktionen auch auf das Dritte Reich und die Weimarer Republik anwendbar sind. Dennoch wird eine vollständig an historische Erfordernisse angepasste Analyse nicht möglich sein.

3. Ging es im Dritten Reich „aufwärts“? - Die wirtschaftliche Erholung der 1930er Jahre aus Sicht der Glücksökonomie

Ein erster wichtiger Beitrag der Glücksökonomie zur Debatte um den Lebensstandard im Dritten Reich, liegt in der Möglichkeit, die Entwicklung wichtiger Bestimmungsfaktoren des Lebensstandards neu interpretieren zu können. Dies ermöglicht zu erklären, warum die Deutschen das Gefühl hatten, es ginge in zu Beginn der 1930er Jahre „aufwärts“ und das trotz der Tatsache, dass z.B der Konsum pro Kopf Ende der 1930er Jahre das Niveau von vor der Weltwirtschaftskrise nicht mehr erreichte.⁴³ Glücksökonomische Modelle können diese Beobachtung erklären, in dem sie theoretische (und für die Gegenwart empirisch nachgewiesene) Begründungen dafür liefern, dass vermutlich nicht, wie in der bisherigen Literatur zumeist angenommen, 1928 das korrekte Referenzjahr für den Vergleich der entsprechenden Niveaugrößen sein könnte, sondern 1933. Außerdem zeigen glücksökonomische Erkenntnisse, dass für eine korrekte Darstellung der Lebensstandardentwicklung weniger auf absolute Niveauvergleiche als auf die Entwicklung

⁴⁰ Vgl. *D. Lykken/A. Tellegen*, Happiness is a stochastic phenomenon, in: *Psychological Science* 3, 1996, S. 186 – 188.

⁴¹ Vgl. *D.G. Myers/E. Diener*, Who is Happy? In: *Psychological Science* 1, 1995, S. 10 – 19, hier S. 10 u. S. 17.

⁴² Vgl. beispielsweise *A. Peiro*, Happiness, Satisfaction and Socio-Economic Conditions: Some International Evidence, in: *The Journal of Socio-Economics* 2, 2006, S. 348 – 365, hier S. 362. Für eine Übersicht über die Studien und ihre Ergebnisse siehe Tabelle 1. Relevant in diesem Kontext ist insbesondere auch die Studien von Helliwell.

⁴³ Vgl. dazu beispielsweise *M. Spoerer*, Demontage eines Mythos? Zur Kontroverse über das nationalsozialistische Wirtschaftswunder, in: *Geschichte und Gesellschaft* 3, 2005, S. 415 – 438 Vgl. *Spoerer* Demontage, S. 433 Abbildung 5.

der entsprechenden Größen im Zeitablauf abgestellt werden muss, also auf die Änderungsraten der entsprechenden Größen.

Glücksökonom haben eine an der Psychologie orientierte Theorie von Einkommen und Glück entwickelt.⁴⁴ Ausgangspunkt dieser Theorie ist die Erklärung des s.g. „Easterlin-Paradoxes“, aus dem folgt, dass Einkommen allein das Wohlbefinden nicht erklären kann.⁴⁵ Tatsächlich ist sein Einfluss verglichen mit anderen Faktoren sogar eher gering, vor allem bei dem heutigen Einkommensniveau in den westlichen Ländern.⁴⁶ Um diesen empirisch sehr robusten Zusammenhang zu erklären, greift die Glücksökonomie auf die psychologischen Mechanismen *Aspiration* und *Adaption* zurück.⁴⁷

Eine grundlegende Erkenntnis der Glücksökonomie ist, dass Menschen keine absoluten, sondern fast immer relative Urteile fällen. Sie vergleichen ihre Situation mit der Vergangenheit und beurteilen sie anhand ihrer Vorstellungen für die Zukunft. Neue Güter führen zuerst zu einem höheren Wohlbefinden, mit der Zeit aber nimmt das zusätzliche Wohlbefinden ab und man kehrt auf das alte Niveau zurück. Menschen gewöhnen sich an das neue Konsumniveau. Die hedonistischen Effekte dauerhaften Konsums verringern sich, es kommt zu Anpassung (*Adaption*).⁴⁸ Hedonistische *Adaption* führt dazu, dass die Menschen ihre Ansprüche (*Aspirationen*) permanent steigern („Tretmühlen-Effekt“). Menschen mit hohem Einkommen sind aufgrund dessen, zu einem bestimmten Zeitpunkt glücklicher als Menschen mit geringerem, weil der Gewöhnungseffekt aber dazu führt, dass man sich an das neue, gestiegene Einkommensniveau anpasst, besteht kein klarer Zusammenhang zwischen Einkommen und Glück über die Zeit. Welche Folge *Adaption* hat, lässt sich mithilfe steigender *Aspirationsniveaus* erklären. Höhere Einkommensansprüche verringern die Lebenszufriedenheit der Menschen bzw. verringern den positiven Effekt, den mehr Einkommen auf das Wohlbefinden hat.

Diese *Adaptionsprozesse* und *Anspruchsanpassungen* wurden von mehreren Studien empirisch nachgewiesen. Alois Stutzer findet beispielsweise für die Schweiz klare Hinweise auf *Anspruchsanpassung*.⁴⁹ Rafael Di Tella, John Haisken-De New und Robert MacCulloch (THM) untersuchen *Adaptionsprozesse* bezüglich Einkommen in Deutschland von 1984 bis 2000. Sie identifizieren starke *Adaptionseffekte* in Folge einer einmaligen

⁴⁴ Für einen Überblick über die Thematik Vgl. R. A. Easterlin, Income and Happiness. Towards a Unified Theory, in: The Economic Journal 111, 2001, S. 465 – 484.

⁴⁵ Easterlin auf eine Korrelation von Haushaltseinkommen und Glück von 0.2. Eine Verbesserung von einem Einkommensdezil in ein anderes verbessert das Glücks-Level um 0.2 Punkte auf einer vierstufigen Skala. Vgl. Ebenda, S. 468.

⁴⁶ Dies geht aus den in Tabelle 1 aufgeführten Studien eindeutig hervor. Zu erklären ist das u.a. mit dem häufig festgestellten abnehmenden Grenznutzen des Einkommens.

⁴⁷ Für eine ausführliche Erklärung dieser Mechanismen Vgl. Frey/Stutzer, Glück, S. 9ff. Eine umfassende Darstellung der Erklärungsansätze für das Easterlin Paradox und ihre formale Darstellung geben A. E. Clark/P. Frijters/M. A. Shields, Relative Income, Happiness and Utility. An Explanation for the Easterlin Paradox and other Puzzles, in: Journal of Economic Literature 1, 2008, S. 95 – 144. Das Modell von *Adaption* und *Aspiration*, auf das im Folgenden zurückgegriffen wird, basiert auf Frey und Stutzer. Vgl. hierzu Frey/Stutzer, Learn from Happiness Research, S. 415f; sowie A. Stutzer, Income Aspirations, S. 90ff.

⁴⁸ J. S. Duesenberry, Income, Savings and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge 1949.

⁴⁹ Vgl. A. Stutzer, The Role of Income Aspirations in Individual Happiness, in: Journal of Economic Behavior and Organization 1, 2004, S. 89 – 109, hier S. 94ff.

