

ИКОНОМИКА НА ЩАСТИЕТО: ОТНОСИТЕЛНАТА ПРИРОДА НА ЧОВЕШКОТО СУБЕКТИВНО БЛАГОСЪСТОЯНИЕ

Теодор Седларски*

Увод

Ако приемем най-общо, че основна цел в нормативната икономическа наука е максимизацията на благосъстоянието на членовете на дадено стопанство въз основа на достиженията на позитивната икономическа теория, възниква въпросът за съдържанието на понятието „благосъстояние“. От времето на маргиналистката революция в края на XIX век в основата на икономическите модели на човешкото поведение е залегнала концепцията за индивидуалната полезност на рационалния *homo economicus*, която е растяща функция от настоящото и бъдещото количество потребявани блага, свободно време и други удобства или удоволствия, които хората разглеждат като желани. Тъй като разполага с ограничен доход, индивидът е поставен в ситуации на избор на алтернативни комбинации от блага, които максимизират полезността му (срв. с Powdthavee, 2007).[1]

Комплексът от институции, изграждащи съвременната система на пазарно стопанство със свободна конкуренция, създава мотивация за труд и непрестанни иновации, които са резултат от стремежа към достатъчно доходи и печалби, за да могат заетите в системата да потребяват разнообразни блага, произведени от съответно от други участници, и да извличат полезността от консумацията им. Реалният доход на глава от населението – количеството и разнообразието от стоки и услуги, срещу които индивидите могат да разменят труда си – действително се увеличава през последните десетилетия на преобладаващ пазарен общественоекономически ред. За разлика от тази система, други форми на организация на стопанската дейност, като например централнопланираните, не успяха да постигнат същите успехи в мотивацията за труд и нововъведения (частично заради неинтернализираните външни ефекти от тях) и изостанаха във възможностите, които предлагаша на членовете на обществото за извличане на полезност от потребяването на разнообразни стоки и услуги.

* Теодор Седларски, доктор, доцент в катедра „Икономика“, СУ „Св. Климент Охридски“; катедра „Икономикс“, УНСС, email: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Защо обаче в края на второто десетилетие на XXI век пазарната система, която би трябвало да носи огромно увеличение в субективното благосъстояние, измервано чрез възможността за извличане на полезност от потреблението на стоки и услуги – най-голяма в познатата човешка история, е подложена на нарастващи критики и отново се търсят варианти за нейното преустройство? Някои икономисти – като нобеловият 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 разнообразните блага. Поведенческите икономисти се фокусират върху намаляващото с времето удовлетворение, извличано от материалните притежания, заради ефекта на адаптация и т.нар. „хедонична бягаща пътека“ (англ. *hedonic treadmill*, вж. Brickman, Campbell, 1971), която оставя човешкото желание за повече винаги незадоволено. Икономически изследователи на социалния статус, още от времето на Торстейн Веблен и концепцията му за показното потребление (англ. *conspicuous consumption*) наблягат на сравнителната природа на полезността, която индивидите извличат от потреблението – функцията на полезност на даден субект от потреблението на дадено благо не зависи само от консумираното количество (като допълнителната полезност намалява с увеличаване на количеството), но обикновено е отрицателно свързана и с това, какви блага и какво количество от тях могат да си позволят да потребяват членовете на референтната група – роднини, съседи, колеги. В този контекст икономическите теоретици на щастието установяват, че въпреки ясно изразеното увеличение на материалното благосъстояние, индивидите в развитите общества не отбелязват ръст във възприеманото си житейско удовлетворение в няколко поредни десетилетия след Втората световна война. От друга страна сред гражданите на обществата в бившите социалистически стопанства се наблюдава носталгия към времената, в които в магазините имаше по-малко, но – тъкмо затова – повечето се чувстваха така, сякаш имаха всичко (срв. със Седларски, 2014а). Същевременно на Запад зачестяват опитите за съвременна теоретична обосновка на необходимостта от промяна на капиталистическата обществена система и придвижване към „посткапитализъм“, който за едни се заключава във форми на споделена икономика (англ. *shared economy*) без пазарни цени, за други – в съчетаване на технологичните възможности за многократно увеличена производителност, в резултат на четвъртата индустриална революция и интернет на нещата, (англ. *Internet of Things*, IoT) с минимален гарантиран доход за всеки индивид в обществото и намалено работно време за трудещите се, връщайки на дневен ред идеите на икономистите-утописти, на Маркс и редица ав-

тори след него за следващия, по необходимост от технологичния напредък, преход към някаква форма на по-силно социализирано стопанство.

