

ГОДИШНИК НА СОФИЙСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“

СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ

Том 18, 2020

ANNUAL OF SOFIA UNIVERSITY “ST. KLIMENT OHRIDSKI”

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

Volume 18, 2020

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И ЩАСТИЕ*

ТЕОДОР СЕДЛАРСКИ

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

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

Teodor Sedlarski. ECONOMIC GROWTH AND HAPPINESS

Would we be happier if we were richer? This article contributes to the discussion in the economic literature summarizing the findings in the modern research field of happiness economics. It analyzes the effects of conspicuous consumption, status comparisons, adaptation, heightened expectations and the burden of widened choice on the subjective well-being in growing economies. All of the former tend to hamper the increase of happiness of developed societies. But isn't it exactly the enhanced human happiness that is the ultimate goal of economic progress? The insights from happiness economics refocus economists' attention yet again to the discipline's fundamentals and the appropriate means for achieving its basic purpose.

Key words: relative income, conspicuous consumption, social status, positional goods, status competition, adaptation level theory, hedonic adaptation, hedonic treadmill, interdependent preferences.

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

* Статията се издава с подкрепата на тематичен изследователски проект „Икономически растеж и щастие“ (ФНИ на СУ „Св. Климент Охридски“, 2020).

УВОД

Икономиката е считана за най-успешната обществена наука в голяма степен благодарение на използваните модели на човешкия избор, които традиционно се основават на индивидуалното максимизиращо поведение и допускането за силно ограничен набор от аргументи във функцията на полезност на стопанските субекти (*Postlewaite*, 1998). В действителност в икономиката и науки като биологията, психологията и др., които изследват човека като стремящ се към задоволяване на нужди индивид, изброяването на различните източници на удовлетворение (аргументи във функцията на полезност), е описание на структурата на човешката мотивация (*Frank*, 2004).

Икономиката на щастието (англ. *happiness economics*) е новаторско изследователско поле, в което благосъстоянието се оценява чрез комбинация от подходи, използвани традиционно от икономистите, както и такива, характерни за психологията. Най-общо изследванията се основават на допитвания относно заявяваното благополучие на стотици хиляди индивиди в различни държави и континенти. В тях се използва по-широко разбиране за полезността, отколкото в конвенционалната икономическа теория, с фокус върху факторите извън дохода, които влияят върху благосъстоянието. Резултатите от тези изследвания са подходящи за осветляване на въпроси в области, където информацията от *разкритите предпочитания* (англ. *revealed preferences*) не е достатъчна – например отражението на неравенството върху благосъстоянието, както и това на макроикономическите политики, инфлацията и безработицата. Допитванията за щастието се състоят от въпроси към индивидите от типа на „Най-общо, колко щастливи сте в живота?“ с отговори в скала от 3 до 7 възможни степени (например „много щастлив“, „достатъчно щастлив“, „не много щастлив“ (*Veenhoven*, 1993, с. 28; *Kenny*, 1999; *Powdthavee*, 2007)). Въпроси като тези извличат обща самооценка за житейската удовлетвореност на индивида. Алтернативен метод е да се оставят респондентите да отчитат своите чувства в реално време, което дава мярка за *преживяваното* щастие (*Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone*, 2006) (срв. със *Седларски, Панайотов*, 2016; *Седларски* 2018a; 2019b; *Graham*, 2005, 41 – 42).

Въпреки немалкото методологически затруднения крос секции от големи извадки между различни страни и във времето показват забележително устойчиви модели на нивата на щастие. Междувременно психолозите намират потвърждение на отговорите на хората в тези допитвания и чрез физиологични измерители на щастието като промени във фронталната област на мозъка или броя на „непринудените“ усмивки на Дюшен (вж. *Diener, Seligman*, 2004; *Graham*, 2005, с. 44; *Powdthavee*, 2007).

Резултатите са в съзвучие с множество описани по-рано в психологията зависимости. 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, скорошните клиенти на психотерапевтите и живеещите в условия на икономическо и политическо потисничество са по-малко щастливи от средното (*Myers, Diener, 1996, 70 – 71*).

ЩАСТИЕ И ИКОНОМИЧЕСКИ ПОКАЗАТЕЛИ

Проучвания на щастието са използвани от икономисти (вж. един от ранните примери на *Blanchflower, 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 обществото¹. Наличието на панелни данни и напредъкът в иконометричните техники допринасят за все по-солидни анализи (вж. *Van Praag, Ferrer-i-Carbonell, 2004*). Така например икономическите изследователи са в състояние да предвидят какъв допълнителен доход ще бъде необходим на средностатистически индивид в САЩ или Великобритания да повиши в същата степен заявеното си ниво на щастие, колкото е намалението на благосъстоянието му от развод (100 хил. долара) или от загуба на работата (60 хил. долара) (*Blanchflower, Oswald, 2004*; вж. *Graham, 2005, с. 45*).