Einkommenszunahme. Ihre Berechnung zeigen, dass innerhalb von vier Jahren eine vollständige Anpassung des Glücksniveaus an das neue Einkommensniveau erfolgt.⁵⁰ Die Autoren weisen statistisch signifikante Adaptionseffekte für 12 europäische Länder nach. Sie machen außerdem deutlich, dass das Wohlbefinden, vor allem in der kurzen und mittleren Frist weniger vom absoluten Niveau des BIP pro Kopf als von dessen Veränderung von Periode zu Periode abhängig ist. Will man die Auswirkungen der Entwicklung eines bestimmten Indikators auf das individuelle Wohlbefinden also korrekt beurteilen, ist es nötig die Änderungsraten zu betrachten, weniger das absolute Niveau.⁵¹ Berücksichtigt man, dass in der Diskussion um die Entwicklung des Lebensstandards im Dritten Reich zumeist der Konsum pro Kopf herangezogen wird, lässt sich folgendes Modell entwickeln: Die Veränderung der Lebenszufriedenheit eines Individuums i in Periode t ($\Delta U_i(K_{it}, K_{it}^*)$) kann man wie folgt beschreiben:

$$\Delta U_i(K_{it}, K_{it}^*) = K_{it} - K_{it}^* \quad (1)$$

Hierbei beschreiben K_{it} den realen Konsums von Individuum i in Periode t und K_{it}^* das Anspruchsniveau von Individuum i in Periode t . Die Lebenszufriedenheit eines Individuums nimmt also zu, wenn das aktuelle Konsumniveau größer ist als das Anspruchsniveau. Das Anspruchsniveau K_{it}^* wiederum ist im einfachsten Fall eine Funktion des realen Konsums der Vorperiode ($K_{it}^* = K_{i,t-1}$). Berücksichtigt man die oben erwähnten empirischen Erkenntnisse, scheint es aber realistischer, das Anspruchsniveau als gewichtetes arithmetisches Mittel des realen Konsums der n -letzten Perioden zu modellieren, wobei unterstellt wird, dass die Gewichte mit zunehmendem zeitlichen Abstand zur Gegenwart abnehmen:

$$K_{it}^* = K_{it} - \frac{(\delta^{t-1}K_{i,t-1} + \dots + \delta^{t-n}K_{i,t-n})}{\sum_{j=1}^{t-n} \delta} \quad (2)$$

Anhand von Gleichung (2) wird nochmals deutlich, dass das Anspruchsniveau letztlich als Referenzpunkt für die Nutzenveränderung bzw. Veränderung der Lebenszufriedenheit anzusehen ist. Adaption stellt nun den Prozess dar, bei dem über die Zeit das Anspruchsniveau steigt oder sinkt, d.h. bei gleichbleibendem Konsum der zusätzliche Nutzen eines einmaligen Einkommensanstieges abnimmt, weil sich das Anspruchsniveau immer weiter erhöht. Die Zahl an Jahren, d.h. die Länge der Periode, welche die Konsumenten dabei heranziehen kann als „Gedächtnis der Konsumenten“ verstanden werden, je mehr Perioden berücksichtigt werden, desto besser wäre demnach das „Gedächtnis“ der Konsumenten.

⁵⁰ Vgl. R. Di Tella/J. Haisken-De New/R. MacCulloch, Happiness Adaption to Income and to Status in an Individual Panel, in: Journal of Economic Behavior and Organization 3, 2010, S. 834 – 852, insbesondere S. 839ff.

⁵¹ Vgl. R. Di Tella/R. J. MacCulloch/A. J. Oswald, The Macroeconomics of Happiness, in: The Review of Economics and Statistics 4, 2003, S. 809 – 827, hier S. 815ff und S. 823.

Sieht man sich nun die jährlichen Änderungsraten des realen Konsums pro Kopf zwischen 1925 und 1928 an (Abbildung 2), so erkennt man, dass er in den Jahren vor der Weltwirtschaftskrise zunächst drei Jahre hintereinander ansteigt, danach bis 1933 jedes Jahr mehr oder weniger stark sinkt um dann, beginnend mit 1934 fünf Jahre in Folge teilweise sehr stark zu steigen.⁵² Wie hat sich dieser Verlauf auf das Wohlbefinden der Menschen ausgewirkt? Mit Hilfe des Adaptions-Aspirations-Modells lässt sich argumentieren, dass das rapide Rückgang des pro Kopf Konsums im Zuge der Weltwirtschaftskrise (zwischen 1929 und 1933) einen Adaptionsprozess in Gang gesetzt hat, der dazu geführt hat, dass sich die Menschen an die neue, schlechtere Situation anpassten und das Wohlbefinden dadurch wieder auf das Vorkrisenniveau stieg.

Insbesondere das empirische Ergebnis von THM, dass die Adaption innerhalb von 4 Jahren beinahe abgeschlossen ist, ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung, da dies einen Hinweis darauf gibt, wie gut das „Gedächtnis“ der Konsumenten tatsächlich ist und vermuten lässt, dass die Adaption zu Beginn der NS-Herrschaft bereits zu einem großen Teil abgeschlossen gewesen sein könnte.⁵³ Die Weltwirtschaftskrise dürfte also dazu geführt haben, dass sich die Konsumansprüche (d.h. das Konsumniveau, welches das gleiche Wohlbefinden bringt) der Menschen im Vergleich zu der Weimarer Republik verringert haben. Der Referenzpunkt bzw. das Konsumniveau, relativ zu dem die Menschen ihre Situation beurteilten, dürfte als Hitler 1933 an die Macht kam, nicht mehr der gleiche gewesen sein, wie am Vorabend der Weltwirtschaftskrise 1929, als noch das – unbedingt durch den wirtschaftlichen Aufschwung der letzten Weimarer Jahre- relativ viel höhere Konsumniveau von 1928 der Referenzpunkt (das Anspruchsniveau) gewesen sein dürfte. Zumindest ist es wahrscheinlich, dass 1933 bei der Beurteilung der Lebenszufriedenheit stärker gewichtet worden ist, als 1928.

1933 könnte aus Sicht der Glücksökonomie also das Referenzjahr darstellen, das zur Beurteilung der Entwicklung des Lebensstandards herangezogen werden sollte.⁵⁴ Die

⁵² Andere, in der Literatur als relevant für den Lebensstandard angesehen Faktoren, weisen das gleiche Verlaufsmuster auf. So nehmen etwa die Bruttoarbeitseinkommen zwischen 1928 und 1932 um 24,2 Prozent ab, um dann während des Dritten Reiches (1933 – 1939) um 32,9 Prozent zu steigen. Vgl. hierzu *Länderrat des Amerikanischen Besatzungsgebietes (Hg.)*, Statistisches Handbuch von Deutschland 1928 – 1944, München 1949, S. 473.

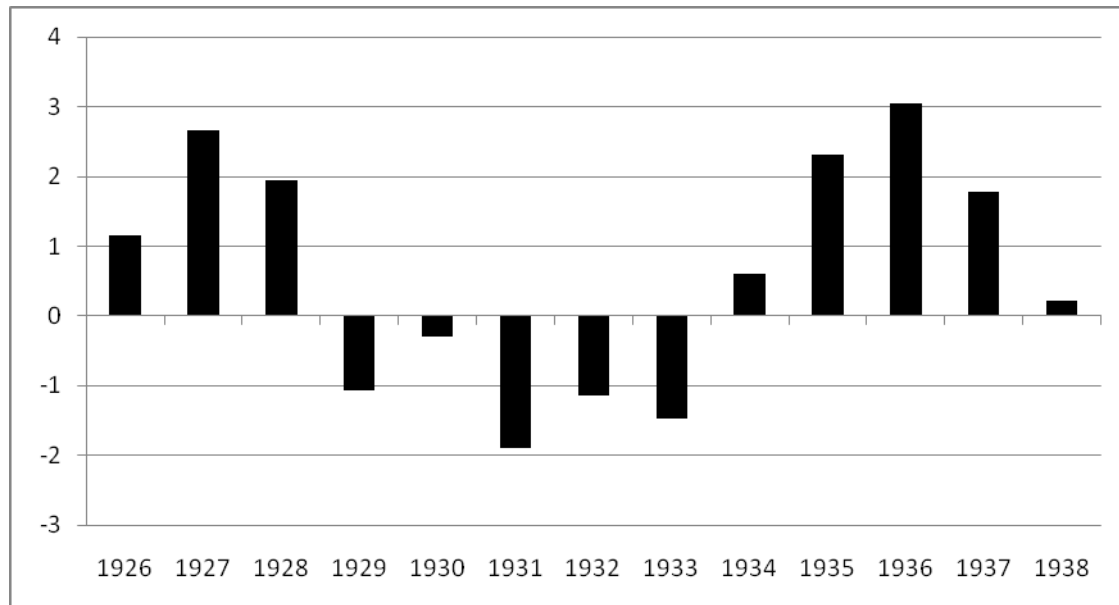
Für die Reallöhne errechnet Petzina auf Basis des amtlichen Lebenshaltungsindex, dass die realen Wochenlöhne bis 1932 auf 85 Prozent des Niveaus von 1929 gefallen sind, die Stundenlöhne sogar auf 75 Prozent. Beide steigen dann ab 1933 kontinuierlich an, die Wochenlöhne erreichen 1939 sogar ein höheres Niveau als 1929. Vgl. hierzu *D. Petzina*, Zwischenkriegszeit, S. 122. Ein Problem der Reallohndaten allerdings besteht darin, dass die Einkommen von Angestellten, Beamten und Selbstständigen nicht adäquat berücksichtigt werden, was ihre Aussagekraft etwas einschränkt.