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 (вж. особено „фрагмента за машините“, Marx, 1857-58) 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?

Икономика на щастието

Повечето хора считат, че биха били по-щастливи, ако бяха по-богати. Данните от проучванията на субективното благосъстояние обаче противоречат на това широко разпространено схващане (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone, 2006).

Фактът, че щастието и удоволствието са предмет на дискусия поне от най-ранната западна философия (срв. със съчиненията например на Марк Аврелий и Епикур), свидетелства, че не непременно високите нива на БВП са необходими за постигането на щастие. Въпреки това в преобладаващата част от литературата, посветена на икономическия растеж, се приема, че все по-високият доход води до непрекъснато нарастваща полезност. Ако икономиката расте, богатата, които се произвеждат в разширяващото се стопанство, ще задоволяват условията на все по-високи криви на безразличие. Допускането, че потребителите извличат по-голяма полезност, когато са на по-висока крива на безразличие е фундаментално за конвенционалното направление в икономическата теория и е повсеместна за теоретичния спектър от края на XIX век (срв. със Седларски, 2015; Hills, Proto, Sgroi, 2017, с. 72-73). Адам Смит предшества така използваната терминология, но за него „щастието на човечеството изглежда е било изначалната цел, предвидена от Автора на природата“ (Smith, [1759] 1982, с.166), а това щастие е умножавано от богатството на народите. Повечето блага и повечето избор

между тези блага водят до по-голяма полезност, където полезността е „удоволствието или задоволеността, извлечени от индивида от това, че е в дадена ситуация или от потреблението на стоки или услуги“ – термин, който може да бъде определен като специфична форма на щастие (Kenny, 1999).

Като стъпват върху разработките на Дюзенбери (Duesenberry, 1949), Ий-стърлин (Easterlin, 1974), Вееenhoвен (Veenhoven, 1995), съвременни автори защитават тезата, че пределната полезност на абсолютния (за разлика от относителния) доход е много по-маловажна – особено в богатите страни, отколкото се приема често. С други думи, полезността, извлечана от изместването навън на кривата на производствените възможности, спада с бързи темпове. Това може да се обясни чрез по-внимателно вникване в причините за щастieto най-общо и в уроците от концепцията за щастieto на Смит, Мил и Бентам. Според свидетелствата и от съвременните емпирични изследвания щастieto дори може да се окаже причината, а не следствие от икономическия растеж (Kenny, 1999).

Икономиката на щастieto (англ. *happiness economics*) е новаторско изследователско поле, в което благосъстоянието се оценява чрез комбинация както от подходи, използвани традиционно от икономистите, така 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 традиционната икономика, 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 т.нар. разкрити предпочитания (англ. *revealed preferences*) не е достатъчна – например отражението на неравенството върху благосъстоянието, както и това на макроикономическите политики, инфлацията и безработицата (срв. със Седларски, Панайотов, 2016; Graham, 2005, 41-42) [2].

В психологията допитвания за заявяваното субективно благосъстояние се използват от десетилетия за изследване на щастieto, в икономическия инструментариум те навлизат през последните години. Допитванията за щастieto 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). Психолозите предпочитат въпроси за удовлетворението от живота – отговорите относно щастieto и житейското удовлетворение в действителност са силно корелирани. Бланчфлауер и Освалд откриват коефициент на корелация от .56 в данните за Великобритания в периода 1975-1992, където са задавани и двата въпроса (Blanchflower, Oswald, 2004; Graham, 2005, с. 44; Helliwell, Haifang, Wang, 2017, с. 10-11). Въпроси като горните извличат обща самооценка за живота

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). Междувременно психолозите намират потвърждение на отговорите на хората в тези допитвания чрез психологически измерители на щастието като промени във фронталната област на мозъка или броят на „непринудените“ усмивки на Дюшен (вж. Diener, Seligman, 2004; Graham, 2005, с. 44; Powdthavee, 2007).

Както бе отбелязано във въведението, големи философи, както и бащите на икономическата наука – Аристотел, Джереми Бентам, Джон Стюарт Мил и Адам Смит включват преследването на щастието в съдържанието на своите търсения. С повишаването на нивото на научна строгост и утвърждаването на количествени подходи в икономиката се налагат по-пестеливи определения за благосъстояние. Благосъстоянието се свежда до полезност и се приема, 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 ордоксалните икономически изследвания фокусът изцяло върху дохода може да доведе до пропускането на ключови елементи на благосъстоянието, както отбелязват във времето редица икономисти. 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, с. 172-188).

