ГОДИШНИК НА СОФИЙСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“

СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ

Том 15, 2018

ANNUAL OF SOFIA UNIVERSITY “ST. KLIMENT OHRIDSKI”

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

Volume 15, 2018

ИКОНОМИКА НА ЩАСТИЕТО: ОБЩЕСТВЕНАТА ПРИРОДА НА ЧОВЕШКОТО ЩАСТИЕ

ТЕОДОР СЕДЛАРСКИ

Софийски университет „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет
Катедра Икономика

e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Teodor Sedlarski. HAPPINESS ECONOMICS: THE SOCIAL NATURE OF HUMAN HAPPINESS

This article analyses the social factors for the perceived human happiness in the framework of the modern research field of happiness economics. The impact of rising expectations on subjective well-being, the role of the social status competition and relative income, as well as of socially accepted consumption levels and hedonic adaptation on declared life satisfaction are being explored from the perspective of economic theory. Implications for key economic policy goals are drawn with respect to growth, inequality, procedural fairness and possibilities for upward social mobility.

Key words: reported happiness relative income, conspicuous consumption, social status, positional goods, status competition, subjective well-being

JEL: B40; B52, D01, D02, D04, D63, D91, H23, H30, Z13

УВОД

В психологията допитвания за заявяваното субективно благосъстояние се използват от десетилетия за изследване на щастието, в икономическия инструментариум те навлизат през последните години. Големи философи, както и бащите на икономическата наука – Аристотел, Джереми Бентам,

Джон Стюарт Мил и Адам Смит, включват преследването на щастието на своите търсения. С повишаването на нивото на научна строгост и утвърждаването на количествени подходи в икономиката се налагат по-пестеливи определения за икономическо благосъстояние. Приема се, че полезността зависи само от дохода и е опосредствана от личните предпочитания и избори в рамките на паричните бюджетни ограничения на рационалния индивид. Но дори в контекста на ортодоксалните икономически изследвания фокусът изцяло върху дохода може да доведе до пропускането на ключови елементи на благосъстоянието, както отбелязват редица икономисти назад във времето. Хората имат различни предпочитания относно материалните и нематериалните блага – например могат да изберат занятие с по-малка заплата, но водещо до по-голямо лично удовлетворение. В този смисъл те отново действат рационално, за да максимизират полезността си в класическия Валрасов смисъл (срв. със *Седларски*, 2015, 176 – 197; *Седларски, Панайотов*, 2016).

Изследването на щастието или на субективното благосъстояние е част от по-голямо движение в икономическата наука, което се противопоставя на тесните допускания в неокласиката. Включването на понятието за *ограничена рационалност* (англ. *bounded rationality*) в стандартния икономически анализ (срв. със *Седларски*, 2013, с. 21) и налагането на *поведенческата икономика* (англ. *behavioral economics*) като модерно изследователско направление разкриват нови перспективи пред икономическата наука. *Икономиката на щастието* (англ. *happiness economics*) като нова област изхожда от по-широко понятие за полезност и благосъстояние, което включва също *взаимозависими функции на полезност, процедурна полезност* (англ. *procedural utility*) и взаимодействие между рационални и нерационални въздействия върху икономическото поведение (*Graham*, 2005, 42).

В последните години се засилват съмненията сред икономистите относно това дали полезността може да бъде разкрита чрез *наблюдаемите избори* на хората. Според концепцията за ограничена рационалност индивидите имат достъп само до ограничена или локална информация и правят изборите си на основата на *евристики* (мисловни правила за улесняване на избора, вж. *Седларски, Димитрова*, 2014; *Канеман*, 2012, 141 – 253), а не на оптимизационни пресмятания. Това предполага, че в някои случаи *предпочитанията* не могат да бъдат установени чрез наблюдение на човешкото поведение, дори изборите да могат да бъдат наблюдавани директно (*Simon*, 1978; *Kahneman*, 2003). В допълнение, нормите или правилата могат да водят до привидно нерационално поведение, ръководено не толкова от утилитарни потребителни сметки, а от съображения, свързани с наличието на социални санкции (*Akerlof*, 1980; *Thaler*, 1992; *Powdthavee*, 2007).

От друга страна, редица от родоначалниците на икономическата мисъл и по-късни представители на *икономиката на благосъстоянието* (изследователско поле с основи в утилитаризма) споделят представа за полезността, според която съществуват граници на възможността доходът да създава щастие. Още Адам Смит приема, че има точка, след която допълнителен доход би бил безполезен. Той например твърди, че големите поземлени владения са неефикасни, защото едрият земевладелец не може да има действителна нужда или желание за повече пари (и така не би правил подобрения върху земята) (*Smith*, [1776] 1910, кн. II, глава II). Джон Стюарт Мил имплицитно отрича първостепенната важност на дохода, твърдейки, че свободата е най-сигурният път към най-голямото благоденствие. Липсата на технологии или на национално богатство са по-маловажни от свободата на човека от останалите (*Kenny*, 1999).

Примерите за необективистки теоретични анализи на благосъстоянието в икономическата наука са многобройни и включват индивидуалното емоционално състояние, майсторството и смисления (*Loewenstein*, 1999), самоувереността, алтруизма (*Altonji et al*., 1997), честността (*Rabin*, 1998) и др. Субективният подход към полезността предлага плодотворно методологично допълнение към икономическото изследване на благосъстоянието, тъй като то представлява много по-широко понятие от полезността само на избора и включва също *преживяваната полезност* (англ. *experienced utility*) – основана на индивидуалните преживявания на потребление или житейски събития в миналото, както и *процедурната полезност*, извличана от предпочитания начин на осъществяване на дадена дейност. От множество автори именно субективното благосъстояние е считано за същинската цел на човешкия живот. Ние не искаме нещата, които искаме – като пари, сигурна работа и статус – заради тях самите, а заради възможността да ни направят по-щастливи (*Powdthavee*, 2007).

ИКОНОМИКА НА ЩАСТИЕТО

Икономиката на щастието не си поставя за цел да замени основаните на дохода измерители на благоденствието, а да ги допълни с по-широки измерители на благосъстоянието. Тези измерители се базират на резултатите от широкомащабни допитвания във времето и в различни страни сред огромен брой индивиди, които са помолени сами да оценят своето благосъстояние. Допитванията предоставят информация за важността на редица фактори, влияещи върху благоденствието, включително дохода, но и здравето, брачното състояние и заетостта, доверието в обществото. Подходът, стъпващ върху *заявените предпочитания*, а не върху явните избори, е осо-

бено подходящ за изследвания в области, където наблюдаемите избори не носят достатъчна информация. Чрез него често се разкриват разминавания между заявените и *проявените предпочитания* (англ. *revealed preference*s). Последните не могат да обяснят напълно ефектите върху благоденствието от отделни политики или институционални аранжименти, които индивидите не могат да променят самостоятелно. Примери са ефектите върху благосъстоянието от неравенството, замърсяването на околната среда, инфлацията или безработицата. Подходът на Нобеловия лауреат Амартя Сен към бедността, основан на уменията, например подчертава липсата на капацитет у бедните да вземат определени решения или да предприемат дадени действия. В много от своите работи той критикува свръхконцентрирането на икономистите върху *избора* като единствен показател за човешките предпочитания (*Sen*, 1995; *Graham*, 2005).

Резултатите от изследванията на заявеното благосъстояние се подкрепят от редица наблюдавани социални взаимозависимости. Щастливите хора изглеждат такива на своите роднини, приятели и интервюиращите. Щастливите имат по-високо самочувствие и са уверени, че имат по-голям контрол над живота си. Много богатите в САЩ са малко по-щастливи от средното, докато приетите в болница алкохолици, новите затворници, новите клиенти на психотерапевтите, чернокожите по време на апартейда в Южна Африка и студентите, живеещи в условия на икономическо и политическо потисничество са по-малко щастливи от средното (*Myers, Diener*, 1996, 70 – 71).

Проучвания на щастието вече са използвани от редица икономисти (вж. един от най-ранните примери на *Blachflower, Oswald*, 1992; срв. с *O'Donnell, Oswald*, 2017) в опит да се измерят равнищата на полезност директно, вместо да се почива на теоретичното допускане, че БВП на глава от населението е добро приближение като измерител на полезността за обществото. Проблем при правилното разбиране на резултатите от проучванията остават културните различия в склонностите да се гледа на света по-скоро в положителна или по-скоро в отрицателна светлина (*Easterlin*, 1995, с.43). Данните в някои изследвания за медианите и стандартните отклонения на декларираното лично щастие във времето показват, че тези склонности може действително да представляват затруднение. Средното стандартно отклонение на щастието във времето в дадена страна е около 0,1 при тристепенна скàла (където „много щастлив" се равнява на 3, „достатъчно щастлив" – на 2 и „не много щастлив" – на 1). Стандартното отклонение на средното щастие между държавите е 0,19 – значително по-голямо. Това подсказва, че е налице голяма постоянна компонента (вероятно културна) в отговорите на хора при подобни проучвания (*Kenny*, 1999; *Powdthavee*, 2007).

Микроиконометричните уравнения за щастието обикновено имат следната стандартна форма: $W_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}$, където W_{it} е заявеното благосъс-

тояние на индивида *i* в момента *t*, X е вектор от известни променливи, сред които социодемографски и социоикономически характеристики. Ненаблюдаемите характеристики и грешки при измерването са включени в последния компонент на уравнението. Тъй като отговорите в допитванията за щастието са по-скоро ординални, отколкото кардинални, те се анализират най-добре чрез подредени логит или пробит уравнения. С такива регресии обикновено се получават по-ниски стойности на R^2 от тези, с които икономистите са свикнали да работят, което отразява степента, в която емоциите и други компоненти на същинското благополучие определят резултатите – противно на промените, които сме в състояние да измерим като доход, образование, брачен статус и заетост (*Graham*, 2005, с. 45).