При сравнение между бедните и по-богатите страни данните от международните проучвания предполагат връзка между доход и щастие. 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? Динер и Динер (*Diener, Diener, 1995*) конструират индекс на задоволеност на основните нужди, базиран на достъпа до безопасна вода за пиене, детска-

¹ Проблем остават културните различия в склонностите да се гледа на света по-скоро в положителна или по-скоро отрицателна светлина, за да се разберат правилно резултатите от проучванията (*Easterlin, 1995, с. 43*). Данните за медианите и стандартните отклонения на декларираното лично щастие във времето в някои изследвания показват, че това може да е действителна пречка. Средното стандартно отклонение на щастието във времето в дадена страна е около 0,1 за тристепенна скала (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 повече. Това подсказва, че е налице голяма постоянна компонента (вероятно културна) в отговорите на хора при подобни проучвания (*Kenny, 1999; Powdthavee, 2007*).

та смъртност, очакваната продължителност на живота, осигуреността със санитарна инфраструктура и медианното дневно количество калории. Индексът е видимо свързан с дохода до ниво на БВП на глава от населението от около 4000 долара, но дори този сравнително разширен списък с основни нужди загубва всякаква корелация с щастието след това равнище на БВП. Инграм (*Ingram*, 1992) формулира подобно заключение, докато Ййстърли (*Easterly*, 1997) достига до извода, че данните от последните десетилетия свидетелстват за дори по-слаба връзка от установената от Динър и Динър. Използвайки анализ, вземащ под внимание фиксираните ефекти за отделните държави, той открива, че само 7 от 50 променливи за „качество на живота“, които проверява, оказват ефекти върху нарастването на щастието, които са положителни, значими и по-важни от екзогенни промени (той отбелязва обаче, че това може да се дължи на дълги и променливи лагове между увеличението на дохода и подобренията на индикаторите за качество на живота) (*Kenny*, 1999)².

Като друг проблем, осветляван в рамките на икономиката на щастието, се очертава и разминаването между положителната оценка на икономистите за нетните ползи от глобализацията и по-песимистичните настроения в обществото в това отношение. Стандартните анализи, основаващи се на съвкупни измерители на дохода, представляват важна изходна точка за оценка на влиянието на глобализацията върху бедността и неравенството. Но подходът на икономиката на щастието представя алтернативни измерители на благосъстоянието, които от своя страна разкриват аспекти на процеса на глобализация, които също се отразяват на благоденствието в обществата³. Сред тях са несигурността, причинявана от краткосрочното придвижване във и извън състояние на бедност, ефектите върху благосъстоянието от промени в разпределението в рамките на жизнения или доходния цикъл или размествания в доходното разпределение в сектора, професионалната група или градското обкръжение, както и промени в декларираните нива на благо-

² Още Адам Смит приема, че има точка, след която допълнителен доход би бил безполезен за удовлетвореността от живота. Той твърди, че големите поземлени владения са неефекасни, защото едрият земевладелец не може да има действителна нужда или желание за повече пари (и така не би подобрявал земята) (*Smith*, [1776] 1910, кн. II, глава II).

³ Подходът на разкритите предпочитания чрез наблюдение на избора на индивидите има ограничено приложение за обяснението на разминаването в оценките на ефектите от глобализацията. Глобализацията 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 допълнителна уязвимост 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 на индивидите (*Graham*, 2005, с. 43).

състояние поради повсеместното разпространение на глобална информация и влиянието ѝ върху местните норми на сравнение (*Graham, 2005, 41 – 42*).

През последните десетилетия глобализацията опосредства 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 осезаемо, 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 с разликите в относителния доход, дори сред индивиди, чиито доходи нарастват в абсолютно изражение. Глобализацията има за следствие повишена нестабилност и несигурност за много групи, особено за тези, които не са най-добре приспособени да се възползват от възможностите от 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 (*Graham, 2005, с. 50*).

Допитванията относно щастието се използват и за анализ на конкретните ефекти от два икономически макропоказателя върху благосъстоянието – инфлацията и безработицата. 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 нещастие“ (англ. *miser index*), който приписва равни тегла на инфлацията и безработицата, подценява ефектите на последната върху благополучието (*Frey, Stutzer, 2002; Седларски, Панайотов, 2016; Graham, 2005, с. 50*).