Изследването на щастието или на субективното благосъстояние е част от по-голямо движение в икономическата наука, което се противопоставя на горните ограничени допускания. Включването на понятието за ограничена рационалност (англ. *bounded rationality*) в стандартния икономически анализ (срв. със Седларски, 2013, с. 21-23) и налагането на поведенческата икономика като модерно изследователско направление разкриват нови перспективи пред стопанската наука. Икономиката на щастието, от своя страна, като нова аналитична област изхожда от по-широко понятие за полезност и благосъстояние, включващо взаимозависими (между индивидите) функции на полезност, т.нар. процедурна полезност и взаимодействие между рационални и нерационални въздействия върху икономическото поведение (Graham, 2005, 42).

Първият съвременен икономист, който се опитва да преосмисли концепцията за щастие в началото на 70-те години на XX век, е Ричард Ийстърлин. По-широк интерес към темата се появява в края на 90-те години (вж. Easterlin, 1974; Blanchflower, Oswald, 2004; Frey, Stutzer, 2002; Layard, 2005). 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. Чрез тях често се разкриват разминавания между заявените и проявените предпочитания. Последните не могат да обяснят напълно ефектите върху благодеянието на отделни политики или институционални аранжimenti, които индивидите не могат да променят самостоятелно. Примерите включват влиянето върху благодеянието на неравенството, замърсяването на околната среда, инфлацията или безработицата. Например подходът на нобеловия лауреат Амартия Сен към бедността, основан на уменията, 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).

Съществува единодушие, че БВП на глава от населението е много далеч от съвършена линейна мярка на полезността или щастието на глава от населението. Първо, ясно е, че съществуват стоки и услуги, обхванати от системата на националните сметки – като например предоставяните от правителството – за които не е известна полезността им за потребителите. От друга страна, имаме стоки и услуги, които не се отчитат от системата на националните сметки – като домакинската работа – и неща, които хората желаят (например по-голяма продължителност на живота или чиста и сигурна околна среда), за които БВП на глава от населението може да служи в най-добрия случай само като несъвършено приближение. В случая на отрицателните външни ефекти като замърсяването, връзката между доход и растеж дори може да се окаже негативна (както се изразява Mishan, 1967, с. 19: „довеждането на Йерусалим на икономическия растеж в зелените и приятни земи на Англия, досега подозрително е намалило и зеленината, и приятността“). С нарастването на взаимозависимостта в живота на отделните индивиди, може да се очаква да нараства и значението на тези външни ефекти (вж. Abramovitz, 1958, с. 11). В степента, в която повишаването на доходите на всички изисква процес на социална, политическа и културна модернизация, може да се окаже, че множество индивиди в обществото намират този процес за по-болезнен от облекчаващите ефекти на увеличеното богатство. Въпросът за модернизацията може да подкрепи теоретичния аргумент срещу съществуването на проста зависимост между растеж и благодеяние (O'Donnell, Oswald, 2017, с. 19). Ако растежът променя ценностите, изменяйки кривите на безразличие, не е възможно да се твърди априори, дали ще бъдем по-щастливи преди или след растежа. Със сигурност могат да се дадат примери с промени в нашето отношение към потреблението при нарастването на икономиката – като засилената тенденция субективната стойност на нещата да се основава на цената им или нарасналата степен на съобразяване с груповия вкус (Abramovitz, 1958, с. 19; Kenny, 1999).

Щастие и полезност

Очевидно важен в рамките на икономиката на щастието е въпросът за природата на полезността, който е обект на спорове сред икономистите по отношение на това дали полезността е мярка за задоволеност или за желаност (Sen, 1995, с. 13). Рационалният индивид, максимизиращ полезността си, несъмнено познава това, което би го задоволило и в този случай желанието и задоволеността са взаимозаменяеми. Но тук може да се крие реален проблем. Кривите на безразличието като „разкрити предпочитания“, несъмнено са мярка на желаността, а не на задоволеността. Точно заради това е вероятно, изкачването до по-високи криви на безразличие в крайна сметка да не увеличи полезността. Ако потребителят не е рационален максимизатор на полезност със съвършено знание, той не би повишил непременно своята полезност с изкачването до по-висока, основана на желания, крива на безразличие – като цар Мидас той би могъл да страда от невярно себепознаване относно това какво би повишило удовлетвореността му (Kenney, 1999).