Лишенията и унизителната бедност се отразяват силно върху щастието. Но когато основните нужди са покрити, други фактори започват да стават все по-важни като нарастващите желания, *относителните* разлики в дохода, сигурността на придобивките в допълнение към дохода (*Graham*, 2005). Съществуват изобилни свидетелства, че поне в днешните богати страни няма връзка между нарастването на дохода и растежа на декларираното щастие. В Япония обявяваното от респондентите щастие остава почти непроменено между 1958 и 1988 г. (*Veenhoven*, 1994). През този период японският БВП на глава от населението в постоянно ценово изражение се покачва от 2436 долара (приблизително колкото съвременното равнище на дохода в Свазиленд) до 13 156 долара (*Summers, Heston*, 1991). Ийстърлин (*Easterlin*, 1995) предоставя още свидетелства за САЩ, Япония и Европа в подкрепа на твърдението, че няма ясно изразена връзка между икономически растеж и щастие (*Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone*, 2006). Ако разгледаме данните за декларираното щастие в САЩ от 1952 до 1989 г., когато БВП на глава от населението приблизително се удвоява от 9074 до 18 095 долара, щастието всъщност се понижава с 0,2 точки в триточкова скàла на измерване. В допълнителните регресии на Кени с фиксирани ефекти върху същите данни (*Kenny*, 1999) щастието е значимо и отрицателно свързано с дохода, а нарастването му е значимо и отрицателно свързано с нарастването на дохода. Възможно е да е налице положителен ефект за полезността от абсолютния доход, който обаче е бил неутрализиран от същия по размер или по-голям ефект от отрицателните външни ефекти, съпровождащи растежа като замърсяването или модернизацията на отношенията в обществото. Резултатите са свидетелство най-малкото за това, че полезността, придобита от по-високия доход на Запад е малка в сравнение с влиянието на други фактори върху националното щастие. Тази наблюдавана липса на влияние на нарастването на материалните доходи и повишаването на възможностите за потребление върху щастието става известна в литературата като *„парадокс*

на Ийстърлин" (*Kenny*, 1999; *O'Donnell, Oswald*, 2017, 24 – 27; *Helliwell, Haifang, Wang*, 2017, 25 – 27).

Много преди появата на икономиката на щастието Джеймс Дюзенбери отбелязва ролята на променящите се желания за задоволеността от дохода, както и възможните ефекти върху нормата на потребление и на спестяване (*Duesenberry*, 1949). Огромен брой изследвания оттогава са потвърдили ефекта от нарастващите очаквания и са показали потенциалното им значение за стимулиране на свръхпотреблението и други отклонения от нормалното икономическо поведение (*Frank*, 1999; *Graham*, 2005, с. 47).

Тези резултати са полезни при интерпретацията на различните оценки за промяната в благосъстоянието вследствие на глобализацията. Докато много хора повишават дохода си и се възползват от нови възможности, очакванията също нарастват както сред тези, които се облагодетелстват, така и сред тези, които изостават от тях. Технологичната революция и широкото разпространение на глобалната информация увеличават осведомеността на милиони индивиди дори в най-отдалечените краища на бедните държави. Така при глобализацията *желанията и очакванията се повишават* вследствие на нови норми на съотнасяне, докато възможностите са ограничени от местните условия (*Graham*, 2005, с. 47).

Широко разпространена интерпретация на парадокса на Ийстърлин е, че хората се намират на „*хедонична бягаща пътека*": желанията се увеличават заедно с дохода и след като основните нужди са осигурени, за благосъстоянието започват да имат значение по-скоро относителните отколкото абсолютните нива на дохода. Друго обяснение на парадокса е теорията за т.нар. *изходна точка* на щастието в психологията, според която всеки индивид има някакво ниво на щастието, към което винаги се връща след време, дори след значими за благосъстоянието събития като голяма печалба от лотарията или развод (*Easterlin*, 2003; *Hills, Proto, Sgroi,* 2017, с. 73; *Graham*, 2005, с. 47; *O'Donnell, Oswald*, 2017, с. 44).

ОТНОСИТЕЛНОСТ НА БЛАГОСЪСТОЯНИЕТО

Данните от междудържавните проучвания предполагат връзка между доход и щастие поне между бедните и по-богатите страни. Такова отношение има смисъл в горната аналитична рамка. В действителност има базово ниво на дохода, което прави възможно посрещането на основни биологични нужди за оцеляването. Колко голям обаче е БВП на глава от населението, който е достатъчен за задоволяването на тези нужди?

Още в края на 50-те години на XX век влиятелният американски икономист Мозес Абрамовиц публикува съчинение, озаглавено „Интерпрета-

ция на националния доход и продукт от гледна точка на благосъстоянието“ (*Abramovitz*, 1958). В него той достига до извода, че „трябва да сме изключително скептични към гледището, че дългосрочните промени в темпа на растеж на благосъстоянието могат да бъдат оценени, дори грубо, чрез промените в темпа на растеж на националния продукт” и призовава за „по-нататъшно осмисляне значението на постоянните промени в темпа на растеж на националния доход, както и емпирични изследвания, които да подкрепят и да придадат съдържание на анализа” (с. 21, 22, цит. по *Easterlin*, 1974). Абрамовиц отбелязава, че „от Пигу насам… икономистите разграничават социалното благоденствие, или благоденствието като цяло, от по-тясното понятие за икономическо благосъстояние“, като „националният продукт… е приеман за обективното, измеримо съответствие на икономическото благоденствие“ (с. 3). Щастието е свързано с по-широкото от тези две понятия, това на социалното благоденствие или благоденствието като цяло. Но, както изтъква Абрамовиц, икономистите обикновено пренебрегват възможното разминаване между двете понятия и приемат становището на Пигу, „че има еднозначно допускане, че промените в икономическото благосъстояние свидетелстват за промени на социалното благоденствие в същата посока, ако не и в същата степен“ (с. 3) (вж. *Easterlin*, 1974).

Има редица свидетелства, че дори в бедните страни щастието е свързано с много други неща, различни от дохода и ефектите му върху стандарта на живот. Едно от възможните обяснения е за това, че хората в бедните страни често имат различни, по-достижими желания. Очевидно е, че в много общества се отдава голямо значение на социалния статус, несвързан с дохода – например важността на принадлежността към определена каста в Индия, дори с цената на пропуснати абсолютни повишения на дохода (*Basu*, 1989, с. 668). Тази идея е отбелязана още от Адам Смит за Англия в средата на XVIII век: „Честта се явява голяма част от възнаграждението във всички уважавани професии. По отношение на паричния доход, отчитайки всичко останало, тези професии се явяват в общия случай недозаплатени“ (*Smith*, [1776] 1910, Книга I, Глава X). Подобни съображения продължават да бъдат фактор в съвременна Великобритания, където милиони индивиди с право на социални помощи не ги предявяват заради социалната стигма, свързана с получаването на помощи (*Sen*, 1995, с.14). Точно както Аристотел, Смит също отбелязва, че относителният доход е значим фактор за щастието – позиция, която е защитавана от привържениците *на хипотезата за относителния доход* (англ. *relative income hypothesis*) в икономиката (*Kenny*, 1999).

Съществуват множество аргументи в полза на обяснението на горните наблюдения чрез понятията на „относителността“. Първо, вече са налице емпирични данни за значението на относителния доход в други икономиче-

ски области на изследователски интерес като спестяването, раждаемостта и участието в работната сила (*Duesenberry*, 1949; *Easterlin*, 1973). Второ, сходни понятия като „*относителна нищета*" (англ. *relative deprivation*) биват междувременно възприети широко на теоретично равнище и подкрепени емпирично в социологията, политологията и социалната психология от втората половина на XX век. Трето, историческите промени в определението за бедност свидетелстват за важността на относителния социален ранг/статус в мисленето на обществото относно този проблем. Например още Смоленски (*Smolensky*, 1965, с. 40) подчертава, че оценките за средствата, осигуряващи „минимални удобства" за работниците в Ню Йорк в хода на XX век „най-общо са половината от реалния брутен вътрешен продукт на глава от населението" (цит. по *Easterlin*, 1974).

Множество са свидетелствата, че „приетите" нива на потребление се изменят правопропорционално на равнището на икономическо развитие. Широко възприето становище сред социалните учени в области, различни от икономиката, е, че „вкусовете" са продукт на опитностите при социализацията. Кантрил (*Cantril*, 1965, с. 202) формулира горното така: „Хората във високоразвитите държави очевидно са възприели широк набор от желания, изглеждащи сложни и скъпи от гледната точка на индивидите в по-малко развити региони, които още не са научили за всичко, което потенциално е достъпно за гражданите на по-развитите общества и чиито желания по отношение на социалните и материалните аспекти на живота са действително сравнително скромни" (цит. по *Easterlin*, 1974).

Типичният американец или индиец, или българин днес не се счита за богат. Неговите стандарти за потребление не са тези на неговите предшественици преди столетие, а са формирани от личния му опит с условията на живот на всички останали в съвремието. Материалните желания и вкусовете се променят в самия процес на нарастване на доходите (причинността може да е двупосочна). Дори в жизнения цикъл на едно поколение натрупването на стоки в домакинствата вследствие на икономическия растеж оказва устойчив натиск върху нормите за потребление. Това повишаване на нормите (вкусовете) противодейства на положителния ефект върху благосъстоянието от увеличаването на реалните доходи. Един пасаж от изследване на Тайван през 70-те години на XX век описва нагледно ситуацията в развиващите се пазари и днес: „Въпреки че икономическият растеж увеличава равнището на доходите, той същевременно разширява възможностите за потребление, което има за резултат, че настоящите доходи вече не изглеждат адекватни спрямо нуждите. Само 20% от допитаните заявяват, че финансовото им състояние се е подобрило през последните 5 години, въпреки че реалният доход на глава от населението е нараснал около 40% през този период" (*Easterlin*, 1974).

Интерпретацията на горната зависимост може да бъде онагледена чрез аналогия със сравненията на човешкия ръст. Хората в развитите общества днес са по-високи от поколенията на техните родители, както и от населението на развиващите се държави по света. Ако обаче проведем допитване със следния въпрос: „Като колко висок се определяте най-общо – много висок, доста висок или не много висок?“ бихме очаквали отговорите да бъдат разпределени почти еднакво в двете групи държави, въпреки че обективно повечето немци са по-високи например от повечето индийци. Причината за еднаквото разпределение на отговорите се крие в това, че във всяка страна хората ще използват норма за „височина“, която е изведена от техния непосредствен личен опит.

Ситуацията по отношение на щастието е подобна, но с една важна разлика. Наистина всеки индивид оценява собственото си щастие, също сравнявайки действителния си опит с някаква норма, изведена от личните му социални преживявания. Разликата обаче е в липсата в този случай на обективна мярка за щастие, независима от индивида. Могат да бъдат правени опити за използване на „обективни“ измерители като потребление, консумирани калории или продължителност на живота, за да се заключи за щастието. Благосъстоянието може да се оценява чрез различни поведенчески показатели като например измерители за разпространеността на социална дезорганизация (престъпления, самоубийства и пр.). В края на краищата адекватността на такива измерители се основава на предполагаема връзка между тези външни проявления и вътрешни състояния на съзнанието – т.е. на модел на човешката психология. И ако чувствата са тези, които имат значение, съществува реалната възможност субективните самооценки да противоречат на „обективните“ свидетелства. За социалните учени и особено икономистите това обикновено е фрустриращо, но съществуват редица психологически причини хората да не се чувстват по-добре, въпреки, че „би трябвало“ да е така. Нормата на сравнение, на основата на която се правят самооценките на личното щастие е функция на обществените условия – тя се повишава с тяхното подобряване заедно с актуалните опитности на хората. Икономическият анализ успява дълго да избегне неудобните последствия от този социален механизъм за теоретичните изводи като допуска, че вкусовете са дадени или са неизмерваеми. В действителност за краткосрочните проблеми, обект на изследване в икономиката, това е малка пречка пред анализа. Но с нарастването на загрижеността относно връзката между дългосрочния икономически растеж, от една страна, и свидетелствата за човешкото субективно благосъстояние и желания, както и факторите, от които зависят, от друга, възниква въпросът за защитимостта на подобен подход (*Easterlin*, 1974).