⁵³ THM nehmen eine ceteris paribus Analyse vor, d.h. sie untersuchen die Auswirkungen eines einmaligen Einkommensschocks (Lottogewinn) in einer Periode unter der Voraussetzung, dass sich am normalen Einkommen der Person sonst nichts ändert. Im hier dargestellten Modell ändert sich der relevante Konsum natürlich jedes Jahr, womit die zeitliche Dauer der Adaption von der Stärke der Zunahme bzw. Abnahme des Konsums abhängt. Wenn man alle Jahre Weltwirtschaftskrise als einen solchen Schock auffasst, lassen sich die Ergebnisse von THM aber trotzdem sinnvoll interpretieren.

⁵⁴ Selbstverständlich wäre es aus Sicht der Forschung optimal, direkte Quellenbelege (Zeitzeugenberichte etc.) erbringen zu können, die auf das eine oder das andere Jahr als korrektem Referenzjahr hindeuten. Unglücklicherweise sind solche direkten Quellenbelege nach Wissen des Autors nicht verfügbar und wurden auch beispielsweise für 1928 bisher nicht erbracht. Damit muss die Auswahl des adäquaten Referenzjahres letztlich immer auf Basis theoretischer Erwägung erfolgen. Die Wahl von 1933 als korrektem Referenzjahr auf Basis glücksökonomischer Modelle ist außerdem schon deshalb zu rechtfertigen, weil sich damit das Verlaufsmuster der öffentlichen Stimmung besser erklären lässt, als mit 1928.

Friedenszeit des NS-Regimes zwischen 1933 und 1938, in welcher der Konsum fortwährend mehr oder weniger stark gestiegen ist, war dann eine Periode, in der sich die Situation der Menschen relativ zu ihrem Anspruchsniveau stark verbesserte, was das Wohlbefinden nicht unerheblich gesteigert haben dürfte.

Abbildung 2: Jährliche Veränderung des Konsums pro Kopf 1925 – 1938 (Prozentpunkte)



Eigene Darstellung. Quelle: Ritschl, Krise und Konjunktur, Tabelle B.9

Nach dieser, auf Easterlin zurückgehenden Lesart, dürfte der Anstieg des pro Kopf Konsums selbst dann das Wohlbefinden gesteigert haben, wenn das Anspruchsniveau durch die Weltwirtschaftskrise nicht so stark bzw. 1933 noch nicht vollständig gesunken war. Denn selbst dann stellte das Konsumwachstum zwischen 1934 und 1938 eine Verbesserung der Situation relativ zum Anspruchsniveau dar.⁵⁵

Auch der von Berghoff angeführte „virtuelle Konsum“ kann im Rahmen dieser Theorie eingeordnet werden.⁵⁶ Hierzu kann Gleichung (1) um einen Erwartungsterm erweitert werden:

$$\Delta U_{it}(K_{it}, K_{it}^e) = K_{it} - K_{it}^e + \alpha [E(K_{it+1}) - K_{it}], \quad \text{mit } \alpha < 1$$

(3)

Hierbei stellt α das Gewicht dar, das die Konsumenten den zukünftigen Konsummöglichkeiten beimessen. $E(K_{it+1}) - K_{it}$ steht für den Anstieg der Lebenszufriedenheit des Konsumenten i in Periode t , der durch einen erwarteten Zuwachs der Konsummöglichkeiten in der nächsten Periode ($t + 1$) erreicht wird.⁵⁷ Da Menschen ihre

⁵⁵ Gemäß Easterlin ist die Lebenszufriedenheit der Menschen umso größer, je geringer die Differenz zwischen dem Anspruchsniveau der Menschen und ihrer tatsächlichen Situation ist. Vgl. dazu R. A. Easterlin, Building a Better Theory of Well-Being, in: L. Bruni/P. L. Porta (Hg.), Economics and Happiness. Framing the Analysis, Oxford 2007, S. 33 – 64, hier S. 52ff.

⁵⁶ Vgl. hierzu Berghoff, Gefälligkeitsdiktatur, S. 518

⁵⁷ Gleichung (3) stellt dabei wieder den einfachen Fall dar, dass nur eine zukünftige Periode berücksichtigt wird. Natürlich lässt sich dies auch auf mehrere Perioden erweitern, wie im Fall der Adaptionsprozesse auch.

zukünftigen Adaptionen nicht antizipieren, erwarteten die Menschen durch die von den Nazis genährte Hoffnung auf zukünftige, mannigfaltige Konsummöglichkeiten vermutlich ein kräftiges Ansteigen ihres materiellen Lebensstandards und schauten deshalb mit Optimismus in die ihnen bevorstehende Zukunft. Dies dürfte dazu beigetragen haben, dass die Menschen im Dritten Reich nicht nur den Eindruck hatten, allmählich wieder zum Lebensstandard der späten 1920er Jahre zurückkehren, sondern auch die Möglichkeiten sahen, in naher Zukunft über dieses Niveau hinaus zu gelangen. So gesehen stellte die Friedenszeit des Dritten Reiches nicht nur eine Periode dar, in der sich die Differenz zwischen tatsächlicher Situation und den Ansprüchen der Menschen erhöhte, sondern in der die Menschen glaubten, sogar einen Lebensstandard erreichen zu können, der über ihre gegenwärtigen Ansprüche hinausgeht.⁵⁸

Abschließend sei noch auf die Ergebnisse von Paul Frijters, John P. Haisken-DeNew und Michael A. Shields verwiesen, die anhand der Wiedervereinigung in Deutschland zeigen konnten, dass mittelfristige Aufholprozesse, wie sie hier vorliegen, signifikant positive Auswirkungen auf die Lebenszufriedenheit haben können.⁵⁹ Auch dies ist ein Hinweis darauf, dass die dargestellten Entwicklungen in der Glücksbilanz des Dritten Reiches eher positiv zu verbuchen sind, ~~AU~~ also deutlich positiv gewesen sein dürfte.

All dies kann erklären, wieso Zeitzeugen eine nennenswerte Verbesserung ihrer Lebenssituation in der Friedenszeit des Dritten Reiches in Erinnerung haben und warum die Menschen trotz des objektiv betrachtet zweifelhaften Wirtschaftsaufschwunges im Dritten Reich das Gefühl hatten, es ginge „aufwärts“. Was das Wohlbefinden der Menschen beeinflusst ist nicht das absolute Niveau einer Größe, sondern der Ablauf verschiedener Adaptions- und Anspruchsanpassungsprozesse, die durch die Veränderung einer Zielgröße im Zeitablauf verursacht werden. Diese Erkenntnis ist ein erster Schritt um das „Zufriedenheitsparadoxon“ zu lösen.