Конвенционалната гледна точка към полезността в стандартните микро-икономически учебници е, че тя възплащава обективно положение, намиращо израз в избора на индивида. В този анализ полезността зависи само от конкретни блага (стоки и услуги), както и от свободното време. Индивидът е наблюдаван да прави избор на една комбинация от блага пред другите. Ако изборите между алтернативните комбинации задоволяват определени критерии на рационалност, от поведението може да се изведе функция на полезност, която обяснява индивидуалните предпочитания между отделните комбинации от блага. В този смисъл полезността е само число, което отразява предпочитанията, без по-нататъшно съдържание.

Неокласическата концепция за полезността на избора (англ. *decision utility*) е повлияна от възхода на позитивизма и бихейвиоризма в началото на XX век. Утилитаристката перспектива към измерваемата кардинална полезност (т.е. идеята, че полезността може да бъде измервана в скали и е сравнима между индивидите) бива отхвърлена като ненаучна, защото не е възможно обективното ѝ наблюдение. Основното затруднение е, че няма очевиден начин да се сравнят скалите на полезността между индивидите и в частност да се покаже, че двама индивиди със сходни равнища на доходите ще извлекат едно и също ниво на допълнителна задоволеност от дадено увеличение в дохода (Robbins, 1938). Най-важното обаче е, че множество неокласически икономисти като Хикс (Hicks, 1934) и Алън (Allen, 1934) успяват да демонстрират, че ординалната концепция за полезност (основана на разкритите предпочитания) е достатъчна за обикновените цели на теорията на търсенето и може да бъде използвана за извеждане на теория на благосъстоянието, независима от концепцията за кардинална полезност. Става

очевидно, че анализът на потребителското търсене може да бъде извършван чрез използване само на твърдения за предпочитанията. Така съвременната икономическа теория напълно се отказва от търсенето на съдържателна и емпирично измерима концепция за полезността в смисъла на задоволеност и удоволствие, за да обясни индивидуалните избори – в полза на индексите на предпочитанията на ординалната полезност. През последните десетилетия обаче в икономическата наука се разраства движение, което настоява, че полезността следва да се разглежда в смисъла на щастие и че може и трябва да бъде измервана. Тези развиятия са насърчавани от трупациите се наблюдения от действителността и от лабораторни експерименти, че индивидите не винаги действат рационално, когато вземат решения за потребление. Както показват разкритията в поведенческата икономика, хората често не са добре информирани за изборите си – както аксиоматично се предполага в теорията на разкритите предпочитания – или че дисконтират бъдещето по непоследователен начин. Икономистите все повече се съгласяват също, че влияния на контекста – например сравнението на собствения доход с този на колегите или приятелите – имат силен ефект върху индивидуалната полезност от направените избори [3] (вж. Frank, 1985; срв. с Dueseberry, 1949; Hirsch, 1976; Clark, Oswald, 1998; Powdthavee, 2007).

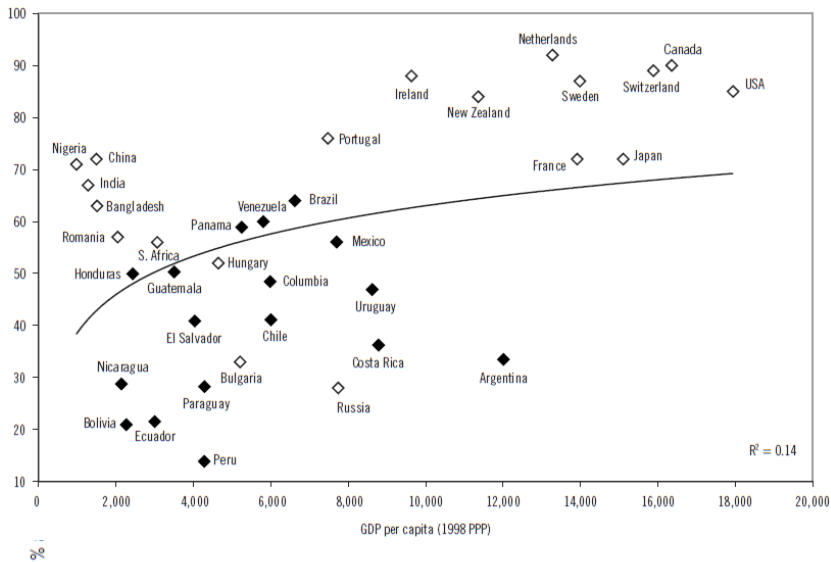
В последните години се засилват съмненията сред икономистите относно това дали информация за полезността въобще може да бъде извлечана от наблюдаемите избори. Налагането на концепцията за ограничена рационалност, в която се допуска, че индивидите имат достъп само до ограничена или локална информация и правят изборите си на основата на евристички (мисловни правила за улесняване на избора, вж. Седларски, Георгиева, 2014), а не на оптимизационни пресмятания, предполага, че в много случаи предпочитанията не могат да бъдат установени чрез наблюдение на човешкото поведение. В допълнение, нормите или правилата могат да водят до привидно нерационално поведение, ръководено не толкова от утилитарни консумативни пресмятания, а от съображения, свързани с наличието на социални санкции (Powdthavee, 2007).