Резултатите не водят по необходимост до извода, че вниманието трябва да бъде пренасочено от икономическия растеж към преразпределението на

дохода като инструмент за повишаване на субективното благосъстояние. Данните сами по себе си не свидетелстват, че разликите в щастието между страните са непременно систематично свързани с неравенството (срв. със *Стиглиц*, 2016), а теоретичната връзка е несигурна – ако относителните доходни позиции останат непроменени, а разликите в доходите – намалени наполовина, щастието би ли било по-голямо? Би могло да се предположи, че чувствителността към разликите в дохода би се повишила, така че хората с по-ниски доходи биха страдали също толкова в новата ситуация с различия от 50%, колкото и в старата с различия например 100%. В такъв случай субективното благосъстояние не би се променило (*Easterlin*, 1974).

Тезата, че пределната полезност на *относителния* доход винаги е положителна, води до извода, че вземането на 10 долара от богатите и разпределянето им сред бедните би позволило на повече хора да запазят достойнството си пред обществото без особена загуба на щастие от богатите (вж. *Van Praag*, 1993, с. 372; *Ng, Wang*, 1991, 6 – 7). Но доколкото щастието най-често „е дейност, а не състояние“, пасивното получаване на трансфери може да не доведе до увеличаването на чувстваното благосъстояние (*Hudson*, 1996, с. 92; *Kenny*, 1999). И все пак почти анекдотични примери, като изследването на Моравиц (Morawitz, 1979) на две селища в Израел, което установява, че дори след контролирането за редица други възможни корелати, селището с по-равно разпределение на доходите е значително по-щастливо в сравнение с общността, където доходите се различават силно, дават ориентир за по-задълбочени анализи на ефекта на неравенството и днес (Kenny, 1999; вж. *Graham, Felton*, 2005; *Стиглиц*, 2016; 2014; *Уилкинсън, Пикет*, 2014).

Изчисления на Кени (*Kenny*, 1999) за държави, за които разполага с данни за коефициента на Джини и за щастието през годините, показват, че с нарастването на коефициента (т.е. увеличението на неравенството) намалява щастието в три държави, а се увеличава в две. Намаляващият коефициент на Джини е съпътстван от увеличаване на щастието в три държави и намаляване на щастието в една. С други думи шест държави потвърждават отрицателната зависимост между неравенство и щастие, а данните от три ѝ противоречат. В две от страните, където данните противоречат на зависимостта, се наблюдават най-малките промени на коефициента на Джини в извадката. Ако има каузална връзка в богатите страни, според изследването на Кени, тя изглежда е от щастието към растежа, а не обратно (*Kenny*, 1999).

Интересно е, че резултатите се различават за развиващите се и развитите страни. Повечето изследвания за САЩ и Европа установяват, че неравенството има скромно отражение върху щастието. Тези смесени резултати вероятно отразяват факта, че неравенството може да е израз на наличието на потенциални възможности и мобилност (социално израстване) в об-

ществото, но може да бъде и израз на несправедливост (*Alesina, DiTella, MacCulloch*, 2004). Очаквано, резултати от изследвания за Латинска Америка свидетелстват, че неравенството има негативно въздействие върху субективното благосъстояние на бедните и положително за богатите. В този регион, където неравенството е много високо, а обществените институции и пазарът на труда функционират неефективно, неравенството е повече знак за устойчива благоприятна или неблагоприятна позиция, отколкото за възможности и мобилност (*Graham, Felton*, 2005; *Graham*, 2005, с. 49).

СОЦИАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ЩАСТИЕТО

И Смит, и утилитаристите са на мнение, че относителният доход е и ще остане важен. Причината не е непременно в това, че подкрепят съвременните аргументи в полза на хипотезата за сравнителния доход или че считат пределната полезност от дохода за по-голяма при бедните, тъй като имат по-малко блага на разположение. За тях промените в относителния доход играят важна роля по отношение на щастието, защото биха помогнали на бедните да бъдат обществено активни. В своето произведение „За свободата“ Мил твърди, че правителствената намеса в защита на бедните има важно значение, защото никое място няма право „да превърне себе си чрез погрешно управление в гнездо на бедност… влошавайки моралното и физическото състояние на цялата общност на работниците“ (*Mill*, 1980, с. 140, цит. по *Kenny*, 1999). Със същия довод Смит и Бентам подкрепят минималната заплата, определена така спрямо другите доходи, че да позволи на бедните да запазят достойнство в обществото (*Stabile*, 1996, с.689; *Kenny*, 1999).

Значението на запазването на достойнство пред обществото – и позволяването по този начин на бедните да играят активна роля – за щастието е основано на идеята, че щастието и добродетелното поведение са тясно свързани. Смит и мнозинството от утилитаристите виждат силна зависимост между моралното поведение и щастието. Например Мил твърди, че има повече и по-малко стойностни удоволствия и че никой интелигентен и чувстващ човек не би бил егоистичен или низък – и по-нататък, че образованието трябва да бъде използвано, за да се осигури възприемането от хората на връзката между тяхното собствено добро и това на обществото (*Stabile*, 1996, с. 690). В XX в. Бъртранд Ръсел пише в „Походът към щастието“ (“The Conquest of Happiness”): „Писах в тази книга като хедонист, с други думи, като човек, който разглежда щастието като добро, но действията, препоръчани от гледната точка на хедониста, са по същество същите, които биха били препоръчани от здравия моралист“ (цит. по *Kenny*, 1999).

Макар и да използват критерия на най-голямото възможно удоволствие за най-големия възможен брой хора, Мил и други утилитаристи разпознават важността на хармоничното социално взаимодействие, което се постига отчасти чрез равенство в доходите и поне Смит изрично признава, че съществува граница на дохода, който може да доведе до по-голямо щастие. Тези мислители не изоставят една идея за източниците на удоволствие, която има подчертано Аристотелев уклон. Аристотел счита *евдемонията* (правенето на добро), а не удоволствието, за абсолютна ценност и не гледа на индивидите като съдници относно собственото им щастие. Едновременно с това той не одобрява излишъка и вижда удоволствието и добродетелното поведение като неразделно свързани, смятайки щастливия гражданин за морален гражданин. Очевидно връзката между това да правиш добро и да се чувстваш добре просъществува дълго. В последните десетилетия една разновидност на тази зависимост бива възродена в теорията от група икономисти начело с Амартя Сен (*Sen*, 1980), въпреки че Сен се доближава повече до Аристотеловото определение за щастие, отколкото утилитаристите. Икономическата литература, посветена на моделирането на ефектите, свързани с концепции като „разширена симпатия“ в моделите на икономиката на благосъстоянието може да бъде причислена към това течение (*Dagum*, 1990; *Kenny*, 1999).

Връзките между порядъчността, социалното взаимодействие и щастието привличат вниманието на учени, провеждащи нови изследвания върху щастието. Както се изразява Хъдзън (*Hudson*, 1996, с. 107), „новата наука за щастието бавно си проправя пътя обратно към миналото“. Например скорошни проучвания установяват, че щастливите хора гледат на себе си като на по-морални от средния гражданин (*Myers, Diener*, 1996, с. 71). Веенховен (*Veenhoven*, 1993, 69 – 70) открива свидетелства за корелация между доверието в другите и щастието (въпреки че – интересно – корелацията между щастието и доверието в институциите е отрицателна). Според други изследвания на индивиди, ранжирани според декларираното от самите тях щастие, по-щастливите хора имат по-високо равнище на интензивност на социалните взаимодействия. По-вероятно е те да установят социален контакт с приятели и да откликнат на зов за помощ, по-малко вероятно е да отсъстват от работа и да бъдат замесени в скандали на работното място (*Frank*, 1997, с.1833; *Kenny*, 1999).

Наличието на взаимозависимост между общото щастие и сътрудничеството в обществото подкрепя хипотезата, че в действителност щастието би могло да води до растеж. Самият Смит изказва подобно схващане: порядъчността и усъвършенстването на маниерите са необходима предпоставка за националното богатство (*Stabile*, 1996, с. 688). Ролята на доверието за постигането на икономически растеж в дадено общество е многократно

подчертавана през последните години от икономисти и учени от съседните социални науки. Например Франсис Фукуяма пише: „доверието може да намали драматично … транзакционните разходи … и да направи възможни определени форми на икономическа организация, които иначе биха били обременени от прекомерно количество правила, договори, съдебни спорове и бюрокрация" (*Fukuyama*, 1995, с. 90; срв. със *Седларски*, 2013, 81 – 83; *Седларски*, 2009; 2009а). Изследване, обхващащо множество държави (*Granato, Inglehart, Leblang*, 1996) намира свидетелства за положителна корелация между измерителя „доверие в хората" и икономическия растеж (но, от друга страна, отрицателна зависимост между „житейско удовлетворение" и растеж). Свързана разработка (*Narayan, Pritchett*, 1996) установява, че мярката за „*социален капитал*" (членство в различните групи на общността) е силно и значимо корелирана със средния доход на дадено село в Танзания. Според авторите този ефект може да се дължи на повишена информационна ефикасност. Актуалните през последните години изследвания на икономическото неравенство обикновено установяват слаба, но значима положителна зависимост между равномерното разпределение на богатството и растежа (*Piketty*, 2014, *Стиглиц*, 2014; 2016; *O'Donnell, Oswald*, 2017, с. 43). Едно от направленията в литературата изхожда от факта, че равенството увеличава доверието, социалната и политическата стабилност и така насърчава растежа, въпреки че са възможни други канали на действие на причинно-следствената връзка (*Kenny*, 1999). Дори да бъде възприета аргументацията в духа на Чикагската школа, че неравенството в относителните доходи е причинено единствено от разлики в предпочитанията към работно време (доход) и почивка, все пак може да се стигне до извода, че общества с много различни „ценности" (отразени във висок коефициент на Джини) биха имали ниски нива на доверие. Според Дюзенбери (*Duesenberry*, 1949) неравенството подлага на натиск бедните да се опитват да имитират стандартите за потребление в общността, на която принадлежат, като намаляват своите спестявания. Други обръщат внимание на ефекта на неравенството върху резултиращото по-ниско ниво на образование на бедните. Различни опити да се търси корелация на социалния капитал в духа на Пътнам (*Putnam*, 2001) с икономическия растеж водят до противоречиви резултати – например отрицателна зависимост (*Helliwell*, 1996; вж. *Egbert*, *Sedlarski*, 2011). Трети вид изследвания преразглеждат измерителите на Пътнам за гражданска общност и намират новите променливи за слаби индикатори на икономическите резултати (*Kenny*, 1999).