4. Die Entwicklung der Lebenszufriedenheit im Dritten Reich

Eine der wichtigsten Aufgaben der Glücksökonomie ist die Messung des subjektiven Wohlbefindens zur Identifikation der Determinanten des Glücks.⁶⁰ Im nachfolgenden Abschnitt soll daher auf Basis der Ergebnisse entsprechender Untersuchungen eine Einschätzung der Entwicklung der wichtigsten wirtschaftlichen Glücksfaktoren in der Friedenszeit des Dritten Reiches vorgenommen werden.

In der Forschung zu den Bestimmungsfaktoren individuellen Wohlbefindens, werden die Glücksdeterminanten zumeist – und in allen nachfolgend angeführten Studien - durch umfassende Selbsteinschätzung mittels repräsentativer Umfragen (Sozio-ökonomisches

⁵⁸ Im allgemeinen nehmen Glücksökonomien an, dass zukünftige Anpassungen des Anspruchsniveaus von den Menschen in der Gegenwart nicht antizipiert werden. Vgl. hierzu *Frey/Stutzer*, *Learn from Happiness Research*, S. 416.

⁵⁹ *P. Frijters/J. P. Haisken-DeNew/M. A. Shields*, *Money Does Matter! Evidence from Increasing Real Income and Life Satisfaction in East Germany Following Reunification*, in: *The American Economic Review* 3, 2004, S. 730 – 740.

⁶⁰ Vgl. *Frey/Stutzer*, *Glück*, S. 8f.

Panel (SOEP), Eurobarometer etc.) ermittelt. Dort werden meistens eine oder mehrere Fragen gestellt, beispielsweise „Ganz allgemein gefragt – wie zufrieden sind sie mit ihrem Leben?“ Die Teilnehmer sollen ihre Lebenszufriedenheit anschließend auf zumeist rangskalierten Likert-Skalen etwa zwischen 0 (gar nicht zufrieden) und 10 (sehr zufrieden) einordnen.⁶¹ Aus dem Vergleich zwischen dieser Selbsteinschätzung und den soziökonomischen Rahmenbedingungen bzw. Charakteristiken der Befragten lassen sich dann die Glücksdeterminanten identifizieren und ihr Einfluss quantifizieren. In Tabelle 1 findet sich eine Übersicht über alle Glücksdeterminanten, die für die nachfolgenden Analysen herangezogen werden, und die Studien, welche versucht haben, ihre jeweiligen Effekte auf das Wohlbefinden zu quantifizieren. Die Faktoren sind in der Tabelle ihrer Wichtigkeit nach absteigend geordnet.

Tabelle 1 Übersicht über Studien zu den Glücksdeterminanten

Glücksdeterminant	Studie	Erhebungszeitraum	quantitativer Effekt
Arbeitslosigkeit	Clark/ Oswald (1994) ¹	1991	stärkster negativer Effekt aller untersuchten Faktoren
	Di Tella et al. (2001) ²	1975 - 1998	-0.028 bzw. -0.33 ^e
	Di Tella et al. (2003) ³	1975 - 1992	-0.505 ^e
	Wolfers (2003) ⁴	1973 - 1998	-0.35 Standardabweichungen ^f
	Blanchflower/ Oswald ⁵ (2004)	1972 - 1998	60000 \$ pro Jahr mehr Einkommen zur Kompensation der AL nötig
	Leyard (2005) ⁶	1980 - 1997	-6.0 ^c
Inflation	Di Tella et al. (2001)	1975 - 1998	-0.012 ^e
	Wolfers (2003)	1973 - 1998	-0.07 Standardabweichungen
Ungleichheit	Helliwell (2003) ⁷	1980 - 1997	kein Zusammenhang ^b
	Alesina et al. (2004) ⁸	1975 - 1992	signifikanter negativer Einfluss
Einkommen	Argyle (1999) ⁹	Metastudie (verschiedene Zeiträume)	0.17 ^a
	Easterlin (2001) ¹⁰	1994	0.2 ^a
	Di Tella et al. (2003)	1975 - 1992	0.186 - 0.452 ^a
	Ferrer-i-Carbonell/ Frijters (2004) ¹¹	1992 - 1997	Anstieg um 80000 Prozent damit Wohlbefinden um einen Punkt größer ist ^g
	Frijters et al. (2004) ¹²	1991 - 2001	0.5 ^j
	Leyard (2005)	1980 - 1997	2.0 ^d
	Peiro (2006) ¹³	1995 - 1996	schwacher Zusammenhang
	Frey/ Stutzer (2007) ¹⁴	1992 - 1997	0.334 ^h

^a Korrelation zwischen Glücksniveau und untersuchtem Determinant. ^b Korrelation zwischen Gini-Koeffizient und subjektivem Wohlbefinden. ^c Im Vergleich zu beschäftigt sein. Skala von 10 – 100. ^d Skala von 10 – 100. ^e 4-stufige Likert-Skala. ^f bei einer Erhöhung Arbeitslosenquote/ Inflationsrate um 10 Prozentpunkte; 4-stufige Likert-Skala. ^g Auf einer 10-stufigen Likert-Skala. ^h Verdoppelung des Einkommens; 10-stufige Likert-Skala.

Quellen: ¹ A. E. Clark/ A.J. Oswald, Unhappiness and Unemployment, in: The Economic Journal 424, 1994, S. 648 - 659. ² Di Tella/MacCulloch/Oswald, Preferences. ³ R. Di Tella/ R. J. MacCulloch/ A. J. Oswald, The Macroeconomics of Happiness, in: The Review of Economics and Statistics 4, 2003, S. 809 – 827. ⁴ J. Wolfers, Business Cycle Volatility. ⁵ D. G. Blanchflower/ A. J. Oswald, Well-Being Over Time in Britain and the USA, in: Journal of Public Economics 7-8, 2004, S. 1359 – 1386. ⁶ Leyard, Glückliche Gesellschaft. ⁷ J. F. Helliwell, How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being, in: Economic Modelling 2, 2003, S. 331 – 360. ⁸ Alesina/Di Tella/MacCulloch, Inequality. ⁹ M. Argyle, Causes and Correlates of Happiness, in: D. Kahneman/E. Diener/N. Schwarz (Hg.), Well-Being. The Foundations of Hedonic Psychology, New York 1999, S. 353 – 373. ¹⁰ Easterlin, Income and Happiness. ¹¹ A. Ferrer-i-Carbonell/ P. Frijters, How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness?, in: The Economic Journal 497, 2004, S. 641 – 659. ¹² Frijters/Haisken-DeNew/Shields, Money. ¹³ A. Peiro, Happiness. ¹⁴ B. S. Frey/A. Stutzer, Testing Theories of Happiness in: L. Bruni/ P. L. Luigi (Hg.), Economics and Happiness. Framing the Analysis, Oxford 2007, S. 116 – 146.

⁶¹ Vgl. Frey/Stutzer, Learn from Happiness Research, S. 405f. Ein Überblick über andere Methoden der Glücksmessung findet sich beispielsweise bei Frey/Stutzer, Glück, S. 6f.

Im Weiteren werden vor allem jene Studien verwendet, deren Ergebnisse auf europäischen Daten (Eurobarometer) oder direkt auf deutschen Daten des SOEP basieren. Dies soll sicherstellen, dass mögliche kulturelle Unterschiede im Glücksempfinden (etwa zwischen den USA und Europa) die Analyse nicht verfälschen. Um eine historisch adäquate Analyse zu ermöglichen, werden außerdem nicht alle von der Forschung identifizierten Glücksdeterminanten miteinbezogen.⁶²

Die folgenden Analysen beleuchten ausschließlich die wichtigen ökonomischen Glücksfaktoren Arbeitslosigkeit, Inflation und Ungleichheit. Die Effekte von Einkommen bzw. Konsum wurden bereits in Kapitel 3 behandelt und daher nachfolgend außen vor gelassen.