Несубстантивната концепция за полезността е подложена на критика от различни перспективи. Примерите на необективистки теоретични анализи на полезността в икономическата наука са многобройни и включват индивидуалното емоционално състояние, майсторството и смислеността, самоувереността, алтруизма, честността и др. Субективният подход към полезността предлага плодотворно методологично допълнение към изследването на субективното благосъстояние, включвайки освен полезността на избора, също преживяваната полезност (англ. *experienced utility*) – основана на индивидуалните преживявания на потребление или житейски събития в миналото, както и процедурна полезност (англ. *procedural utility*) или по-

лезността, извличана от ангажирането по определен начин с някаква 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).

Парадоксът на Ийстърлин

В своето оригинално изследване на щастието Ийстърлин разкрива парадокс, който разпалва научен интерес по темата, но и досега се счита за неразрешен. Докато повечето изследвания на щастието показват, че в рамките на дадена страна по-богатите хора средно са по-щастливи от бедните, при сравненията между страните и във времето се открива много малка или липсваща зависимост между увеличението на дохода на глава от населението и средните нива на щастие. Средно, по-богатите страни (като група) са по-щастливи от бедните (като група). Щастието изглежда расте с дохода до едно равнище и спира да нараства при по-нататъшното увеличение на дохода. Но дори и сред по-бедните, по-малко щастливи страни не се наблюдава ясна зависимост между средния доход и средните нива на щастие, което предполага, че влияние върху щастието оказват и други фактори – включително културни особености, вж. фигурата.



Източник: Graham, 2005, с. 46

Фиг. 1. Щастие и БВП на глава от населението

Сравнителни проучвания между отделни страни действително предоставят доказателства, че към даден момент богатите страни са „по-щастливи“ от бедните. Например Веенховен (Veenhoven, 1994, с. 131) открива силна и значима корелация между реалния доход на глава от населението и щастието на основата на проучване в 30 държави около 1980 г. В рамките на страните и за даден момент доходът също има значение за щастието (вж. Oswald, 1997). В частност 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 ценно изражение се покачва от 2436 долара (приблизително колкото съвременното равнище на дохода в Свазиленд) до 13156 долара. Ийстърлин предоставя още свидетелства за САЩ, Япония и Европа в подкрепа на твърдението, че няма ясно изразена връзка между икономически растеж и щастие (вж. 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 18095 долара, щастието всъщност се понижава с 0.2 точки в триточкова скала на измерване. В допълнителните регресии на Кени с фиксирани ефекти върху същите данни (Kenny, 1999) щастието е значително и отрицателно свързано с дохода, а нарастването му е значително 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 (вж. Kenny, 1999; O'Donnell, Oswald, 2017, с. 24-27; Helliwell, Haifang, Wang, 2017, с. 25-27).

Що се отнася до сравнителните изследвания между държави 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 за парадокса на доходите и спестяванията в САЩ с помощта на понятието за „относителен доход“ (Van Praag, 1993). Основната идея е изразена съвсем просто от Маркс преди близо две столетия: „Една къща може да бъде малка

или голяма, но докато съседните къщи са също толкова малки, тя задоволява всички социални нужди за дом. Ако до къщата обаче израсне палат, тя се свива до малка колиба“ (цит. по 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, 1949, 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 националните средни разходи на глава от населението. Колкото по-високо е от средното, толкова по-щастлив е той и обратно – колкото по-ниско, толкова е по-нешастен. Нещо повече, ако рамката на сравнение винаги е текущото национално състояние, увеличение на нивата на дохода, което е равномерно за всички граждани, не би променило равнището на щастието в страната. 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 със същата сума, не би променило щастието им. Ето защо при сравнението между държавите, най-силно забогателите страни не са непременно тези, които са станали най-много по-щастливи (Easterlin, 1974).