Разбира се, да се твърди, че силно, открито общество с общ морален код е добро за щастието и добро за растежа не е същото като това да се твърди, че „всяка общност е добра". Докато чувството за общност вероятно е важно за щастието на даден индивид, природата на тази общност може

да създава положителни или отрицателни външни ефекти за щастието на други индивиди и за икономическия растеж. Общностите са ексклузивни (изключващи). Лесно могат да се намерят примери за общности, които са били ексклузивни по начин, който е носил вреда за външните индивиди. Съществуват и свидетелства, че такива ексклузивни групи имат негативно въздействие върху темпа на икономическия растеж, най-малкото защото увеличават комплексността на предоставянето на публични блага (срв. с *Egbert, Sedlarski*, 2011; *Kenny*, 1999).

Днес никой вече не би твърдял, че увеличението на абсолютния доход е единствената причина за нарастването на щастието. Горните аргументи подсказват, че „националното щастие“ се определя от повече фактори (вероятно включващи равнището на престъпността, военни конфликти или например метеорологичните условия), средният доход ще бъде незначимо условие за щастие в богатите държави, а относителният доход ще продължи да бъде значим фактор за личното щастие при забогатяването на развиващите се икономики. От друга страна, важността на доверието и умерените равнища на неравенството за икономическия растеж, както и възможната положителна връзка между щастливото общество и доверието и сплотеността показват, че вероятно съществува взаимозависимост, чиято причинна посока е от щастието към по-голямо национално богатство (*Kenny*, 1999).

ЩАСТИЕ И ПОЛИТИКИ

Допитванията относно щастието правят възможно измерването на ефектите от по-широки, недоходни компоненти на неравенството като раса, пол, статус, като всички се оказват високо значими (*Graham, Felton*, 2005). Подобни резултати са подкрепяни и от проучвания в здравната сфера, които показват, че относителното обществено положение има значими ефекти върху здравето (*Marmot*, 2004; *Graham*, 2005, с. 49)[1].

---

[1] Резултатите от ранни изследвания на щастието и свързани емоционални състояния в средата на XX век *в рамките на отделни държави* могат да бъдат обобщени с формулировката на Inkeles (1960): „Тези [индивиди], които са икономически задоволени, тези с повече образование или чиято работа изисква повече опит и умения, по-често заявяват, че са щастливи, весели, смеещи се, свободни от тъга, удовлетворени от развитието на живота. В действителност взаимозавимостта в някои случаи е слаба и неубедителна, но няма нито един случай на *обръщане на посоката* ѝ, т.е. такъв, в който измерителите на щастието са обратнопропорционално свързани с измерителите на статуса в проучвания на 15 държави – най-малко 6 от които са изследвани поне два пъти с използване на малко различаващи се въпроси…“ (с. 17, цит. по Easterlin, 1974). В обхватен литературен обзор на изследванията на психичното здраве Davis (1965, с. 68) отбелязва, че „изследване след изследване установява, че психичното здраве е положително свързано със социоикономическия статус при различни измерители…“ (Easterlin, 1974).

Наред с разминаващите се оценки за ефектите на глобализацията[2], друга област, където подходът на *разкритите чрез избора предпочитания* е слабо приложим, но икономиката на щастието и допитванията за субективното благосъстояние могат да подпомогнат обяснението, е влиянието върху благоденствието на пристрастяващото поведение – като пушенето и употребата на наркотици. Те могат да обогатят разбирането ни за свръхпотреблението и различията в реакциите спрямо обществена здравна информация между възрастовите и подоходните групи (както например в случая със затлъстяването, признавано за водещ здравен проблем в развитите западни икономики).

Допитванията за щастието могат да бъдат приложени за оценяване на ефектите върху благосъстоянието на различни публични политики. Например как би повлиял на щастието данък върху пристрастяващи субстанции като тютюн или алкохол? Едно от изследванията на данъка върху цигарите демонстрира, че отрицателният ефект върху финансите най-вероятно се неутрализира от по-силни положителни ефекти върху самоконтрола (*Gruber, Mullainathan*, 2002). Междувременно при анализа на затлъстяването се използват допитвания за щастието, за да се проследи ролята на нормите и очакванията при обяснението на различията в разпространеността на затлъстяването в различни социоикономически групи и държави. Този анализ разкрива големи разлики между групите в „цената“ на затлъстяването, изразена в спад на благосъстоянието, които от своя страна са свързани с разликите в разпространеността и във възприемчивостта към послания за общественото здраве (*Graham*, 2005, с. 51).

Допитванията относно щастието се използват и за анализ на ефектите от различни ортодоксални икономически политики върху благосъстоянието. Повечето изследвания потвърждават отрицателното въздействие на инфлацията и безработицата върху щастието. Негативните последствия от безработицата са по-силни от тези на инфлацията и отиват по-далеч от само пропуснатия доход (*DiTella, MacCulloch, Oswald*, 2001). Поради това стандартният „*индекс на нещастието*“ (англ. *misery index*), който приписва равни тегла на инфлацията и безработицата обикновено подценява ефекти-

[2] Подходът на разкритите предпочитания чрез наблюдение на избора на индивидите има ограничено приложение за обяснението на споменатото разминаване в оценките на ефектите от глобализацията. Тя води до промени в наборите от възможности и мотивационната структура (комплексът от възвръщаемости от различни потенциални решения), които се различават за отделните групи в обществото и могат да имат за резултат допълнителен риск и житейски размествания за множество индивиди. Такива промени са причинени от сили, които не могат да бъдат повлияни от отделни членове на обществото и подходът на наблюдаемия избор не е в състояние да обхване техните ефекти върху благосъстоянието (Graham, 2005, с. 43).

те на безработицата върху благополучието (*Frey, Stutzer*, 2002; *Седларски, Панайотов*, 2016; *Graham*, 2005, с. 50).

Политическите условия също имат значение за благоденствието. Голяма част от изследванията свидетелстват, че доверието и свободата имат положително влияние върху щастието (*Layard*, 2005). Анализът на разликите в правото на глас в различните швейцарски кантони установява положителни ефекти върху щастието от пряката демокрация. Студии относно Латинска Америка намират силна положителна корелация между щастието и предпочитанието към демокрация в обществата (*Graham*, 2005, 50 – 51; *O'Donnell, Oswald*, 2017, с. 28).

Изследванията на щастието ни позволяват да задълбочим познанията си върху относителната социална природа на бедността. *Теорията на отправната точка* (на очакванията) обяснява защо беден индивид в изостанало отдалечено от цивилизацията населено място може да бъде много щастлив. Докато този факт противоречи на стандартния емпиричен резултат в литературата, че бедните хора в една страна са по-малко щастливи от богатите, той осветлява ролята, която ниските нива на очакванията играят при обяснението на съществуването на дългосрочната бедност. Това, което в един контекст се счита за бедност, е вероятно в друг контекст да не е. Хора, които са на високо стъпало в доходната стълбица могат да се определят като бедни, а много други, които са под обективната линия на бедността, не се определят като такива заради различни очаквания (*Graham*, 2005, с. 49). Освен това благосъстоянието на тези, които са преодолели бедността, често е подривано от несигурността и риска да изпаднат отново в предишното състояние. Данните за доходите не разкриват уязвимостта на тези индивиди, но тези за щастието показват, че усещането за несигурност има силни отрицателни последици за благоденствието им. В действителност заявяваното им благосъстояние често е по-ниско от това на бедните (*Graham, Pettinato*, 2002; *Graham*, 2005, с. 49).

Междувременно глобализацията влияе значително върху ефектите на неравенството и бедността върху благосъстоянието. Глобализацията е основен мотор на растежа – най-малкото в съвкупен порядък – и играе ключова роля за намаляването на бедността. Но глобализацията води до появата или усилването на други фактори, които влияят на благоденствието поне толкова значимо, колкото и нарастването на доходите. Именно икономиката на щастието позволява тези влияния да се анализират. Едно от тях например е по линия на увеличаващия се поток от информация за стандарта на живот на другите – както в местната икономика, така и извън нея, което води до промени в референтните норми и нарастваща фрустрация от разликите в относителния доход, дори сред индивиди, чиито доходи нарастват в абсолютно изражение (*Седларски*, 2014а). Глобализацията води също до повишена нестабилност и несигурност за много социални групи, особено за

тези, които не са най-добре приспособени да се възползват от възможностите на отварянето на търговията и капиталовите пазари. Не е учудващо, че тази несигурност допринася за отрицателното възприятие на глобализацията, особено в страни, където има слаби системи за социална сигурност или където тези системи ерозират с отварянето към световната икономика (*Graham*, 2005, с. 50; срв. с *Джанг*, 2016, 309 – 321).

Анализите в областта на щастието показват наред с това, че същите психологически механизми, влияещи на субективните преценки за собственото благополучие, обясняват и способността на индивидите да се приспособяват към големи злополуки и отрицателни шокове и да се завръщат впоследствие към предишни нива на щастие. Този процес на адаптация – към негативни шокове или към разривите и промените, които често съпътстват икономическия напредък – се влияе силно от обществените норми за справедливост и възприятието за честност. Този факт помага да си обясним, защо нерядко наблюдаваме неочаквана социална стабилност в много бедни общества и същевременно изненадващи изблици на насилие и обществени безредици в страни, които отбелязват значителен икономически прогрес, но с различен мащаб на придобивките за различните групи (*Graham*, 2005, с.50; *Powdthavee*, 2007).

Толерантността към неравенството изглежда много по-голяма там, където има усещани – не необходимо действителни – възможности за възходяща социална мобилност. Низходящата мобилност – или рискът от такава, е по-вероятно да причини фрустрация и обществени безредици, отколкото устойчивата бедност (*Graham. Pettinato*, 2002 – вж. в тази връзка по-голямата психологическа значимост на загубите в сравнение с еднаквите по размер печалби в *теорията на перспективите* на Канеман и Тверски, срв. със *Седларски*, *Димитров*, 2014).

Ричард Лайард (*Layard*, 2005) обосновава потенциала на изследването на щастието за пряко подобряване на човешкия живот чрез промени в икономическите политики. Той фокусира вниманието върху степента, в която човешкото щастие се влияе от статуса. Статусното съревнование има за резултат подход към живота, при който хората се състезават безкрайно едни с други относно увеличението на часовете работа и на доходите си като в колело за забавление на мишки и в края на краищата сами намаляват своето благосъстояние (срв. със *Седларски*, 2015а; 2014; *Frank*, 1985). От друга страна, Лайард подчертава важното значение на сигурността на работното място и в дома, както и на качеството на социалните връзки и на доверието. Той извежда преки приложения за фискалната политика и политиките на пазара на труда – например облагане на свръхповишенията в доходите и преоценка на предимствата на заплащането за единица извършена работа (*Graham*, 2005, с. 51; *Powdthavee*, 2007).