Друга област, където се прилагат разкритията на икономиката на щастието и допитванията за субективното благосъстояние, е оценяването на ефектите върху благосъстоянието на различни публични политики. Например как би повлиял данък върху пристрастяващи вещества като тютюна или алкохола. Едно от изследванията на данъка върху цигарите демонстрира, че отрицателният ефект върху финансите най-вероятно се неутрализира от по-силни положителни ефекти за щастието поради повишения самоконтрол (*Gruber, Mullainathan, 2002*). Междувременно анализът на затлъстяването използва допитвания за щастието, за да проследи ролята на нормите и очакванията при обяснението на различията в разпространеността на затлъстяването в различни социоекономически групи и държави. Този анализ

разкрива големи разлики в цената на затлъстяването, изразена в загуби на субективно благосъстояние, между групите, които от своя страна са свързани с разликите в разпространеността и във възприемчивостта към посланията относно общественото здраве (*Graham*, 2005, с. 51).

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И ЩАСТИЕ

Икономическият растеж остава важен за щастието в най-бедните страни. На това равнище растежът осигурява базовите условия за физическо оцеляване, необходими за преследване на щастието. Още Мъри (*Murray*, 1988, с. 65) обаче пресмята, че връзката между щастие и богатство се разпада, когато БНП на глава от населението достигне около 5000 долара (в долари от 1978 г.). Този резултат, наред с другите, споменати по-горе, предполага, че държавите членки на ОИСР вероятно следва да се фокусират върху алтернативни цели, вместо най-вече върху растежа. Ако няма ясно изразена връзка между икономическия растеж и щастието, пред икономическата наука възниква въпросът защо да се стремим към непрекъснат растеж? Както се изразява Джон Кенет Гълбрайт (*Galbraith*, 1984), „да поставиш мебели в празна стая е едно; да продължаваш да събираш мебели докато подът пропадне е съвсем друго“. Какви да бъдат тези алтернативни цели зависи от начините, по които можем да увеличим сумата на ползностите от различни източници. Възможен вариант са промени в относителното богатство. Разпространението на класовото съзнание през XIX и XX век, например, може да се приеме за свидетелство за нарастващото значение именно на относителното богатство на различни групи в обществото. Един от проблемите с БНП на глава от населението като измерител на благосъстоянието е, че пределната ползност на един долар най-вероятно е по-голяма за хората в долната част на кривата на Джини, отколкото за тези във високата ѝ част. В научната литература се увеличават свидетелствата, подкрепящи тезата за положителна връзка между равенството и субективното благосъстояние (срв. с *Graham, Felton*, 2005; *Стиглиц*, 2016; 2014; *Уилкинсън, Пикет*, 2014) и по този начин за възможна полза от облагането на луксозните блага на благосъстоятелните, така че по думите на Адам Смит, „безделието и суетата на богатите да допринася по много лесен начин за облекчаването на бедните“ (*Smith*, [1776] 1910).

Важността на относителното богатство за щастието (срв. със *Седларски, Панайотов*, 2016; *Седларски*, 2018а; 2018б) насочва към наличието на *трагедия на общите ресурси* (англ. *tragedy of the commons*) – в случая на относителните статусни позиции: в едно растящо стопанство добронамерената държава следва да облага онези дейности, които увеличават абсолютното

лично богатство, но намаляват съвкупното 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 най-богатите икономики. Това е само една от причините да се смята, че растежът в най-напредналите държави води до глобална относителна нищета при положение, че международното неравенство се увеличава. Със сигурност подобна перспектива не осигурява силна международна подкрепа за продължаващ икономически растеж на водещите в икономическо отношение стопанства. От своя страна са налични свидетелства, че свободното време и щастieto са свързани, основани на изчисления с данни от World Values Survey, например в ранното изследване на Веенховен (*Veenhoven*, 1993) и в студия на Мадисън (*Maddison*, 1995) относно средните работни часове на един зает. Четирите страни в последното изследване със средни часове труд на зает под 1500 на година са 5% по-щастливи от шестте държави със средни часове труд над 1600 на година. Това подсказва, че евентуална държавна политика би могла да бъде насочена към задължаване на индивидите да използват повече свободно време (например въвеждане на 4-дневна работна седмица). 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 *материален* стандарт на живот 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 в стремежа да не изостават от останалите (*Kenny*, 1999; срв. със *Седларски*, 2018а).

Общият извод в случая не е, че икономическият растеж в развитите държави е непременно лош – въпреки че е оправдана загрижеността за ефектите върху дългосрочната устойчивост на околната среда и отрицателните външни ефекти за субективното благосъстояние. Твърденията на учените в областта 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 (срв. със *Седларски*, 2018а). В резултат възниква въпросът защо е толкова широко споделяна гледната точка, че растежът ще повиши полезността. От неомарксистска перспектива обяснението се търси във 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 в отвъдното (чрез успеха на земните му начинания) обяснява корените на принудата всички да растат – от страх от

отхвърляне с множеството проблеми, произтичащи от подобно гледище за света (Kenny, 1999).