Когато хората оценяват влиянието на всеки отделен фактор за субективното си благоденствие – не само дохода – те са склонни да преувеличават неговото значение, тази склонност е наричана в поведенческата икономика „илюзия на фокуса“ (англ. *focusing illusion*). Върху декларираните момент за момент хедонистични усещания доходът има дори по-малко влияние в сравнение с това върху преценката, която правят, когато са попитани за общото щастие в живота си. Тези разкрития показват, че стандартните въпроси в допитванията, с които се измерва субективното благосъстояние, най-вероятно предизвикват илюзия на фокуса чрез привличането на вниманието на индивидите към тяхната относителна позиция в разпределението на материални блага в обществото. Още по-съществено е, че илюзията на фокуса може би е важен източник на грешки, когато хората вземат значими решения в живота си (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, Stone, 2006).

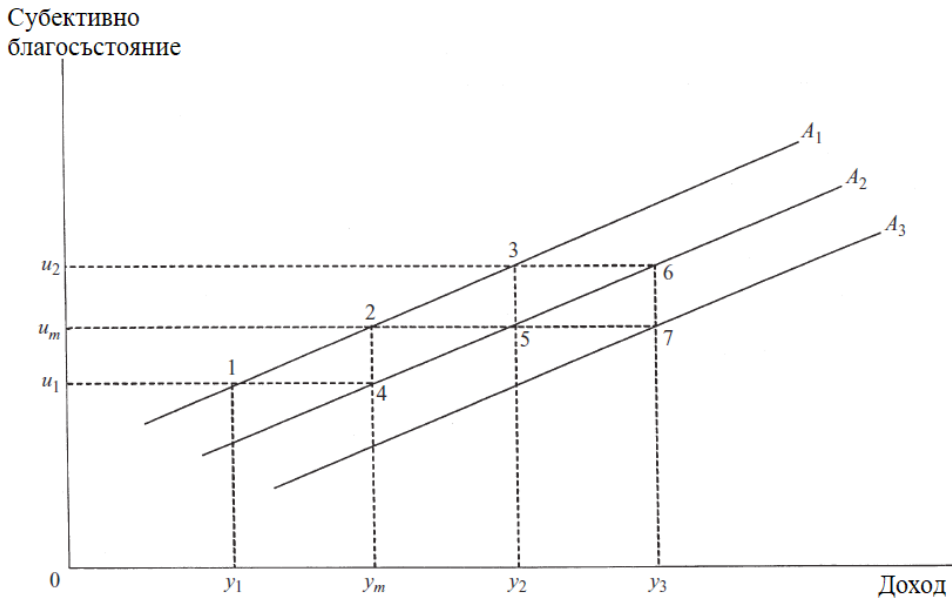
Множество са свидетелствата, че „приетите“ нива на потребление се изменят правопрпорционално с равнището на икономическо развитие. Широко възприето становище сред социалните учени в области, различни от икономиката е, че „вкусовете“ са продукт на опитностите при социализацията. Кантрил (Cantril, 1965, с. 202) формулира горното така: „Хората във високоразвитите държави очевидно са възприели широк набор от желаня, 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 желаня по отношение на социалните и материалните аспекти на живота са действително сравнително скромни“ (цит. по Easterlin, 1974).

Дори в бедните страни има свидетелства за това, че щастието е свързано с много други неща, различни от дохода и ефектите му върху стандарта на живот. Едно от възможните обяснения е, че хората в бедните страни често имат различни, по-достижими желаня. Очевидно е, че в много общества се отдава голямо значение на социалния статус, несвързан с дохода – например принадлежността към определена каста в Индия дори с цената на пропуснати абсолютни повишения на дохода. 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; Kenny, 1999). Точно както Аристотел, Смит също отбелязва, че относителният доход е значимият фактор за щастието – позиция, която е защитавана от съвременните привърженици на хипотезата за относителния доход (англ. *relative income hypothesis*) в икономиката. Например Скитовски (Scitovsky, 1992, с. 136) представя резултатите от проучване в САЩ за 1974 г., в което делът на хората с доход под 1000 долара, отговарящи, че са много щастливи, е 20%. В сравнение с тях, делът на хората с доход над 15000 долара, които отговарят, че са много щастливи е 53%. Това показва, че пределната полезност от относителния доход остава над нулата (Kenny, 1999).