Вследствие на разкритията в рамките на изследванията на щастието пред икономическата наука се налага въпросът: Ако няма ясно изразена връзка между икономическия растеж и щастие, защо да се стремим към растеж? Наистина, растежът остава важен за най-бедните страни. На това равнище растежът осигурява базовите условия за физическо оцеляване и прави възможно въобще да се говори за човешко щастие. Както беше посочено обаче, големи увеличения на средния доход в дадена страна във времето не са свързани с повишения на общото субективно благосъстояние. Макар средното житейско удовлетворение да показва тенденция да расте с увеличаването на БВП на глава от населението при първоначално ниски равнища на БВП, се наблюдава незначително или направо липсва по-нататъшно нарастване на житейското удовлетворение, след като БВП на глава от населението надхвърли 10 000 долара годишно (срв. с *Easterlin*, 1995; *Layard*, 2005; *Kahneman*, *Krueger, Schkade, Schwarz, Stone*, 2006). Този резултат, наред с други, споменати по-рано (срв. с *Diener, Diener*, 1995) предполагат, че държавите членки на ОИСР вероятно следва да обърнат повече внимание на други цели, вместо на растежа. Както се изразява Гълбрайт (*Galbraith*, 1984), „да поставиш мебели в празна стая е едно. Да продължаваш да трупаш мебели, докато подът се огъне, е съвсем друго“. Какви да бъдат тези други цели зависи от начините, по които може да се увеличи сумата на полезностите от различни източници. Евентуален вариант са мерки за повлияване на относителното богатство. Един от проблемите на измерителя БНП на глава от населението, маркиран по-горе, е, че пределната полезност на един долар почти сигурно е по-голяма за тези в долната част на *кривата на Лоренц*, отколкото за тези във високата ѝ част. Свидетелствата за положителна връзка между по-голямото равенство и щастието подкрепят решения като облагането на луксозните блага на благосъстоятелните, така че „безделието и суетата на богатите да допринасят по много лесен начин за облекчаването на бедните” (*Smith*, [1776] 1910, срв. с *Веблен* [1899] 2016).

Важността на относителното богатство при определянето на щастието насочва към съществуването на *трагедия на общите ресурси* (англ. *tragedy of the commons*, срв. със *Седларски*, 2011). В едно растящо стопанство добронамерената държава следва да облага онези дейности, които увеличават абсолютното лично богатство с цената на намаленото общо щастие. В съвременния свят на развити международни комуникации хората в развиващите се страни започват да оценяват своето благосъстояние, сравнявайки го с това на гражданите на държавите в ОИСР. Това е само една от причините да се смята, че растежът в ОИСР води до глобална нищета при положение, че международното неравенство се увеличава. Със сигурност подобна гледна точка не може да се счита за интернационалистка подкрепа на продължаващия икономически растеж на Запад (вж. *Kenny*, 1999).

Кени (*Kenny*, 1999) представя емпирични свидетелства, че свободното време и щастието са свързани. Изчисленията му са основани на данни от World Values Survey (вж. *Veenhoven*, 1993), както и информация за средните часове работа на един зает. Четирите страни в изследването със средни часове труд под 1500 на година са 5% по-щастливи от шестте държави със средни часове труд над 1600 на година. В действителност свободното време в развитите икономики се увеличава, но производителността на труда нараства постоянно, а доходът на глава от населението остава неизменен, което означава, че свободното време е можело да бъде увеличено много по-бързо. Това обстоятелство подсказва, че в ранг на държавна политика би могло да бъде издигнато задължаването на индивидите да използват повече свободно време. Оставени сами на себе си, хората ще продължат до безкрай усилията си да си осигурят стабилно или нарастващо *относително* благосъстояние, изоставяйки свободното време в гонене на по-добър стандарт от този на останалите. Докато съседите и съседите на съседите не бъдат принудени да се възползват от повече свободно време, те ще пожертват ценно свободно време, за да са сигурни, че абсолютното им богатство се увеличава постоянно (*Kenny*, 1999; срв. с *Frank*, 1985; *Седларски*, 2015а; 2014; 2014а; *Веблен* [1899] 2016).

Общият извод в случая не е, че икономическият растеж в развитите държави е непременно лош – макар може би да е оправдана загрижеността за ефектите върху дългосрочната устойчивост на околната среда и отрицателните външни ефекти. Твърденията на изследователите на щастието по-скоро са насочени към това, че няма причина да се мисли, че растежът винаги е нещо добро – растежът в богатите страни не успява да създаде това, за което се предполага, че е негова цел – по-голяма полезност. Това повдига въпроса защо е толкова широко споделяна гледната точка, че растежът ще повиши полезността. От неомарксистка перспектива това вероятно се дължи на факта, че концентрацията върху икономическия растеж отклонява вниманието от проблематиката на разпределението на доходите. Привържениците на идеите на Макс Вебер биха насочили фокуса върху протестантската етика или нейни вариации (вж. *Вебер*, [1904] 2005). Веберовата идея за загрижеността да се докаже, че някой е спасен (чрез успеха на деловите му начинания), се свързва успешно с нещо, което може да бъде наречено *глобална трагедия на общото*. Бързият икономически растеж е знак за това, че дадена нация е спасена и това, че една държава е богата, показва, че гражданите ѝ са спасени. Тогава всички се стремят да растат от страх от отхвърляне с всички проблеми, произтичащи от подобно гледище за света (*Kenny*, 1999).

В резюме, причината за недоразуменията се крие във фундаменталното и широко разпространено неразбиране на източниците на субективното

щастие. Както видяхме, доколкото въобще има връзка между доход и лично щастие в богатите държави, тя се дължи на относителния доход, не на абсолютния. Това обстоятелство има важни теоретични и политически измерения. Например ако относителното благосъстояние е по-важно от абсолютното, действия, които увреждат националния доход на глава от населението, но са неутрални (или по-малко вредни) за материалния интерес на даден индивид, се превръщат в „рационални“ за този индивид (вж. рационалността в светлината на горното на българската пословица „Не е важно на мен да ми е добре…“) . Евентуално следствие е също, че ако полезност се извлича от честта и статуса, не е необходимо ниско платените държавни служители да се мотивират непременно чрез възможности за *извличане на облаги* (англ. *rent-seeking*). Разбира се, слабата връзка между абсолютното богатство и полезността има и важни отражения върху стопанските политики. Един работник в САЩ, който се обявява против на Северноамериканското споразумение за свободна търговия (NAFTA), защото увеличава разликите в относителните доходи дори да увеличава националното богатство, може да е прав от гледна точка на максимизирането на полезността. Обратно, правителства, които налагат клаузи за максималния брой работни часове, могат в действителност да увеличават сумата на полезността (*Kenny*, 1999).

Макар че множество икономисти не биха се съгласили със специфичните препоръки на автори като Лайард, съществува растящо съгласие относно приложимостта като важен допълващ инструмент на допитванията за щастието в публичните политики. Учени като Динър и Селигман (*Diener, Seligman*, 2004) и Канеман, Крюгър и колектив (*Kahneman, Krueger et al*., 2004) защитават идеята да се създадат национални сметки за благосъстоянието, които да допълват системата на националните сметки (измерващи дохода). Известен е примерът на Бутан, където се изчислява измерителят *брутно национално щастие* (англ. *gross national happiness*) като допълващ брутния национален продукт при оценяването на икономическия напредък на страната (*Graham*, 2005, с. 51; *Proto, Oswald*, 2017, с. 65).

Междувременно изследванията на щастието в страни, които са в процес на интегриране в световната икономика, показват, че трябва да се постави по-силно ударение върху ефектите от нестабилността и неравенството, както и уязвимостта на хората, близко до линията на бедността. Резултатите от тези проучвания хвърлят светлина върху по-широката гледна точка, че растежът е необходимо, но недостатъчно условие за намаляването на бедността (а в контекста на анализите на „споделената икономика“, англ. shared economy, и на статусните сравнения – дори и не непременно необходимо условие). Други ключови фактори – като обществени инвестиции в здравето, институции, осигуряващи придържане към основни норми на равнопоставеност и честност, колективни инвестиции в социално застра-

ховане, предпазващо работниците от несигурността, която често съпътства интеграцията в глобалните пазари – са от особено значение за придаване на устойчивост на ползите от икономическото развитие, стимулирано от глобализацията. Макар тези изводи за провежданите политики да не са нови, новият елемент е силната емпирична подкрепа за тях от оценките на личното благосъстояние, вместо по-общия досегашен дебат в политиката в областта на стопанските цели (*Graham*, 2005, с. 51 – 52).

Дори за бедните страни, където почти със сигурност може да бъде установена каузална връзка между растежа и щастието, значението на относителните доходи има важни отражения. Съществуват многобройни свидетелства, че държави, които насърчават щастието и по-силното гражданско общество пряко, чрез зачитане на основните човешки права (за които е установено, че са значим фактор за щастието, вж. *Veenhoven*, 1994, с. 136) или полагат усилия да намалят неравенството, могат да растат по-бързо. Във всеки случай няма свидетелства, че растат по-бавно. Каквато и да е природата на причинността между щастието и силното, включващо общество – изследванията показват, че причинността е и в двете посоки – действия, които повишават щастието и силата на социалното взаимодействие, са добри сами по себе си и могат да имат допълнителното предимство да насърчават икономическия растеж. Няма логика тези промени в политиките да се отлагат, докато държавата е в състояние „да си ги позволи“. От друга страна, щастието е много по-сложно отколкото често се допуска, когато става дума за полезност. Да се чувстваш осъществен включва широки обществени отношения, което подсказва, че може да има причинно-следствена връзка от щастието към растежа и че няма конфликт по необходимост между увеличаването на настоящата полезност и грижата за още по-голяма полезност в бъдеще (*Kenny*, 1999).

Въпреки потенциалния принос на изследванията на щастието към планирането и провеждането на политики, е необходимо с тях да се борави с повишено внимание при прякото прилагане на резултатите заради възможни изкривявания в данните от допитванията и поради сложността на анализиране на подобен род данни при отсъствието на контрол за ненаблюдаеми личностни черти. В допълнение, допитванията за щастието понякога дават анормални резултати, водещи до нови прозрения за човешката психология – като адаптацията при икономически кризи – но не могат да бъдат преведени в приложими препоръки към икономическата политика.

Пример е резултатът, че безработните респонденти са по-щастливи (или по-малко нещастни) в условия на по-висока безработица. Положителните ефекти от намаленото стигматизиране на безработните върху субективното им благосъстояние изглежда са по-силни от отрицателните ефекти на по-ниската вероятност за намиране на работа в бъдеще (*Clark, Oswald*, 1994;

Stutzer, Lalive, 2004). В допитване в Русия дори заетите лица предпочитат по-високи регионални проценти на безработицата. Респондентите могат да намаляват своите очаквания и да бъдат по-малко критични към собствената си ситуация, когато другите около тях са безработни. Подобни резултати отново предоставят силна емпирична подкрепа за схващането, че от значение е относителното ниво на дохода и на потреблението, а не абсолютните им стойности. Едно от тълкуванията на резултатите – че е необходимо да се повиши общата безработица – очевидно не би довело до приемливи препоръки за политиката. В същото време обаче разкритията дават нова насока за перспективни изследвания – ефектите от стигматизирането върху благосъстоянието на безработните (*Graham*, 2005, с. 52), както и ролята на статусното сравнение за възприятието за лично благополучие.