Причината за недоразуменията, свързани с растежа, 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 на отделния индивид, а не на абсолютния. Това обстоятелство има важни теоретични и политически измерения. Например, ако личното относително благосъстояние е по-важно от абсолютното, действия, които укреждат националния доход, но са неутрални (или по-малко вредни) за материалния интерес на даден икономически участник, се превръщат в „рационални“ за него (в светлината на горното вж. рационалността в българската пословица „Не е важно на мен да ми е добре...“). Възможно следствие е също, че ако полезност се извлича и от честта и социалния статус, не е задължително ниско платените държавни служители да бъдат мотивирани главно чрез възможността за *извличане на ренти* (англ. *rent-seeking*) от служебното си положение. Разбира се, слабата връзка между абсолютното богатство и полезността има и съществено отражение и върху реакцията спрямо стопанските политики. Един работник в САЩ, който се обявява против 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 своята субективна полезност. Обратно, правителства, които налагат клаузи за максималния брой работни часове, могат в действителност да увеличават сумата на индивидуалните полезности (Kenny, 1999). В този контекст може дори да бъде рационализирана носталгията към миналото в бившите социалистически страни, когато статусното съревнование на основата на материално разслоение е било целенасочено потискано от държавата.

Макар че множество икономисти не биха се съгласили със специфични препоръки като горните, съществува нарастващо единодушие относно приложимостта на изводите от икономиката на щастието като важен допълващ инструмент при формулирането на публичните политики. Все повече учени 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 заместител на брутния национален продукт при оценяването на икономическия напредък на страната. Ежегодният „Световен доклад за щастие“ (*World Happiness Report*), който се публикува от 2012 г. и обхваща 156 държави, може да бъде разглеждан като приближаване към тази цел (Graham, 2005, с. 51; Diener, Seligman, 2004; Kahneman, Krueger et al., 2004; Proto, Oswald, 2017, с. 65; Helliwell, Layard, Sachs, 2019).

Въпреки потенциалния принос на изследванията на щастието към планирането и провеждането на политики, все пак е необходимо с тях да се борави с повишено внимание. Допитванията за щастието понякога дават резултати, водещи до новаторски за икономистите прозрения за човешката природа – например отнасящи се до адаптацията и справянето с икономически кризи – но не могат да бъдат преведени в приложими препоръки към стопанската политика. Такъв 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 при тези обстоятелства върху субективното им благосъстояние изглежда са по-силни от отрицателните ефекти на по-ниската вероятност за намиране на работа (*Clark, Oswald, 1994; Stutzer, Lalive, 2004*). В допитване в Русия заетите лица също предпочитат по-високи регионални норми на безработица. Очевидно респондентите могат да намалят психологическия натиск от своите очаквания и да бъдат по-малко критични към собствената си ситуация, когато другите около тях са безработни. Подобни резултати предоставят силна емпирична подкрепа за схващането, че от значение са относителните нива на дохода и на потреблението, а не абсолютните им стойности. Едно от тълкуванията на резултатите – че за да се увеличи щастието, 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 относно ефектите от общественото стигматизиране върху субективното благосъстояние на безработните (*Graham, 2005, с. 52*), както и ролята на статусното сравнение за възприятието за лично благополучие (срв. със *Седларски, 2018а; 2018б; Седларски, Панайотов, 2016*).

БОГАТСТВО И ЩАСТИЕ НА НАЦИИТЕ

Още в края на 50-те години на XX век влиятелният американски икономист Мозес Абрамовиц публикува съчинение, озаглавено „Интерпретация на националния доход и продукт от гледна точка на благоденствието“ (*Abramovitz, 1958*). В него той достига до извода, че „трябва да сме изключително скептични към гледището, че дългосрочните промени в темпа на растеж на благоденствието могат да бъдат оценени, дори грубо, чрез промените в темпа на растеж на продукта“ и призовава за „по-нататъшен размисъл за значението на постоянните промени в темпа на растеж на националния доход и емпирични изследвания, които да подкрепят и да придадат съдържание на анализа“ (с. 21, 22, цит. по *Easterlin, 1974*). Абрамовиц отбелязва, 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, измерваемо 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).

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, а изглеждат за външния наблюдател останали на сравнително примитивно равнище. Масите 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 преминат към по-ниско равнище на задоволеност“ (*Cantril*, 1965, с. 310, цит. по *Easterlin*, 1974).