Arbeitslosigkeit, Inflation und BIP pro Kopf

In einem ersten Schritt soll das Dritte Reich bzw. die NS-Wirtschaftspolitik im Hinblick auf die Entwicklung von Arbeitslosigkeit und Inflation analysiert werden.

In der Fachwelt herrscht Einigkeit, dass es dem NS-Regime tatsächlich gelang, bis Ende der 1930er Jahre Vollbeschäftigung herbeizuführen. Während in der Weimarer Republik die Arbeitslosigkeit steigende Tendenz zeigte und ihren Höhepunkt in der Weltwirtschaftskrise mit einer Arbeitslosenquote von über 30 Prozent hatte, konnte sie im Dritten Reich ab 1933 bis spätestens 1938 auf unter 3 Prozent reduziert werden.⁶³ Von 1925 bis 1932 betrug die Arbeitslosenquote durchschnittlich 8 Prozent, im Dritten Reich ab 1933 bis 1939 6,4 Prozent.⁶⁴

Von der Glücksökonomie wissen wir nun, dass Arbeitslosigkeit derjenige wirtschaftliche Faktor ist, der das Wohlbefinden am stärksten negativ beeinflusst.⁶⁵ Arbeitslosigkeit beeinflusst das individuelle Wohlbefinden dabei auf zwei verschiedenen Wegen. Einmal natürlich hat sie einen starken negativen Effekt auf diejenigen, die von ihr betroffen sind. Zum anderen beeinträchtigt Arbeitslosigkeit das Wohlbefinden der arbeitenden Bevölkerung über einen Anstieg der generellen Arbeitslosenquote. Erklären lässt sich das durch gesteigerte Angst, selbst bald von Arbeitslosigkeit betroffen zu sein, aber auch mit der Furcht vor eventuell steigenden Sozialbeiträgen oder einfach Mitgefühl mit den Betroffenen.⁶⁶

Die Reduktion der Arbeitslosigkeit dürfte deshalb zu einem sehr stark erhöhten Wohlbefinden der Bevölkerung geführt haben, was ja auch mit den Einschätzungen von

⁶² Für eine Übersicht über alle von Glücksökonomien gefundenen Glücksdeterminanten Vgl. *Frey/Stutzer*, Glück, S. 9. Nicht berücksichtigt wurde zum Beispiel der positive Effekt demokratischer Institutionen und Entscheidungsprozesse, der vor allem von Frey und Stutzer betont wird. (Im Besonderen Vgl. *Frey/Stutzer*, Happiness and Economics, S. 121ff.) Aufgrund mangelnder Funktionsfähigkeit der Demokratie der Weimarer Republik und ihrem mangelnden Rückhalt in der Bevölkerung erschien dies nicht adäquat.

⁶³ Vgl. *Länderrat des Amerikanischen Besatzungsgebietes*, Statistisches Handbuch, S. 484 Tabelle 13.

⁶⁴ Eigene Berechnung auf Basis der amtlichen Statistik. Statistik von A. Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development. A Comparative View*, New York 1991, hier S. 260f Tabelle C.6. An dieser Stelle wird das einzige Mal auf nicht-amtliche Daten zurückgegriffen, da diese die Arbeitslosenquote nicht über einen so langen Zeitraum konstant wiedergeben. An der qualitativen Interpretation der Daten ändert sich aber nichts, auch wenn man alternative Arbeitslosenstatistiken wie die von Dietmar Petzina heranzieht. Vgl. *Petzina*, Zwischenkriegszeit, S. 242 Tabelle 2. Die Arbeitslosigkeit in der Weimarer Republik zeigt stark ansteigende Tendenz, die Arbeitslosenquote im Dritten Reich eine stark fallende.

⁶⁵ Vgl. Hierzu die in Tabelle 1 aufgeführten Studien.

⁶⁶ Vgl. *Frey/Stutzer*, Learn from Happiness Research, S. 419f.

Zeitzeugen konform geht. Auch wenn man Adaptionsprozesse und die Tatsache berücksichtigt, dass sich der negative Effekt der Arbeitslosigkeit bei einer Massenarbeitslosigkeit wie in der Weltwirtschaftskrise aufgrund des Vergleichseffektes – wenn alle arbeitslos sind, tut dem Einzelnen die Arbeitslosigkeit nicht mehr so weh – vermindert, ergibt sich vermutlich immer noch ein signifikant positiver Effekt. Um den Effekt quantitativ einzuordnen, kann man auf die Schätzungen beispielsweise von Rafael Di Tella, Robert J. MacCulloch und Andre J. Oswald zurückgreifen.⁶⁷ Diese geben den negativen Gesamteffekt einer Erhöhung der Arbeitslosenquote um einen Prozentpunkt mit 0.0233 an.⁶⁸ Geht man von einer Reduktion der Arbeitslosenquote um 24 Prozentpunkte zwischen 1933 und 1938 aus, wie die amtliche Statistik, dann führt dies zu einem Anstieg des Wohlbefindens – verglichen mit der Situation am Ende der Weltwirtschaftskrise- um 0.5592 Punkte auf der 4-stelligen Skala.⁶⁹

In der kanonischen Makroökonomie wird oftmals eine soziale Wohlfahrtsfunktion angenommen, die negativ von Arbeitslosigkeit und Inflation abhängt. In neuerer Zeit konnten Glücksökonomien zeigen, dass beide Variablen tatsächlich in eine Wohlfahrtsfunktion gehören, weil sie das Wohlbefinden der Menschen signifikant negativ beeinflussen.⁷⁰ Um die Auswirkungen der NS-Wirtschaftspolitik auf die Zufriedenheit der Menschen korrekt zu analysieren, muss man deshalb auch den negativen Effekt der Inflation mitberücksichtigen. Durch die Glücksökonomie ist es im Weiteren möglich, die „Kosten der Inflation“ zu quantifizieren und, was für unsere Analysen besonders geeignet erscheint, die negativen Effekte der Inflation in Relation zur Arbeitslosigkeit auszudrücken.⁷¹

Aus der Studie von Di Tella, MacCulloch und Oswald beispielsweise wissen wir, dass der negative Effekt der Inflation wesentlich kleiner ist als derjenige der Arbeitslosigkeit. Sie schätzen, dass ein Anstieg der Arbeitslosenquote um einen Prozentpunkt in etwa den gleichen negativen Effekt hat, wie ein Anstieg der Inflationsrate um 1,66 Prozentpunkte. Rechnet man umgekehrt, fragt also, um wieviel die Arbeitslosenquote sinken muss, um einen Anstieg der Inflationsrate um einen Prozentpunkt zu kompensieren, dann kommt man auf 0,6 Prozentpunkte (1/1,66). Diese „marginale Rate der Substitution zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation“ soll uns helfen, den Gesamteffekt zu schätzen, den diese beiden Größen im Dritten Reich auf das Wohlbefinden ausgeübt haben.⁷²

⁶⁷ Vgl. Ebenda S.421.

⁶⁸ Vgl. hierfür R. Di Tella/R. J. MacCulloch/A.J. Oswald, Preferences over Inflation and Unemployment. Evidence from Surveys of Happiness, in: The American Economic Review 1, 2001, S. 335 – 341, hier S. 339.

⁶⁹ Vgl. Länderrat des Amerikanischen Besatzungsgebietes, Statistisches Handbuch, S. 484 Tabelle 13.

⁷⁰ Vgl. Di Tella/MacCulloch/Oswald, Preferences, S. 335. Sie spezifizieren die Funktion als $W(I, U)$ wobei I für Inflation und U für Arbeitslosigkeit steht. Dort finden sich auch Beispiele für etablierte makroökonomische Lehrbücher, die eine solche Wohlfahrtsfunktion annehmen.