МОДЕЛИРАНЕ НА АДАПТАЦИЯТА НА ЖЕЛАНИЯТА

Настоящото състояние на анализа на щастието сочи еднозначно към необходимостта от изследване на формирането на предпочитания или вкусове. Икономистите твърде дълго настояват, че определянето на вкусовете не е тяхна работа. Но по този въпрос се наблюдава обнадеждаваща промяна във вкусовете на самите икономисти. Централна характеристика на работата още на Гълбрайт (*Galbraith*, 1984) и атаката му спрямо конвенционалната икономическа теория е т.нар. ефект на зависимостта, т.е. че вкусовете се подават в голяма степен на манипулация от страна на бизнеса. В областта на икономиката на растежа настоящите резултати поставят под съмнение значимостта на „международния показен ефект“. Ако хората в богатите и бедните страни споделяха общо ниво на материалните желания, държавите по-високо на стълбицата на действителните доходи биха демонстрирали по-голямо щастие. В същото време резултатите от вътрешните за дадена страна крос-секционни изследвания, които показват сходство в желанията на членовете на едно и също общество, подкрепят концепцията за вътрешни ефекти на демонстрация (*Easterlin*, 1974; срв. с *Веблен*, [1899] 2016; *Леонидов, Седларски*, 2017, 230 – 245; 2015a; 2014).

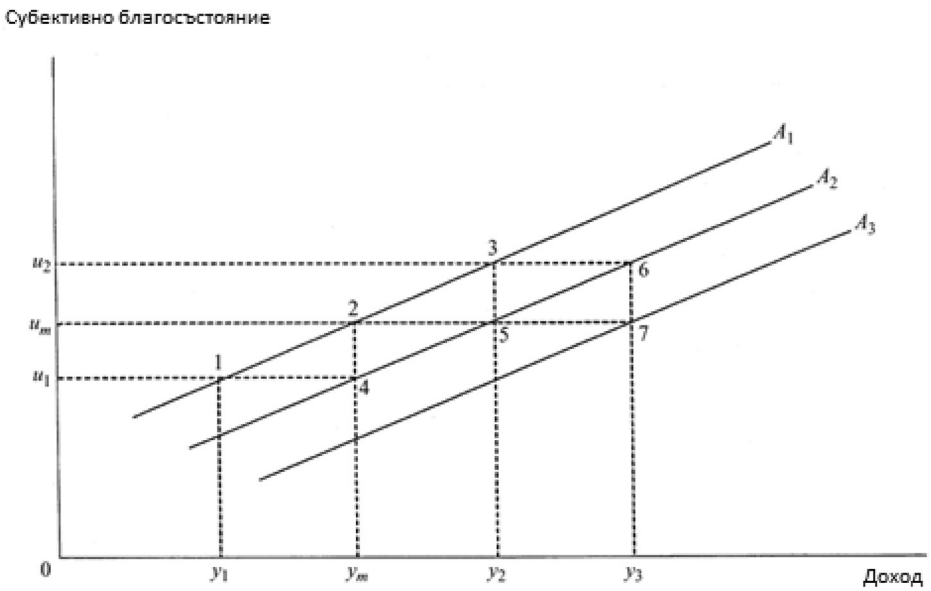
Що се отнася до сравнителните изследвания между държави и във времето, те показват зависимост между доход и щастие, която е значително по-слаба, ако не и противоположна в някои случаи на установеното при вътрешните национални сравнения. За икономистите, свикнали отдавна да се сблъскват с подобни аномалии, веднага би дошло наум обяснението на Дюзенбери на *парадокса на доходите и спестяванията* в САЩ с помощта на понятието за относителен доход (*Duesenberry*, 1949). Основната идея е изразена съвсем просто от Маркс преди близо две столетия: „Една къща

може да бъде малка или голяма; докато съседните къщи са също толкова малки, тя задоволява всички социални нужди за дом. Но ако до къщата израсне палат, тя се свива до малка колиба“ (цит. по *Easterlin*, 1974).

Един от ранните изследователи на щастието на нациите в сравнителен аспект, Кантрил (*Cantril*, 1965, Chapter XV), обобщава фазите на щастието, през които преминават отделните държави, в 5-степенна схема, подобна на тази, която Ростоу разработва за икономическото развитие (*Rostow*, 1960). Точно както и при Ростоу обаче, държавите не могат да бъдат класифицирани точно в отделните фази. В края на представянето на идеята си Кантрил пише: „Трябва да бъде отбелязано, между другото, че представителите на някои култури или субкултури могат да изглеждат подходящи за класифициране в тази последна [най-висока] фаза на „задоволеност и удовлетвореност”, дори без да са преминали през по-ранните етапи на развитие, и изглеждат за външния наблюдател изостанали на сравнително примитивно равнище. Масаите в Кения и Танганайка могат да бъдат разглеждани като такава ниша на доволство в техния микрокосмос. Съществува, разбира се, голяма вероятност, при положение, че границите на такъв микрокосмос бъдат проникнати от „напреднали“ култури с желанията, които те внедряват в човешкото съзнание, хората в микрокосмоса да променят стандартите, чрез които те преценяват удовлетворението си и да се върнат към по-ниска степен на развитие” (*Cantril*, 1965, с. 310, цит. по *Easterlin*, 1974).

За да намери емпирични свидетелства, подкрепящи тезата за неутрализиращия ефект върху щастието на нарастващите с дохода материални желания, Ийстърлин изследва извадки от две социоикономически групи. Едната се състои от индивиди с по-високо образование от гимназиалното, а другата – само с гимназиално или по-ниско образование. Съставът на двете групи е относително постоянен в рамките на жизнения цикъл. Образователната система „канализира“ жизнените пътища на индивидите в две различни траектории – по-високо образованите съответно получават достъп до по-високи доходи през трудовия си живот. Те са и тези, които средно са по-щастливи от хората на „по-ниската“ житейска пътека.

Оказва се, че данните предоставят учудващо убедителни свидетелства, че материалните желания на абитуриентите (преди едните да продължат образованието си, а другите да започнат направо работа) са много сходни за всички (Ийстърлин използва списък с 12 потребителски стоки, които респондентите могат да отбележат като много важни за „добър живот“ – например поне една собствена кола, къща, вила и пр.).



Фиг. 1. Субективното благосъстояние (u) като функция на дохода (y) и нивото на желанията (A)

Източник: Easterlin (2001).

Резултатите могат да бъдат анализирани с помощта на фиг. 1. В началото на жизнения цикъл двете групи – с повече и с по-малко образование – споделят приблизително една и съща функция на полезност, тъй като имат общи материални желания, A_1. Понеже индивидите в групата с по-високо образование получават средно по-висок доход, например y_m, в сравнение с y_1 за по-малко образованите, тяхното субективно благосъстояние е по-високо, като разликата е ($u_m - u_1$). В течение на жизнения цикъл доходите на двете групи се увеличават, но по-силно за групата с високо образование – например от y_m до y_3, докато за групата с по-ниско образование – от y_1 до y_m. По-голямото нарастване на доходите на високообразованата група причинява и по-голямо увеличение на желанията, например от A_1 до A_3, в сравнение с нискообразованата група – например от A_1 до A_2. Ето защо високообразованата група се придвижва от т. 2 до т. 7, докато нискообразованата – от т. 1 до т. 4. В резултат разликата в щастието на двете групи остава постоянна, в размер на ($u_m - u_1$).

Психологическият механизъм, стоящ зад горното обяснение на материалните желания е подсказан от известния експеримент с хвърляне на обръчи с цел да се подредят един върху друг върху дървена ос. При него на индивидите се дава избор от колко близо да хвърлят обръчите и се установява,

че те избират по-къси разстояния до оста, когато се чувстват по-несигурни в уменията си, а с натрупването на опит и сръчност започват да увеличават разстоянието. Така увеличаването на уменията съответства на увеличаване на желанието за постижения, също както на нарастването на възможностите за придобиване на материални блага съответстват увеличени материални желания (*Easterlin*, 2001).

Третото допускане относно предпочитанията е, че индивидите основават оценките си за своето щастие в миналото или за очакваното щастие в бъдещето на текущите си предпочитания. Литературата в областта на социалните науки съдържа някои свидетелства в подкрепа на тази хипотеза. Например кохортно изследване на политическите нагласи (*Markus*, 1986) установява, че респонденти, чиито политически възгледи са се променили във времето, проявяват тенденция да заявяват, че в миналото възгледите им са били като настоящите. Социалните психолози Канеман и Снел (*Kahneman, Snell*, 1992) стигат до извода след поредица от експерименти с малък мащаб, „че преобладаващата евристика [за предвиждане на бъдещи предпочитания] е да се вземат под внимание настоящите желания“ и че „има малка или липсва корелация между предвижданията за хедонична промяна, които индивидите правят, и промените, които в действителност претърпяват“ (с. 187, 189). Обобщавайки резултатите от обзор на литературата в социалната психология, Рабин (*Rabin*, 1998) заявява, че „невинаги предвиждаме акуратно нашите бъдещи предпочитания, нито дори оценяваме точно изпитваното благосъстояние от минали избори“ (с. 12; срв. с *Канеман*, 2012, 512 – 535; *Гилбърт* [2005] 2009, 141 – 182).

Моделът на Ийстърлин обаче не дава обяснение на един важен въпрос – на какво се дължат приликите в материалните желания на индивидите с различен социоикономически статус в началото на жизнения им цикъл. Тези, които в бъдеще ще придобият по-високи образователни степени, обикновено произхождат от по-заможни семейства, което би предполагало да започнат младежките си години с по-високи материални очаквания от останалите.

Възможно обяснение на първоначалната близост и нарастващите покъсно в живота различия в материалните желания се крие в променящото се в хода на жизнения цикъл значение на два определящи за желанията фактора – собствения минал опит и социалното сравнение. Широко признатата в социалната психология е важността на влиянието на околните, т.е. на социалното сравнение при оформянето на желанията на младежите. Тъкмо това влияние вероятно е причина за близостта в желанията на младите участници в допитванията от различни социоикономически групи. Децата от различен произход се смесват в ранна възраст много по-силно, отколкото по-късно – в училище, в спорта, на рок концерти или като служители във

веригите за бързо хранене, където подпомагат семейния бюджет. Те гледат едни и същи телевизионни програми, филми и реклами. С напредването на възрастта и различното образователно равнище те поемат по различни професионални траектории, започват да живеят в различни квартали и като цяло референтните групи на възрастните се стесняват и се ограничават много по-силно до хора с еднакъв статус. По този начин факторите, допринасящи за близостта на материалните желания в детството, престават да имат толкова голямо влияние.