В литературата междувременно съществуват множество аргументи в полза на обяснението на горните резултати чрез понятията на „относителността“. Първо, вече са налице емпирични данни, подкрепящи концепцията за *относителния доход* в други икономически области на изследователски интерес като спестяването, раждаемостта и участието в работната сила (*Duesenberry*, 1952; *Easterlin*, 1973; *Freedman*, 1963). Второ, сходни понятия като „*относителна нищета*“ (англ. *relative deprivation*) биват 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 относителната позиция в мисленето на обществото относно този проблем. Например още Смоленски (*Smolensky*, 1965, с. 40) подчертава, че оценките за средствата, осигуряващи „мини-

мални удобства“ за работниците в Ню Йорк в хода на ХХ век „най-общо са половината от реалния брутен вътрешен продукт на глава от населението“ (цит. по *Easterlin*, 1974).

Убедителни са свидетелствата, че „приетите“ нива на потребление се изменят правопрпорционално с 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 желаниа, 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 желаниа по отношение на социалните и материалните аспекти на живота са действително сравнително скромни“ (цит. по *Easterlin*, 1974).

Корелацията между дохода на домакинството и декларираното житейско удовлетворение от живота като цяло (на което е приписано цяло число) в националните допитвания обикновено е в границите между 0,15 и 0,30 (вж. *Diener, Biswas-Diener*, 2002). На основа на данните от *General Social Survey* може да се изчисли, че е около два пъти по-вероятно тези с годишни доходи над 90 000 долара да се определят като „много щастливи“ в сравнение с тези с доходи под 20 000 долара. Не се забелязва обаче почти никаква разлика между групата с най-високо доходи и тази с доходи между 50 000 и 89 000 долара годишно (*Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone*, 2006).

На икономистите отдавна е известно обяснението на Дюзенбери на парадокса на доходите и спестяванията в САЩ с помощта на понятието за „*относителен доход*“ (*Duesenberry*, 1952). 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 *Lipset*, 1960, с. 63 и *Easterlin*, 1974). Нека да допуснем, следвайки Дюзенбери, че полезността, която даден индивид извлича от разходите за потребление, е функция не от абсолютния размер на тези разходи, а от отношението на текущите му разходи към тези на другите, т.е.

$$U_i = f[C_i / \sum a_{ij} C_j],$$

където U_i и C_i са индексът на полезността и разходите за потребление съответно на i -тия индивид, C_j е потреблението на j -тия потребител, a_{ij} е теглото, приписвано от i -тия потребител на разходите на j -тия (*Duesenberry*, 1952, с. 32, *Easterlin*, 1974; срв. също с *Powdthavee*, 2007; *O'Donnell, Oswald*, 2017, с. 35). В най-простия случай, в който на разходите на всеки друг индивид е

придавана еднаква тежест, полезността, получавана от даден индивид, зависи от отношението на неговите разходи към средните разходи на глава от населението в страната. Колкото по-високи са те от средното, толкова по-щастлив е той и обратно – колкото са по-ниски, толкова е по-нешастен. Нещо повече, ако рамката на сравнение винаги е текущото средно равнище, увеличение на нивата на дохода, което е равномерно за всички граждани, не би променило нивото на щастие на обществото. Налице е класически пример за *заблуда на съединяването* (англ. *fallacy of composition*, при която отделните характеристики на елементите на дадена съвкупност се възприемат като присъщи и на съвкупността като цяло). Повишението на дохода на който и да е индивид би увеличило щастието му, но повишението на дохода на всички индивиди с една и съща сума не би променило щастието им. Ето защо при сравнението между държавите, богатите държави не са непременно по-щастливите (Easterlin, 1974).

Съществуват основания да се вярва, че минималната крос-секционна корелация между дохода и оценките за житейското удовлетворение или общото щастие надценява ефекта на дохода върху субективното благосъстояние. Първо, увеличенията на дохода имат най-често само временно отражение върху декларираното от индивидите житейско удовлетворение (срв. с Easterlin, 2003; Frey, Stutzer, 2002). Второ, както беше споменато, големите увеличения на дохода в дадена страна във времето не са свързани с повишения на средното субективно благосъстояние. Трето, макар средното житейско удовлетворение да показва тенденция да расте с увеличаването на БВП на глава от населението при първоначално ниски равнища на БВП, има само малко или направо липсва по-нататъшно нарастване на житейското удовлетворение, след като БВП на глава от населението премине 10 000 долара годишно (срв. с Easterlin, 1995; Layard, 2005; Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone, 2006).