⁷¹ Vgl. Ebenda, S. 340. Ein solches Vorgehen ist deshalb berechtigt, weil sich in den empirischen Untersuchungen zum Einfluss makroökonomischer Variablen auf das Wohlbefinden ein klarer Trade-Off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit erkennen lässt. Vgl. beispielsweise Ebenda, S. 337ff.

⁷² Vgl. Ebenda, S. 337. Formal entspricht diese „Marginale Rate der Substitution zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation“ dem relativen Gewicht von Inflation im Vergleich zu Arbeitslosigkeit. Es ist außerdem sehr gut vorstellbar, dass der Effekt in Wahrheit mit steigender Inflation überproportional zunimmt, gerade in Deutschland, wo aufgrund der Hyperinflation Anfang der 1930er Jahre, diesbezüglich bekanntlich ein besondere Sensibilität herrscht.

Die Arbeitslosenquote wird hierzu aus den amtlichen ausgewiesenen Daten entnommen.⁷³

Die amtliche Statistik gibt eine Reduzierung der Arbeitslosenquote um 24,2 Prozentpunkte. Als Basis für die Inflationsrate dient die Neuschätzungen des Lebenshaltungsindex von Steiner. Dieser kommt in seiner mittleren Variante zwischen 1933 und 1938 auf eine Preissteigerung von 23,7 Prozentpunkten.⁷⁴ Demnach hätte die Arbeitslosigkeit um 14,2 ($23,7 \cdot 0,6$) Prozentpunkte reduziert werden müssen, um den Anstieg des Preisniveaus zu kompensieren. Es ergibt sich also ein deutlich positiver Nettoeffekt von etwa 0,23 Punkten.⁷⁵ Noch stärkere relative Wichtigkeit der Arbeitslosigkeit berechnet Justin Wolfers. Nach seinen Berechnungen muss die Arbeitslosigkeit nur um ungefähr 0,2 Prozentpunkte sinken um einen Prozentpunkt mehr Inflation zu kompensieren. Demnach ergibt sich für das Dritte Reich in jedem Fall ein positiver Nettoeffekt.⁷⁶

Zur Beurteilung der Rolle der Inflation hilft auch, sich zu vergegenwärtigen, dass auch hier die Menschen die Situation im Vergleich zur Weimarer Republik beurteilten. Nun sank die Inflationsrate zwar in der Weltwirtschaftskrise sehr stark, war aber von 1920 bis in die 1930er Jahre hinein über die ganze Weimarer Republik hinweg viel höher als jemals im Dritten Reich. In der Zeit der sich rapide beschleunigenden Inflation von 1919 – 1922 lag das Preisniveau durchschnittlich 4800 Prozent über dem Niveau von 1913/14. Im Jahr 1923 erreicht der Verbraucherpreisindex einen Wert von über 15897 Mrd. und selbst in den Jahren zwischen der Währungsreform 1923 und der Weltwirtschaftskrise betrug die Inflationsrate durchschnittlich 4,6 Prozent.⁷⁷ Es darf also vermutet werden, dass die Menschen in den 1930er Jahren mit den vergleichsweise niedrigen Raten von durchschnittlich 3,95 Prozent nach der Steinerschen Schätzung zufrieden gewesen sind. Besonders auch, wenn man bedenkt, dass der negative Effekt der Inflation, aufgrund der Erfahrungen mit der Hyperinflation Anfang der 1930er Jahre, vermutlich größer ist, als in den angeführten Schätzungen unterstellt.

Alles in allem lässt sich also festhalten, dass die Auswirkungen der Wirtschaftspolitik bzw. die Entwicklung wirtschaftlicher Glücksfaktoren im Dritten Reich, das Wohlbefinden der Menschen positiv beeinflusst hat. Wie stark dieser Effekt quantitativ war, lässt sich nicht exakt feststellen, weil das sehr stark schwankt, je nachdem, welchen Statistiken und welche glücksökonomische Untersuchung man heranzieht. Vermutlich aber war der positive Effekt recht stark.

Ungleichheit

⁷³ Vgl. *Länderrat des Amerikanischen Besatzungsgebietes*, Statistisches Handbuch, S. 484 Tabelle 13.

⁷⁴ Vgl. *Steiner*, Lebenshaltungskostenindex, S. 146 Tabelle 5.

⁷⁵ Vgl. *Hachtmann*, Lebenshaltungskosten, S. 70.

⁷⁶ *J. Wolfers*, Is Business Cycle Volatility Costly? Evidence from Surveys of Subjective Well-Being, in: *International Finance* 1, 2003, S. 1 - 26, in diesem Fall S. 5 Tabelle 1 und S. 9. Er wiederholt – etwas modifiziert - die Schätzungen von Di Tella, MacCulloch und Oswald, berücksichtigt aber mehr Länder über einen längeren Zeitraum hinweg, was seine Schätzungen vermutlich aussagekräftiger macht.

⁷⁷ Eigene Berechnung auf Basis von *Deutsche Bundesbank (Hg.)*, Deutsches Geld- und Bankwesen in Zahlen 1876 - 1975, Frankfurt am Main 1976, S. 6f Tabelle 1.02. Das Basisjahr für den Verbraucherpreisindex ist 1913/1914.

Nach außen hin, für die Propaganda, zeigte sich das NS-Regime gerne als Kämpfer für die Überwindung der Klassenschranken. Ob durch den Kdf-Tourismus, welcher der einfachen Bevölkerung einen bisher unerschwinglichen Urlaub ermöglichte oder durch die Einführung des 1. Mai als Tag der Arbeit und der Eingliederung aller Arbeitnehmer und Arbeitgeber in der Deutschen Arbeitsfront, das Regime gerierte sich als „Regime des kleinen Mannes“.

Wie aber stand es tatsächlich um die Entwicklung der Einkommensungleichheit im Dritten Reich? Aus den Berechnungen von Mark Spoerer und Dietmar Petzina geht hervor, dass die unteren Einkommen, die Arbeiter und Tagelöhner, zu den Verlierern der nationalsozialistischen Politik gehörten, denn ihr Anteil am Volkseinkommen sank stark.⁷⁸ Vergegenwärtigt man sich den sinkenden Grenznutzen zusätzlichen Einkommens- bzw. des Aufstiegs in die nächsthöhere Einkommensstufe, dürfte die Glücksbilanz dieser Umverteilung gesamtgesellschaftlich negativ gewesen sein.⁷⁹ Diese gesellschaftliche Umverteilung von Unten nach Oben, spiegelt sich auch in der Entwicklung des Gini-Koeffizienten wieder. Dieser stieg zwischen 1932 und 1936 von 0,38 auf 0,42, also um 0,04 Punkte an.⁸⁰ Dieser Anstieg ist in etwa mit der von Alberto Alesina, Rafael Di Tella und Robert MacCulloch angegebenen Erhöhung um eine Standardabweichung (0.043) vergleichbar.⁸¹ Der Anstieg des Gini-Koeffizienten dürfte also dazu geführt haben, dass die Zahl der Menschen, die angaben, „sehr zufrieden“ mit ihrem Leben zu sein, um 2,5 Prozentpunkte sank.⁸² Mit den egalitären Bemühungen des Regimes war es in Wahrheit also nicht weit her, vielmehr benötigten die Nationalsozialisten loyale Großunternehmer, um ihre Rüstungspläne zu realisieren.⁸³

Der Effekt steigender Ungleichheit schlägt in der Glücksbilanz des Dritten Reiches also negativ zu Buche. Ihn quantitativ einzuschätzen fällt schwer, denn die Angaben von Alesina, Di Tella und MacCulloch sind diesbezüglich nicht sehr präzise, sie geben allerdings an, dass der Effekt eines Anstieges des Gini-Koeffizienten um eine Standardabweichung für einen armen Europäer in etwa einem Drittel des negativen Effektes einer Scheidung entspricht.⁸⁴ Für einen reichen Europäer – den Ungleichheit weniger affektiert – kommen die Autoren auf ein Fünftel des Effektes.⁸⁵ Verglichen mit Arbeitslosigkeit und Ehe dürfte der Effekt also eher gering gewesen sein.⁸⁶ Dafür, dass der Effekt von Ungleichheit unter Umständen nicht von besonderer Bedeutung ist, sprechen auch Studien die keinen signifikanten Zusammenhang

⁷⁸ Vgl. *Spoerer*, *Demontage*, S. 426 und *Petzina*, *Zwischenkriegszeit*, S. 139ff.