Изводи като този могат да бъдат обвързани с по-общата теоретична литература за формирането на предпочитанията в психологията и икономиката. В психологията двете групи фактори, разглеждани тук като влияещи на желанията – миналият личен опит и опитът на останалите – са свързани с т.нар. *теория на нивото на адаптация* (англ. *adaptation level theory*) и *теорията на социалното сравнение* (англ. *social comparison theory*) (вж. например *Helson*, 1964; *Frederick, Loewenstein*, 1999; *Седларски*, 2014). Съответствията в икономиката на тези две теории са *моделите на формиране на навици* (англ. habit formation) и теориите за *взаимозависимите предпочитания* (англ. interdependent preferences, вж. например *Duesenberry*, 1949; *Modigliani*, 1949; *Frank*, 1985). И според психологическите, и според икономическите теории преценките се формират чрез сравнение – в първия случай със собствения минал опит, а във втория – с опита на другите (*Easterlin*, 2001).

Промяната на материалните желания в хода на жизнения цикъл обяснява някои от установяваните парадоксални зависимости между доход и субективно благосъстояние. В началото на живота желанията в голяма степен са подобни за изследваните популации, но по-късно се повишават пропорционално на дохода. Функциите на полезността се изместват обратно на нивото на материалните желания. На млади години индивидите с високи доходи са по-щастливи, защото материалните желания са подобни за цялата популация и високият доход помага те да бъдат задоволени по-лесно. С увеличаването на дохода обаче, въпреки че хората могат да си позволят повече блага, нарастват и техните материални желания, което има отрицателен ефект върху субективното благосъстояние, неутрализиращ положителния ефект от по-голямото възможно потребление. Изглежда Емерсън е бил прав, когато заявява, че „Желанието е растящ великан, за когото дрехата на Имането никога не е достатъчно голяма, за да го покрие“ (цит. по *Easterlin*, 2001). Докато редица психолози изтъкват тезата, че устойчивите междуличностни различия в щастието през целия жизнен цикъл са свидетелство, че относителното субективно благосъстояние на индивидите се определя от личностни или генетични особености, а не от външни фактори, установеното в изследванията по-високо ниво на щастие на по-образованите инди-

види показва обратното. По-високо образованите групи в обществото имат по-високи *относителни* доходи от по-нискообразованите, т.е. се радват на по-висок социален статус (*Easterlin*, 2001).

Отново стигаме до възможни отговори на въпроса защо ефектът на дохода върху субективното благосъстояние е толкова слаб. Обобщено, можем да изброим няколко обяснения, всяко от които може да има различна тежест. На първо място, Дюзенбери, Ийстърлин, Франк и др. (*Duesenberry*, 1949; *Easterlin*, 2003; *Frank*, 1999) посочват, че благосъстоянието се влияе по-скоро от относителния доход, отколкото от абсолютния – да получаваш повече или по-малко от останалите е по-значимо за психологическото състояние в сравнение с това колко точно получаваш. Действително, в литературата има множество свидетелства за това, че рангът в общественото разпределение на доходите влияе на житейското удовлетворение (*Clark, Oswald*, 1996). Когато обществото става по-богато, средният относителен ранг на неговите членове не се променя, така че хипотезата за относителния доход може да обясни непроменливостта на средното субективно благосъстояние въпреки растежа на националния доход. По-голямото значение, отдавано на сравнителния доход може да обоснове също по-силната корелация в изследванията между дохода и общото удовлетворение от живота в сравнение с тази между дохода и изпитвания афект, тъй като въпросите относно житейското удовлетворение вероятно провокират замисляне за относителния статус, което не се случва при преценки на щастието момент за момент. Хипотезата за относителния доход обаче не може да обясни сама по себе си, защо постоянно увеличение на дохода на даден индивид има само преходен ефект върху неговото благосъстояние при положение, че относителната му позиция би се повишила. От друга страна, възможно обяснение е, че заемането на по-висока относителна позиция може да бъде неутрализирано от промяна на референтната група. След повишението, новите колеги все повече се явяват като база за сравнение, което прави подобрението спрямо предишния колектив все по-малко значимо.

На второ място, Ийстърлин (*Easterlin*, 1995; 2003) изтъква, че хората свикват с материалните блага, а Скитовски (*Scitovsky*, [1976] 1992) твърди, че материалните блага носят малко радост на повечето хора. Така повишенията на дохода, от които се очаква да увеличат благосъстоянието чрез разширяване на възможностите за потребление, могат да имат малък устойчив ефект, тъй като консумацията на материални блага оказва незначителен ефект върху благосъстоянието над определено равнище на потребление или заради *хедоничната адаптация* (англ. *hedonic adaptation*). Към това се добавя и обстоятелството, че човешките желания се напасват към материалните възможности и доходът, от който хората заявяват че се нуждаят в живота, също нараства с увеличаването на материалното

им благосъстояние – и в крос-секциите, и при изследванията във времето (*Frederick, Lowenstein*, 1999).

Канеман и колектив, наред с други автори (вж. например *Kenny*, 1999) предлагат още едно обяснение. Когато доходът нараства, начинът, по който хората разпределят времето си обикновено не се променя в полза на дейности, свързани с положителен афект. А субективното благосъстояние е свързано в значителна степен с това как хората прекарват времето си. Според проучване на авторите, основано на данни от American Time Use Survey (за това как средният индивид разпределя часовете от деня за различни дейности) и Columbus Day Reconstruction Method Survey (за средното изпитвано щастие или напрежение/стрес, свързани с всяка от дейностите), хората с по-високи доходи са склонни да посвещават повече от времето си на работа, задължителни неработни дейности (като пазаруване или грижа за децата) и активна отмора (като физически упражнения) и по-малко време за пасивна отмора (например гледане на телевизия). Като цяло дейностите, с които позаможните хора се ангажират през деня, не са свързани средно с по-голямо щастие, а с малко по-високо напрежение и стрес. Резултатите осветляват и възможната роля на *илюзията на фокуса*. Когато някой разсъждава върху това, колко по-голям доход ще му е нужен, за да повиши субективното му благосъстояние, те са склонни да мислят за прекарване на повече време в отмарящи занимания като гледане на голям плазмен телевизор или игра на голф, а в действителност би трябвало да мислят за прекарване на много повече време в работа и придвижване и много по-малко време за пасивна отмора (но може би малко повече голф) с по-високия доход. Сама по себе си тази промяна в използването на времето не е вероятно да доведе до увеличение на щастието, но може да увеличи напрежението наред с чувството за постижение и удовлетворение.

Въпреки слабата връзка между доход и общо житейско удовлетворение или чувствано щастие много хора са силно мотивирани да увеличат своя доход. В някои случаи тази илюзия на фокуса може да доведе до погрешно разпределение на времето – от примиряването с много по-дълго време за пътуване до работа (което е сред най-лошите моменти през деня) до жертването на време за социализация (която е сред най-добрите моменти от деня). Осъзнаването на ролята на вниманието може да помогне да се обясни защо толкова хора се стремят към висок доход (защото преувеличават очакванията си за повишаване на щастието заради илюзията на фокуса и защото *промените в относителния доход* са свързани със силни емоционални реакции) и защо дългосрочните ефекти от тези промени са относително слаби (понеже вниманието рано или късно се пренасочва към по-малко нови аспекти на ежедневния живот) (срв. с *Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone,* 2006).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Икономиката на щастието отваря хоризонт за изследователски въпроси, които тепърва привличат вниманието в рамките на стопанската наука. Сред тях са последствията за благосъстоянието на националните икономически индикатори и различните модели на икономически растеж; отраженията на щастието върху поведението – като усилията на работното място, потреблението и инвестициите, както и връзката на щастието с политическите реакции. За да отговорят на много от тези въпроси, изследователите имат нужда от повече и по-висококачествени данни за благосъстоянието, в частност панелни данни, позволяващи корекции за ненаблюдаеми личностни характеристики и корелирани грешки при измерването, както и за по-точно определяне на посоката на причинността (например от контекстуални променливи, като дохода или здравето, към щастието или обратно). Това са основни предизвикателства пред повечето анализи на щастието. При всички положения комбинацията от по-добри данни и усъвършенствани иконометрични техники ще позволи по-качествени отговори от страна на икономистите (*Graham*, 2005, 52 – 53).

Резултатите от сравнителните изследвания на щастието са свидетелство за човешката адаптивност. Доходът и желанията се променят заедно във времето, а хората могат да съществуват и в обективно твърде материално ограничителни условия. Както отбелязва социологът Джордж Хоманс (*Homans*, 1961, с. 276, цит. по *Easterlin*, 1974), „[н]еща като тези се убедили някои хора, на които се иска да вярват в противното, че всяко усилие да се задоволи човечеството е обречено да побеждава само себе си. Всяко задоволено желание създава едно незадоволено“. Изводите от изследванията в областта на щастието повдигат сериозни въпроси относно ефективността на голяма част от конвенционалните стопански политики и връщат фокуса на икономическата наука отново към фундаменталните проблеми за съдържанието и целите на икономическото развитие.

Литература

Вебер, М. ([1904] 2005). *Протестантската етика и духът на капитализма*. София: Изд. Гео Милев.

Веблен, Т. ([1899] 2016). *Теория на безделната класа*. София: Изд. Изток-Запад.

Гилбърт, Д. ([2005] 2009). Какво е нужно да си щастлив? Само си мислиш, че знаеш... София, Изд. Изток-Запад.

Джанг, Х. (2015). *23 Неща, които не се казват за капитализма*, София: Изд. Изток-Запад.

Канеман, Д. (2012). *Мисленето*. София: Изток-Запад.

Леонидов, А., Т. Седларски (2017). *Икономически теории. Антология*. Том 2. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.