Защо ефектът на дохода върху субективното благосъстояние е толкова слаб? Има няколко обяснения, всяко от които може да има различна тежест при обяснението. На първо място, както видяхме, Дюзенбери, Ийстърлин, Франк и др. (Duesenberry, 1952; 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 благополучие 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; Ferrer-i-Carbonell, 2005; Luttmer, 2005). Когато обществото става по-богато, средният 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. 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 доходна позиция се повишава. От друга страна е възможно заемането на по-висока относителна позиция да бъде неутрализирано от промяна на референтната група. След повишението новите колеги все повече се явяват нова база за сравнение, което прави подобрението спрямо предишния колектив все по-малко значимо (*Runciman*, 1966).

На второ място, Ийстърлин (*Easterlin*, 1995; 2003) изтъква, че хората свикват с материалните блага, а Скитовски (*Scitovsky*, [1976] 1992) твърди, че материалните блага по правило 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 или 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; *Van Praag, Frijters*, 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 с това как хората прекарват времето си. Според проучването на Канеман и съавторите му, основано на данни от *American Time Use Survey* (за това как средният индивид разпределя часовете от деня за различни дейности) и *Columbus DRM 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 по-заможните хора се ангажират през деня, не са свързани непременно с по-голямо щастие, а всъщност 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 си благосъстояние, той е склонен да мисли за прекарване на повече време в отмарящи занимания, като гледане на голям плазмен телевизор или игра

на голф, а в действителност би трябвало да мисли за прекарване на много повече време в работа и придвижване и много по-малко време за пасивна отмора (но може би малко повече голф), които са свързани с работните позиции с по-високи доходи. Сама по себе си тази промяна в използването на времето не е вероятно да доведе до увеличение на щастието, а може да увеличи напрежението, наред обаче с чувството за постижение и удовлетворението.

Ако потребителският избор не се осъществява без разходи, осигуряването от стопанската система на избор между множество, но сходни продукти може да е свързано с високи производствени разходи, но малки ползи по отношение на полезността. Не на последно място, потреблението се осъществява във времето – да се добавят повече блага, когато няма време да им се наслаждаваме, може да се окаже безплодно за субективното благосъстояние (вж. *Linder*, 1970, с. 8). С превръщането на времето в основно ограничение – на мястото на дохода – в човешкия живот вече не това, колко голяма заплата получаваме, а как заработваме доходите си, се превръща във все по-важен източник на удовлетворение (*Abramovitz*, 1958).

Въпреки слабата връзка между дохода и общото житейско удовлетворение или възприеманото щастие много хора са силно мотивирани да увеличат своя доход. В някои случаи тази илюзия на фокуса може да доведе до погрешно преразпределение 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 (което е сред най-добрите моменти от деня). Поставянето на ударението върху 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 понеже *промените* в относителния доход са свързани със силни емоционални реакции) и защо дългосрочните ефекти от тези промени са относително слаби (тъй като вниманието рано или късно се пренасочва към ритуални аспекти на ежедневиия живот) (*Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone*, 2006).

От друга страна, е вярно също, че всеки индивид оценява собственото си щастие, отново сравнявайки действителния си опит с някаква норма, изведена от личните му социални опитности. Следователно липсва обективна мярка за щастие, независима от индивида. Може 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 и чрез различни обществени 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: налице са 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. Икономическият анализ успява дълго да избегне неудобните последици 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 повишване на субективното благосъстояние. Данните сами за себе си не свидетелстват, че разликите в щастието между страните са систематично свързани с неравенството (срв. със *Стиглиц*, 2016; 2014). Теоретичната връзка, от своя страна, също 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 в доходите от 50%, колкото и в старата с различия например 100%. В такъв случай субективното благосъстояние не би се променило (*Easterlin, 1974*).

ПРОМЯНА НА ПРЕДПОЧИТАНИЯТА С НАРАСТВАНЕ НА БОГАТСТВОТО

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 е извън тяхната изследователска област. Но по този въпрос се наблюдава обнадеждаваща промяна във вкусовете на самите икономисти. Например централна характеристика на работата още на Гълбрайт (*Galbraith, 1984*) и

атаката му към конвенционалната икономическа теория е т.нар. *ефект на зависимостта*, т.е. че вкусовете се подават в голяма степен на манипулация от страна на компаниите.

За да намери емпирични свидетелства, подкрепящи тезата за неутрализиращия ефект върху щастието на нарастващите с дохода материални желаня (вкусове, предпочитания), Ийстърлин изследва извадки от две социоекономически 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 образование съответно получават и 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 желаня 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.).

В началото на жизнения цикъл двете групи – с повече и с по-малко образование – се намират приблизително на една и съща функция на полезност, тъй като споделят общи материални желаня. Понеже индивидите в групата с по-високо образование получават средно по-висок доход в сравнение с този на по-малко образование, на този етап тяхното субективно благосъстояние е по-високо. В течение на жизнения цикъл доходите на двете групи се увеличават, но по-силно за групата с високо образование. Посилното нарастване на доходите на високообразованата група обаче причинява и голямо увеличаване на желанията в сравнение с нискообразованата група. В резултат разликата в щастието на двете групи остава постоянна.