⁷⁹ Vgl. *Frey/Stutzer*, *Learn from Happiness Research*, S. 409f.

⁸⁰ Eigene Berechnungen. Quelle: *Statistisches Reichsamt (Hg.)*, *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich - Neunundfünfzigster Jahrgang 1941/42*, Berlin, hier S. 606, Tabelle f.

⁸¹ *A. Alesina/R. Di Tella/R. MacCulloch*, *Inequality and Happiness. Are Europeans and Americans Different?* In: *Journal of Public Economics* 9/10, 2004, S. 2009 – 2042.

⁸² Vgl. *Ebenda*, S. 2028.

⁸³ Vgl. *Petzina*, *Zwischenkriegszeit*, S. 139ff sowie *A. Toose*, *Ökonomie der Zerstörung. Die Geschichte der Wirtschaft im Nationalsozialismus*, München 2008, insbesondere S. 131f und S. 135ff.

⁸⁴ Ein Europäer wird als „reich“ definiert, wenn er den obersten zwei Einkommens-Quartilen angehört. Vgl. *Alesina/Di Tella/MacCulloch*, *Inequality*, S. 2031

⁸⁵ Eigene Berechnung auf Basis der angegebenen Berechnungsmethode. (Vgl. *Alesina/Di Tella/MacCulloch*, *Inequality*, S.2031 Fußnote 22). Scheidung hat den größten negativen Effekt aller Kontrollvariablen.

⁸⁶ Vgl. *Alesina/Di Tella/MacCulloch*, *Inequality*, S. 2031.

zwischen der Entwicklung des Gini-Koeffizienten und Lebenszufriedenheit finden konnten.⁸⁷ Und schließlich muss man auch noch mit einbeziehen, dass wohl viele Deutsche, zumindest zeitweise auf das propagandistische Blendwerk des Regimes hereingefallen sind und es tatsächlich so etwas wie eine „gefühlte Abnahme“ der Ungleichheit bzw. eine Entspannung des Klassenkampfes gegeben haben mag.

5. Zusammenfassung

Was kann man also zusammenfassend über die Entwicklung der Lebenszufriedenheit im Dritten Reich festhalten?

Die untersuchten Glücksdeterminanten sowie die Weltwirtschaftskrise und die mit ihr verbundenen Adaptionsprozessen sowie deren Folgen auf die Ansprüche der Menschen legen eine insgesamt positive Entwicklung der Lebenszufriedenheit in den Friedensjahren des Dritten Reiches nahe. Diese ist primär auf die massive Reduzierung der Arbeitslosigkeit zurückzuführen, die von der glücksökonomischen Literatur als der Faktor identifiziert wird, der das Wohlbefinden der Menschen von allen wirtschaftlichen Faktoren mit Abstand am stärksten beeinflusst. Auch die im Vergleich zur Weimarer Republik, eher niedrige Inflation und das Wachstum des realen Konsums pro Kopf ab 1933 dürften einen gewichtigen Beitrag zur positiven der Lebenszufriedenheit im Dritten Reich geleistet haben. Soziökonomische Faktoren wie Ungleichheit wiesen zwar eine negative Entwicklung auf, aber der Einfluss von Einkommensungleichheit auf das subjektive Wohlbefinden ist eher als gering einzuschätzen. Andere, nicht-ökonomische Determinanten beispielsweise Gesundheitszustand und Religiosität, auf die in dieser Arbeit nicht näher eingegangen wurde, stagnierten im Dritten Reich.⁸⁸ Eine Ausnahme bildet hier die positive Entwicklung der Heiratsziffern, die bisher im Rahmen einer Untersuchung des Lebensstandards noch nicht analysiert wurde, aber ebenfalls sehr positive Auswirkungen auf die Lebenszufriedenheit hatte. Damit stimmen unsere Befunde weitgehend mit denen von Wagner überein, die ja auch zu dem Ergebnis kam, dass, wenn es eine positive Entwicklung des Lebensstandards im Dritten Reich gab, diese primär auf wirtschaftliche Faktoren zurückzuführen ist.⁸⁹

Die experimentelle Natur des gewählten Untersuchungsansatzes und die methodischen Einschränkungen, die mit ihm verbunden sind, führen dazu, dass die hier präsentierten Ergebnisse vorsichtig zu interpretieren sind, mehr als Hinweise auf die tatsächliche Entwicklung können sie nicht geben.

Der hier gewählte Ansatz hat aber andererseits auch klare Vorteile gegenüber der Berechnung eines HDI/ DDI. Diese liegen vor allem in der besseren theoretischen Begründung der Auswahl und Gewichtung der einzelnen Faktoren auf Basis belastbarer und theoretisch untermauerter, empirischer Ergebnisse. Gegenüber den klassischen

⁸⁷ Keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Glück und Gini-Koeffizient konnte zum Beispiel John F. Helliwell identifizieren. Vgl. *Helliwell, How's life*, S. 351.

⁸⁸ Eine eingehende Analyse der Entwicklungen und Auswirkungen dieser Faktoren ist auf Anfrage vom Autor erhältlich.

⁸⁹ Vgl. *Wagner, Development-Index*, S. 327.

Wohlfahrtsmaßen liegt der Vorteil der glücksökonomischen Wohlfahrtsmessung einerseits in dem breiteren, nicht auf ausschließlich monetäre Faktoren beschränkten Wohlstands begriff und andererseits in dem komplexeren, in vielen Bereichen realistischeren Verhaltensmodell, das zugrunde gelegt wird. Nicht zuletzt spricht für die glücksökonomische Analyse, dass sie zum ersten Mal zu einem Ergebnis kommt, dass im Endresultat – nicht unbedingt in jedem Einzelaspekt - wirklich mit den subjektiven Äußerungen von Zeitzeugen und dem Verlauf von Stimmungskurven übereinstimmt.

Es kann also angenommen werden, dass die hier gewonnen Erkenntnisse durchaus belastbar sind und damit einen Beitrag zur Lösung des Zufriedenheitsparadoxons leisten können.

FZID Discussion Papers

Competence Centers:

IK:	Innovation and Knowledge
ICT:	Information Systems and Communication Systems
CRFM:	Corporate Finance and Risk Management
HCM:	Health Care Management
CM:	Communication Management
MM:	Marketing Management
ECO:	Economics
SE:	Sustainability and Ethics

Download FZID Discussion Papers from our homepage: <https://fzid.uni-hohenheim.de/71978.html>

Nr.	Autor	Titel	CC
01-2009	Julian P. Christ	NEW ECONOMIC GEOGRAPHY RELOADED: Localized Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation	IK
02-2009	André P. Slowak	MARKET FIELD STRUCTURE & DYNAMICS IN INDUSTRIAL AUTOMATION	IK
03-2009	Pier Paolo Saviotti and Andreas Pyka	GENERALIZED BARRIERS TO ENTRY AND ECONOMIC DEVELOPMENT	IK
04-2009	Uwe Focht, Andreas Richter, and Jörg Schiller	INTERMEDIATION AND MATCHING IN INSURANCE MARKETS	HCM
05-2009	Julian P. Christ and André P. Slowak	WHY BLU-RAY VS. HD-DVD IS NOT VHS VS. BETAMAX: THE CO-EVOLUTION OF STANDARD-SETTING CONSORTIA	IK
06-2009	Gabriel Felbermayr, Mario Larch, and Wolfgang Lechthaler	UNEMPLOYMENT IN AN INTERDEPENDENT WORLD	ECO
07-2009	Steffen Otterbach	MISMATCHES BETWEEN ACTUAL AND PREFERRED WORK TIME: Empirical Evidence of Hours Constraints in 21 Countries	HCM
08-2009	Sven Wydra	PRODUCTION AND EMPLOYMENT IMPACTS OF NEW TECHNOLOGIES – ANALYSIS FOR BIOTECHNOLOGY	IK
09-2009	Ralf Richter and Jochen Streb	CATCHING-UP AND FALLING BEHIND KNOWLEDGE SPILLOVER FROM AMERICAN TO GERMAN MACHINE TOOL MAKERS	IK