Седларски, Т. (2015). *Икономически теории (История на икономическата мисъл)*. София: поредица „Университетска библиотека“ на Университетското издателство „Св. Климент Охридски“.
Седларски, Т. (2015а). Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика. – *Икономическа мисъл*, 4/2015, 3 – 22.
Седларски, Т. (2014). Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк. – *Икономически и социални алтернативи*, 4/2014, 117 – 134.
Седларски, Т. (2014а). Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика. – *Икономическа мисъл*, 1/2014, 95 – 114.
Седларски, Т. (2013). *Нова институционална икономика*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
Седларски, Т. (2011). Икономика и право – икономически анализ на възникването и ефектите на правните норми. – *Икономически алтернативи*, 1/2011, 82 – 102.
Седларски, Т. (2009) Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи. – *Социологически проблеми*, 3 – 4/2009, 139 – 155.
Седларски, Т. (2009а). Когнитивни аспекти на транзакционните разходи. – *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, **8**, 201 – 221.
Седларски, Т., Г. Димитрова. (2014). Основни концепции в теорията на поведенческите финанси. – *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, **12**, 195 – 220.
Седларски, Т., Ж. Панайотов (2016). Изплъзващата се цел на щастието. – *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, **13**, 293 – 316.
Стиглиц, Дж. (2016). *Голямото разделение. Неравните общества и какво можем да направим за тях*. София: Изд. Изток-Запад.
Стиглиц, Дж. (2014). *Цената на неравенството*, София: Изд. Изток-Запад.
Уилкинсън, Р., К. Пикет (2014). *Патология на неравенството*. София: Изд. Изток-Запад.
Abramovitz, M. (1958). The Welfare Interpretation of Secular Trends in National Income and Product. – In: Moses Abramovitz et al. (eds.), *The Allocation of Economic Resources*. Stanford, CA: Stanford University Press.
Akerlof, G. (1980). A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence. -*Quarterly Journal of Economics*, 94(4), 749 – 75.
Alesina, A., R. Di Tella, R. MacCulloch (2004). Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different? – *Journal of Public Economics*, Vol. 88, 2009 – 2042.
Altonji, J. G., Hayashi, F., and Kotlikoff, L. (1997). Parental altruism and inter vivos transfers: Theory and evidence. – *Journal of Political Economy*, 105(6), 1121 – 1166.
Basu, K. (1989). A Theory of Association: Social Status, Prices and Markets. – *Oxford Economic Papers*, 41: 653 – 671.
Blanchflower, D., A. Oswald (1992). *Entrepeneurship. Happiness and Supernormal Returns: Evidence from Britain and the US*. NBER Working Paper No. 4228.
Cantril, H. (1965). *The Pattern of Human Concerns*. New Brunswick: Rutgers.
Clark, A., A. J. Oswald (1994). Unhappiness and Unemployment. – *The Economic Journal*, Vol. 104, No. 424 (May), 648 – 659.
Dagum, C. (1990). On the Relationship Between Income Inequality Measures and Social Welfare Functions. – *Journal of Econometrics*, 43: 91 – 102.
Davis, J. A. (1965). *Education for Positive Mental Health*. Chicago: Aldin.
Diener, E., C. Diener (1995). The Wealth of Nations Revisited: Income and the Quality of Life. – *Social Indicators Research*, 36: 275 – 286.
Diener, E., M. E. P. Seligman (2004). Beyond Money: Toward an Economy of Well-being. – *Psychological Science in the Public Interest*, Vol. 5, No. 1.

Di Tella, R., R. J. MacCulloch, A. J. Oswald (2001). Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness. – *American Economic Review*, Vol. X, March, 335 – 341.

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, saving and the theory of consumer behaviour*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Easterlin, R. A. (2003). Explaining happiness. – *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100 (19), 11176 – 11183.

Easterlin, R. A. (2001). Income and Happiness: Towards an Unified Theory. – *The Economic Journal*, 111 (July), 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? Some Empirical Evidence. In P.A. David and M.W.Reder (eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz*, New York and London: Academic Press.

Easterlin, R. A. (1973). Relative economic status and the American fertility swing. – In: Sheldon, E.B., ed. Family economic behavior: problems and prospects. (From a conference on Social Structure, Family Life Styles, and Economic Behavior sponsored by the Institute of Life Insurance, Williamsburg, Virginia, January, 1972) Philadelphia, Pennsylvania, J. B. Lippincott, 1973, 170 – 227.

Egbert, H., Sedlarski, T. (2011). Exploring Impact: Negative Effects of Social Networks. – *International Journal of Latest Trends in Finance and Economic Sciences*, Vol. 1, No. 2.

Frank, R. H. (1999). *Luxury Fever: Money And Happiness In An Era Of Excess* (Princeton: Princeton University Press).

Frank, R. H. (1997). The Frame of Reference as a Public Good. – *The Economic Journal*, 107: 1832 – 1847.

Frank, R. H. (1985). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.

Frederick, S. and G. Loewenstein (1999). Hedonic adaptation. – In: Kahneman, et al. (1999), 302 – 329.

Frey, B., A. Stutzer (2002). What Can Economists Learn from Happiness Research? – *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, No. 2, 401 – 435.

Fukuyama, F. (1995). Social Capilal and the Global Economy. – *Foreign Affairs*, 74, 5.

Galbraith, J. K. (1984). *The Affluent Society*. New York: Mentor.

Graham, C. (2005). The Economics of Happiness. Insights on Globalization from a Novel Approach. – *World Economics*, Vol. 6, No.3, July-September 2005, 41 – 55.

Graham, C., A. Felton (2005). Does Inequality Matter to Individual Welfare: An Exploration Based on Happiness Surveys in Latin America", Center on Social and Economic Dynamics Working Papers Series, No. 38, The Brookings Institution (January).

Graham, C., S. Pettinato (2002). Happiness and Hardship: *Opportunity and Insecurity in New Market Economies* (Washington, D.C.: The Brookings Institution Press).

Grenato, J., R. Inglehart and D. Leblang (1996). Cultural Values, Stable Democracy, and Economic Development: A Reply. – *American Journal of Political Science*, 40: 680 – 696.

Gruber, J., S. Mullainathan (2002). Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier? – *NBER Working Paper* 8872, Cambridge, April.

Helliwell, J. (1996). *Economic Growth and Social Capital in Asia*. NBER Working Paper 5470.

Helliwell, J. F, H. Haifang, S. Wang (2017). Social Foundations of World Happiness. Chapter 2 in World Happiness Report, Editors: John Helliwell, Richard Layard, and Jeffrey Sachs, 2017. URL: http://worldhappiness.report/wp-content/uploads/sites/2/2017/03/HR17-Ch2.pdf .

Helson, H. (1964) *Adaptation-Level Theory*, New York: Harper and Row.

Hills, T, E. Proto, D. Sgroi (2017). Happiness through History. Chapter 3 in *Understanding Happiness*: A CAGE Policy Report edited by Karen Brandon, Social Market Foundation. URL: https://www.researchgate.net/publication/313030825_Understanding_Happiness.

Homans, G. C. (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt.

Hudson, D. (1996). *Happiness and the Limits of Satisfaction*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.

Inkeles, A. (1960). Industrial Man: The Relation of Status to Experience, Perception, and Value. – *American Journal of Sociology*, 66: 1 – 31.

Kahneman, D. (2003). Map of bounded rationality: Psychology for behavioural economics. – *America Economic Review*, 93(5), 1449 – 1475.

Kahneman, D., A. B. Krueger, D. Schkade, N. Schwarz and A. A. Stone (2006). Would You Be Happier If You Were Richer? A Focusing Illusion. – *Science*, New Series, Vol. 312, No. 5782 (Jun. 30, 2006), 1908 – 1910.

Kahneman, D., A. B. Krueger, D. Schkade, N. Schwarz, A. Stone (2004). Toward National Well Being Accounts. – *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 94, No. 2, May, 429 – 434.

Kahneman, D., J. Snell (1992). Predicting taste change: do people know what they will like? – *Journal of Behavioral Decision-Making*, vol. 5, 187 – 200.

Kenny, C. (1999). Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth? – *Kyklos*, Vol.52, 1999 – Fasc.1, 3 – 26.

Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a New Science* (New York: Penguin Press).

Loewenstein, G. (1999). Because it is there: The challenge of mountaineering ... for utility theory. – *Kyklos*, 52(3), 315 – 343.

Markus, G. B. (1986). Stability and change in political attitudes: observed, recalled, and explained. – *Political Behavior*, vol. 8(1), 21 – 44.

Mill, J. S. (1980). *On Liberty*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Marmot, M. (2004). *The Status Syndrome: How Social Standing Affects Our Health and Longevity* (London: Bloomsbury Press).

Modigliani, F. (1949). Fluctuations in the saving-income ratio: a problem in economic forecasting. – In: Conference on Research in Income and Wealth, Studies in Income and Wealth, Vol. 11, New York: National Bureau of Economic Research, 371 – 443.

Morawitz, D. (1979). Income Distribution and Self-Rated Happiness: Some Empirical Evidence. – *The Economic Journal*, 87: 511 – 522.

Myers, D., E. Diener (1996). The Pursuit of Happiness. – *Scientific American*, 272: 70 – 72.

Narayan, D., L. Pritchert (1996). *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*. mimeo. The World Bank.

Ng, Y.-K., J. Wang (1991). Relative Income. Aspiration. Environmental Quality. Individual and Political Myopia: Why May the Rat-Race for Material Growth be Welfare-Reducing?. Monash University Deparlment of Economics Seminar Paper 7/91.

O'Donnell, G., A. Oswald (2017). Happiness as a Policy Aim, chapter 1 in *Understanding Happiness*: A CAGE Policy Report edited by Karen Brandon, Social Market Foundation. URL: https://www.researchgate.net/publication/313030825_Understanding_Happiness .

Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press.

Powdthavee, N. (2007). Economics of Happiness: A Review of Literature and Applications. – *Chulalongkorn Journal of Economics*, 19(1), April 2007, 51 – 73.

Proto, E., A. Oswald (2017). The Happiness Gene, chapter 2 in *Understanding Happiness*: A CAGE Policy Report edited by Karen Brandon, Social Market Foundation. URL: https://www.researchgate.net/publication/313030825_Understanding_Happiness .

Putnam, R. D. (2001). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster.

Rabin, M. (1998). Psychology and economics. – *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 11 – 46.
Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth*. London and New York: Cambridge University Press.
Scitovsky, T. ([1976] 1992) *The Joyless Economy* (Revised Edition). New York: Oxford University Press.
Sen, A. (1995). Rationality and Social Choice. – *American Economic Review*, Vol. 85, No. 1, 1 – 24.
Sen, A. (1980). Equality of What?. – In: S. McMurrin (ed.), Tanner Lectures on Human Values. Cambridge: Cambridge University Press.
Simon, H. (1978). „Rationality as a process and product of thought. – *American Economic Review*, 68, 1 – 16.
Smith, A. ([1776] 1910). *The Wealth of Nations*. London: J. M. Dent.
Smolensky, E. (1965). The Past and Present Poor. – In: *The Concept of Poverty* (Washington, D.C.: United States Chamber of Commerce).
Stabile, D. (1996). Theories of Consumption and Waste. – *Journal of Economic Issues*, 30: 685 – 699.
Stutzer, A., R. Lalive (2004). The Role of Social Work Norms in Job Searching and Subjective Well-being. – *Journal of the European Economic Association*, Vol. 2 (4), 696 – 719
Summers. R., A. Heston (1991). Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988. – *Quarterly Journal of Economics*, 106: 327 – 368.
Thaler, R. (1992). *The winner's curse. Paradoxes and anomalies of economic life*. New York: Free Press.
Van Praag, B. M. S. (1993). The Relativity of the Welfare Concept. – In: Martha Nussbaum and Amartya Sen (eds.). *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon: 362 – 416.
Veenhoven, R. (1994). Is Happiness A Trait?. – *Social Indicators Research*, 32: 101 – 160.
Veenhoven, R. (1993). *Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations, 1946 – 1992*. Rotterdam: RISBO.

Постъпила на 22.01.2018 г.