Но на какво се дължат приликите в материалните желаня на индивидите с различен социоекономически статус в началото на жизнения им цикъл. Тези, които ще придобият по-високи образователни степени, обикновено произхождат от по-заможни семейства, което би преподлагало да започнат младежките си години с по-високи материални очаквания от останалите.

Възможно обяснение на първоначалната близост и нарастващите по-късно в живота различия в материалните желаня се крие в променящото се в хода на жизнения цикъл значение на два определящи за желанията фактора – собствения минал опит и социалното сравнение. Широко призната е важноста 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 социоекономически групи. Децата от различен произход се смесват в ранна възраст много повече, отколкото по-късно в живота си – 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 – се отнасят до *теорията на нивото на адаптация* (англ. *adaptation level theory*) и *теорията на социалното сравнение* (англ. *social comparison theory*) (вж. например *Helson, 1964; Frederick, Loewenstein, 1999*). Съответствията в икономиката на тези две теории са моделите на формиране на навици и теориите за взаимозависимите предпочитания (вж. например *Duesenberry, 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*).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Някои икономисти – като Нобеловия лауреат Джоузеф Стиглиц – посвещават усилията в последните си разработки на отрицателните ефекти от нарастващото неравенство в разпределението на доходите в съвременните развити стопанства. Психолози изследват менталните усилия, свързани с нарастващите възможности за избор в модерните общества, които намаляват полезността от потреблението на разнообразни стоки и услуги. Поведенческите икономисти се фокусират върху намаляващото с времето удовлетворение, извлечено от материалните притежания, заради ефекта на адаптация и т.нар. *хедонична бягаща пътека* (англ. *hedonic treadmill*), която оставя човешкото желание за повече винаги незадоволено. Икономически изследователи на социалния статус, още от времето на Веблен и концепцията му за *показното потребление* (англ. *conspicuous consumption*, вж. *Веблен, [1899] 2016*) наблягат на сравнителната природа на полезността, която ин-

дивидите извличат от потреблението – функцията на полезност на даден субект от потреблението на дадено благо не зависи само от консумираното количество (допълнителната полезност намалява с увеличаване на количеството), но и от това, какви блага и какво количество от тях могат да си позволят да потребяват членовете на референтната група – роднини, съседни, колеги. Икономическите теоретици на щастието установяват, че въпреки ясно изразеното увеличение на материалното благосъстояние, развитите общества не отбелязват ръст във възприеманото си житейско удовлетворение в няколко поредни десетилетия след Втората световна война.

В действителност между всички тези търсения в съвременната икономическа наука съществува пряка връзка. Живеем във времена, в които централните въпроси в икономиката отново придобиват ясна видимост, както преди повече от 150 години. Ако, следвайки Бентамовата утилитаристка традиция, целта на икономиката наистина е да донесе максимално щастие на индивидите в обществото, увеличението на разполагаемите за потребление блага ли е начинът за нейното постигане или то има скрити отрицателни последици, останали невидими за конвенционалните неокласически икономисти толкова дълго? Защо продължава да се отлага предвижданото и от Маркс, и от Кейнс (в есето „Икономически възможности за нашите внуци“, *Keynes* [1930] 2010) повсеместно намаляване на работното време и отдаване на членовете на обществото на развлекателни и творчески занимания, при положение, че нарасналата производителност чрез технологиите отдавна е направила това възможно? Каква е ролята за щастието на непрекъснато увеличаващите се очаквания, както и на сравняването с останалите? И въобще какво е щастие, което икономиката трябва да максимизира?