FZID Discussion Papers

Competence Centers:

IK:	Innovation and Knowledge
ICT:	Information Systems and Communication Systems
CRFM:	Corporate Finance and Risk Management
HCM:	Health Care Management
CM:	Communication Management
MM:	Marketing Management
ECO:	Economics
SE:	Sustainability and Ethics

Download FZID Discussion Papers from our homepage: <https://fzid.uni-hohenheim.de/71978.html>

Nr.	Autor	Titel	CC
01-2009	Julian P. Christ	NEW ECONOMIC GEOGRAPHY RELOADED: Localized Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation	IK
02-2009	André P. Slowak	MARKET FIELD STRUCTURE & DYNAMICS IN INDUSTRIAL AUTOMATION	IK
03-2009	Pier Paolo Saviotti and Andreas Pyka	GENERALIZED BARRIERS TO ENTRY AND ECONOMIC DEVELOPMENT	IK
04-2009	Uwe Focht, Andreas Richter, and Jörg Schiller	INTERMEDIATION AND MATCHING IN INSURANCE MARKETS	HCM
05-2009	Julian P. Christ and André P. Slowak	WHY BLU-RAY VS. HD-DVD IS NOT VHS VS. BETAMAX: THE CO-EVOLUTION OF STANDARD-SETTING CONSORTIA	IK
06-2009	Gabriel Felbermayr, Mario Larch, and Wolfgang Lechthaler	UNEMPLOYMENT IN AN INTERDEPENDENT WORLD	ECO
07-2009	Steffen Otterbach	MISMATCHES BETWEEN ACTUAL AND PREFERRED WORK TIME: Empirical Evidence of Hours Constraints in 21 Countries	HCM
08-2009	Sven Wydra	PRODUCTION AND EMPLOYMENT IMPACTS OF NEW TECHNOLOGIES – ANALYSIS FOR BIOTECHNOLOGY	IK
09-2009	Ralf Richter and Jochen Streb	CATCHING-UP AND FALLING BEHIND KNOWLEDGE SPILLOVER FROM AMERICAN TO GERMAN MACHINE TOOL MAKERS	IK

Nr.	Autor	Titel	CC
10-2010	Rahel Aichele and Gabriel Felbermayr	KYOTO AND THE CARBON CONTENT OF TRADE	ECO
11-2010	David E. Bloom and Alfonso Sousa-Poza	ECONOMIC CONSEQUENCES OF LOW FERTILITY IN EUROPE	HCM
12-2010	Michael Ahlheim and Oliver Frör	DRINKING AND PROTECTING – A MARKET APPROACH TO THE PRESERVATION OF CORK OAK LANDSCAPES	ECO
13-2010	Michael Ahlheim, Oliver Frör, Antonia Heinke, Nguyen Minh Duc, and Pham Van Dinh	LABOUR AS A UTILITY MEASURE IN CONTINGENT VALUATION STUDIES – HOW GOOD IS IT REALLY?	ECO
14-2010	Julian P. Christ	THE GEOGRAPHY AND CO-LOCATION OF EUROPEAN TECHNOLOGY-SPECIFIC CO-INVENTORSHIP NETWORKS	IK
15-2010	Harald Degner	WINDOWS OF TECHNOLOGICAL OPPORTUNITY DO TECHNOLOGICAL BOOMS INFLUENCE THE RELATIONSHIP BETWEEN FIRM SIZE AND INNOVATIVENESS?	IK
16-2010	Tobias A. Jopp	THE WELFARE STATE EVOLVES: GERMAN KNAPPSCHAFTEN, 1854-1923	HCM
17-2010	Stefan Kirn (Ed.)	PROCESS OF CHANGE IN ORGANISATIONS THROUGH eHEALTH	ICT
18-2010	Jörg Schiller	ÖKONOMISCHE ASPEKTE DER ENTLOHNUNG UND REGULIERUNG UNABHÄNGIGER VERSICHERUNGSVERMITTLER	HCM
19-2010	Frauke Lammers and Jörg Schiller	CONTRACT DESIGN AND INSURANCE FRAUD: AN EXPERIMENTAL INVESTIGATION	HCM
20-2010	Martyna Marczak and Thomas Beissinger	REAL WAGES AND THE BUSINESS CYCLE IN GERMANY	ECO
21-2010	Harald Degner and Jochen Streb	FOREIGN PATENTING IN GERMANY, 1877-1932	IK
22-2010	Heiko Stüber and Thomas Beissinger	DOES DOWNWARD NOMINAL WAGE RIGIDITY DAMPEN WAGE INCREASES?	ECO
23-2010	Mark Spoerer and Jochen Streb	GUNS AND BUTTER – BUT NO MARGARINE: THE IMPACT OF NAZI ECONOMIC POLICIES ON GERMAN FOOD CONSUMPTION, 1933-38	ECO

Nr.	Autor	Titel	CC
24-2011	Dhammika Dharmapala and Nadine Riedel	EARNINGS SHOCKS AND TAX-MOTIVATED INCOME-SHIFTING: EVIDENCE FROM EUROPEAN MULTINATIONALS	ECO
25-2011	Michael Schuele, Stefan Kirn	QUALITATIVES, RÄUMLICHES SCHLIEßEN ZUR KOLLISIONSERKENNUNG UND KOLLISIONSVERMEIDUNG AUTONOMER BDI-AGENTEN	ICT
26-2011	Marcus Müller, Guillaume Stern, Ansgar Jacob and Stefan Kirn	VERHALTENSMODELLE FÜR SOFTWAREAGENTEN IM PUBLIC GOODS GAME	ICT
27-2011	Monnet Benoit Patrick Gbakoua and Alfonso Sousa-Pozab	ENGEL CURVES, SPATIAL VARIATION IN PRICES AND DEMAND FOR COMMODITIES IN CÔTE D'IVOIRE	ECO
28-2011	Nadine Riedel and Hannah Schildberg-Hörisch	ASYMMETRIC OBLIGATIONS	ECO
29-2011	Nicole Waidlein	CAUSES OF PERSISTENT PRODUCTIVITY DIFFERENCES IN THE WEST GERMAN STATES IN THE PERIOD FROM 1950 TO 1990	IK
30-2011	Dominik Hartmann, Atilio Arata	MEASURING SOCIAL CAPITAL AND INNOVATION IN POOR AGRICULTURAL COMMUNITIES. THE CASE OF CHÁPARRA - PERU	IK
31-2011	Peter Spahn	DIE WÄHRUNGSKRISEUNION DIE EURO-VERSCHULDUNG DER NATIONALSTAATEN ALS SCHWACHSTELLE DER EWU	ECO
32-2011	Fabian Wahl	DIE ENTWICKLUNG DES LEBENSSTANDARDS IM DRITTEN REICH – EINE GLÜCKSÖKONOMISCHE PERSPEKTIVE	ECO



FORSCHUNGSZENTRUM FZID

Universität Hohenheim
Forschungszentrum
Innovation und Dienstleistung
Fruwirthstr. 12

D-70593 Stuttgart

Phone +49 (0)711 / 459-22476

Fax +49 (0)711 / 459-23360

Internet www.fzid.uni-hohenheim.de