Желанията нарастват заедно с дохода

Много преди появата на икономиката на щастието Джеймс Дюзенбери отбелязва ролята на променящите се желаня за задоволеността от дохода, както и възможните ѝ ефекти върху нормата на потребление и на спестяване (Duesenberry, 1949). Огромен брой изследвания оттогава са потвърдили

ефекта от нарастващите очаквания и са показали потенциалната им роля за стимулиране на свръхпотребление и други отклонения от нормалното икономическо поведение (вж. Frank, 1985; Graham, 2005, с. 47).



Източник: Easterlin (2001)

Фиг. 2. Субективното благосъстояние (u) като функция на дохода (y) и нивото на желанията (A)

Нека предположим, че в началото на живота им като възрастни хора индивидите, намиращи се в различни социоекономически условия, имат приблизително еднакъв набор от материални желания (символизиран например от т. А. на фиг. 2). Тези от тях с по-висок доход ще бъдат в състояние по-пълно да задоволят своите желания и при равни други условия биха се чувствали средно по-добре (срв. точки 1, 2, 3 от функцията на полезност, отговаряща на нивото на желания A_1). Така на графиката е отбелязана валидната за даден момент положителна зависимост между доход и щастие.

Ако доходът се повиши, а материалните желания останат непроменени, индивидите ще се придвижат нагоре по функцията на полезност – линията A_1 , успявайки да увеличат задоволеността на желанията си и чувствайки се все по-добре (преход от т. 2 например до т. 3, при което благосъстоянието се увеличава от u_m до u_2). Ако обаче доходът остане непроменен, а равнището на желанията се повиши, например до A_2 , тогава удовлетворението от даденото ниво на дохода би се понижило (Easterlin, 2001). Индивид, чийто доход

е например y_m , би изпитвал ниво на удовлетвореност u_m , ако функцията му на полезност е свързана с нивото на желания A_1 (т. 2), но по-ниска удовлетвореност, ако функцията му на полезност е отговаряща на по-високо ниво на желанията A_2 (т. 4).

Ако приемем, че материалните желания се покачват пропорционално на дохода в течение на човешкия живот, индивидите се придвижват от т. 2 не към точки 3 или 4, а към т. 5, тъй като покачването на желанията неутрализира положителния ефект на увеличения доход върху субективното благосъстояние. Това може да обясни стабилността на субективното благосъстояние в различните години от трудовия живот на индивидите. Стабилността на нивата на благосъстояние в пенсионна възраст, от своя страна, свидетелства, че този механизъм действа и в обратна посока – понижението на желанията увеличава удовлетвореността (Easterlin, 2001).

Как да обясним даваните в допитванията отговори по отношение на миналите и бъдещите нива на благосъстоянието, когато индивидите са помолени да ги оценят сами? Ключово в случая е да се има предвид, че тези оценки на благосъстоянието към даден момент са последователно базирани на желанията, които хората са придобили в дадения момент във времето. Нека разгледаме случая на индивид, който се е придвижил от т. 2 до т. 5 с повишването на дохода му от y_m до y_2 , а на желанията му от A_1 до A_2 . Когато в т. 5 бива попитан за това колко добре се е чувствал в миналото, неговата преценка е основана на вече по-високото му равнище на желанията (A_2), а не на предишното (A_1). Понеже желанията му са се повишили, той оценява предишния си доход y_m на основата на новата си функция на полезност A_2 и го разглежда като носещ ниво на удовлетворение u_1 (т. 4). Когато обаче в миналото е получавал доход y_m , неговите материални желания са били по-малки и той е изпитвал по-високо ниво на удовлетворение u_m (т. 2 на функцията на полезност A_1).

По подобен начин преценката за бъдещите нива на удовлетвореност са базирани на материалните желания към момента, в който е задаван въпросът за тях. Индивид, намиращ се в т. 5 на функцията на полезност A_2 , който очаква ръст на дохода до y_3 , ще си представи подобрене на благосъстоянието си от u_m до u_2 , т.е. придвижване нагоре по функцията A_2 от т. 5 до т. 6. Това, което не знае е, че когато достигне y_3 , ще има не само по-висок доход, но и по-високи материални желания и ще се намира на функцията на полезност A_3 . Така той ще попадне в т. 7, а не в т. 6, и ще изпитва същото ниво на удовлетворение u_m , както в т. 5 (Easterlin, 2001).