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.
- Канеман, Д. (2012). Мисленето. София: Изток-Запад.
- Седларски, Т. (2018а). Икономика на щастието: относителната природа на човешкото субективно благосъстояние. – *Икономически трудове на УНСС*, Том 3/2018, 19 – 44.
- Седларски, Т. (2018б). Икономика на щастието: обществената природа на човешкото щастие. – *ГСУ, Стопански факултет*, **15**, 173 – 205.
- Седларски, Т., Ж. Панайотов (2016). Изпълзващата се цел на щастието. – *ГСУ, Стопански факултет*, **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.
- Blanchflower, D., A. Oswald (2004). Well-being over time in Britain and the USA. – *Journal of Public Economics*, 88, 1359 – 1386.
- Blanchflower, D., A. Oswald (1992). Entrepreneurship. 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. and A. J. Oswald (1994). Unhappiness and Unemployment. – *The Economic Journal*, Vol. 104, No. 424 (May), 648 – 659.
- Clark, A. E., A. J. Oswald (1996). Satisfaction and Comparison Income. – *Journal of Public Economics*, 61, 359 – 381.
- Diener, E., R. Biswas-Diener. *Social Indicators Research* 57, 119 (2002).
- 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*, 5, 1 – 31.
- 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. (1952). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge: Massachusetts: Harvard University Press.
- Easterlin, R. A. (2003). Explaining happiness. – *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100 (19), 11176 – 11183.
- 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: *Social Structure, Family Life Styles, and Economic Behavior* (E. B. Sheldon, ed.). Philadelphia, Pennsylvania: Lippincott for Institute of Life Insurance,
- Easterly, W. (1997). *Life During Growth*. mimeo. World Bank.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. – *Journal of Public Economics*, 89 (2005) 997 – 1019.
- Frank, R. H. (1985). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.
- Frank, R. H. (1999). *Luxury Fever: Money And Happiness In An Era Of Excess* (Princeton: Princeton University Press).
- Frank, R. H. (2004). Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies. – *Journal of Socio-economics*, 33, 679 – 694.
- Frederick, S. and G. Loewenstein (1999). „Hedonic adaptation“, in: Daniel Kahneman, Ed Diener, Norbert Schwarz (Editors), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, New York: Russell Sage Foundation, 302 – 329.
- Freeman, D. S. (1963). The Relation of Economic Status to Fertility. – *American Economic Review* 53: 414 – 426.
- Frey, B., and A. Stutzer (2002). What Can Economists Learn from Happiness Research? – *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, No. 2, 401 – 435.
- Galbraith, J. (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. and 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).
- Gruber, J., S. Mullainathan (2002). Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier? – *NBER Working Paper* 8872, Cambridge, April.
- Helliwell, J., Layard, R., & J. Sachs (2019). World Happiness Report 2019, New York: Sustainable Development Solutions Network.
- Helson, H. (1964). *Adaptation-Level Theory*. New York: Harper and Row.
- Ingram, G. (1992). Social Indicators and Productivity Convergence in Developing Countries. – *World Bank Policy Research Working Paper*, 894.
- 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., 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., 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.
- Keynes J. M. ([1930] 2010). *Economic Possibilities for Our Grandchildren*. – In: *Essays in Persuasion*. Palgrave Macmillan, London.
- Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a New Science*. New York: Penguin Press.
- Linder, S. (1970). *The Harried Leisure Class*. New York: Columbia University Press.
- Lipset, S. M. (1960). *Political Man: The Social Bases of Politics*. Garden City, New York: Doubleday.
- Luttmer, E. F. P. (2005). Neighbors as negatives: relative earnings and well-being. – *Quarterly Journal of Economics* 120(3), 963 – 1002.
- Maddison, A. (1995). *Monitoring the World Economy 1820-1992*. Paris: OECD.
- Markus, G. B. (1986). Stability and change in political attitudes: observed, recalled, and explained. – *Political Behavior*, vol. 8(1), 21 – 44.
- Murray, C. (1988). *In Pursuit of Happiness and Good Government*. New York: Simon and Schuster.
- Myers, D., E. Diener (1996). The Pursuit of Happiness. – *Scientific American*, 272: 70 -72.
- 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 Department 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 .
- Pigou, A. C. (1912). *Wealth and Welfare*. London: Macmillan.
- Postlewaite, A. (1998). Social Status, Norms and Economic Performances: The Social Basis of Interdependent Preferences. – *European Economic Review*, Elsevier, vol. 42(3-5), 779 – 800.
- 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 .

- 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.
- Runciman, W. G. (1966). Relative deprivation and social justice. London: Routledge Kegan Paul.
- Scitovsky, T. ([1976] 1992). *The Joyless Economy* (Revised Edition). New York: Oxford University Press.
- Smith, A. ([1776] 1910). *The Wealth of Nations*. London: J. M. Dent.
- Smolensky, E. (1965). The Past and Present Poor. The Concept of Poverty (First Report of the Task Force on Economic Growth and Opportunity), 35 – 67. Washington, D. C.: Chamber of Commerce of the United States.
- Stutzer, A. and 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.
- Van Praag, B. M. S., A. Ferrer-i-Carbonell (2004). Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach. Oxford Univ. Press, Oxford, UK.
- Van Praag, B. M. S., P. Frijters (1999). The measurement of welfare and well-being: the Leyden approach. – In: Daniel Kahneman, Ed Diener, Norbert Schwarz (Editors), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, New York: Russell Sage Foundation.
- Veenhoven, R. (1993). Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations 1946 – 1992. Rotterdam: RISBO.

Постъпила на 13.05.2019 г.