Разликата, която психолозите правят между полезност в момента на решението (англ. decision utility) и действително изпитвана полезност (англ. experienced utility), е видима ясно тук. Полезността при вземане на решението е очакваната (ex ante) удовлетвореност от даден избор измежду мно-

жество възможности. Изпитваната полезност е действително реализираната удовлетвореност (*ex post*) от направения избор в последствие. Когато пита-ме даден индивид за благосъстоянието му преди пет години или след пет години, можем да определим отговора му като отговор на въпроса как би се чувствал днес, ако имаше доход y_m (т.е. по-нисък от настоящия) или y_3 (т.е. по-висок от настоящия). В случая става дума за неговата полезност в момента на избора. Това обяснява например, защо той би отговорил, че не би се върнал на предишната си по-нископлатена работа (т. 4) и защо би приел друга, по-високоплатена работа (т. 6). Ако обаче действително приеме новата работа с по-висока заплата, материалните желания на индивида също биха се увеличили. Тогава, когато го попитаме колко щастлив е с доход y_3 , т.е. каква е неговата действителна полезност, се оказва, че е в т. 7, а не в т. 6 (Easterlin, 2001).

Резултатите от сравнителните изследвания на щастието са свидетелство за човешката адаптивност. Доходът и желанията се променят успоредно във времето, а хората могат да се чувстват задоволени и в обективно твърде материално ограничени условия. Изводите от тези резултати повдигат сериозни въпроси относно целите и ефективността на голяма част от икономическите политики. Както отбелязва социологът Джордж Хоманс по повод на други резултати, „[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“ (цит. по Easterlin, 1974).

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 облагодателстват, 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 остават ограничени от местните условия (Graham, 2005, с.47).

Широко разпространена интерпретация на парадокса на Ийстърлин в тази връзка 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“ (англ. *set point*) 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 (срв. с Proto, Oswald, 2017, с. 73). Следствието за политиките от тази перспектива е, че няма много какво да се направи, за да се промени щастието по пътя на икономическия растеж (Graham, 2005, с. 47; O'Donnell, Oswald, 2017, с. 44).

Типичният американец, 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 съвременното. 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 окол 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 (Easterlin, 1974).

Без съмнение хората се напасват към повечето промени в живота – и особено бързо към разширените възможности за потребление, които им носят повишенията на доходите. Резултатите на Ййстърлин показват, че индивидите се адаптират по-успешно в сферата на паричните отношения, отколкото извън нея, а променящи живота събития, като загубата на близки, имат дълготрайни ефекти върху щастието. От своя страна емпиричните изследвания в поведенческата икономика свидетелстват, че индивидите отдават субективно по-голямо значение на загубите, отколкото на придобивките

(срв. със Седларски, Димитрова, 2014). Тъй като стопанските политики по правило са насочени към повишване на паричните измерители на благосъстоянието, те надценяват важноста на увеличенията на дохода и подценяват ролята на други фактори за благоденствието като здравето, семейството и опасността от загуба на работното място (Graham, 2005, 47-48; O'Donnell, Oswald, 2017, с. 22-23).

Обществени измерения на разкритията на икономиката на щастието

Ричард Лайард (Layard, 2005) прави решителна заявка относно потенциала на изследването на щастието за подобряване на човешкия живот, пряко чрез промени в обществените политики. Той фокусира вниманието върху степента, в която човешкото щастие се влияе от статуса – което има като 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. Лайард подчертава също 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 – във форма на облагане на свръхповишенията в доходите и чрез преоценка на предимствата на заплащането на свършена работа (Graham, 2005, с. 51; Powdthavee, 2007).

Ако няма ясно изразена връзка между икономическия растеж и щастието, пред икономическата наука възниква въпросът защо да се стремим към растеж? Наистина, растежът остава важен за най-бедните страни. На това равнище растежът осигурява базовите условия за физическо оцеляване, необходими за преследване на щастието. Мъри (Murray, 1988, с.65) 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 други, споменати по-рано (срв. също с изданието на World Happiness Report за 2017 г. – Helliwell, Haifang, Wang, 2017; Hills, Proto, Sgroi, 2017) предполага, че държавите-членки на ОИСР вероятно следват да обърнат повече внимание на други неща, вместо на растежа. Както се изразява Гълбрайт (Galbraith, 1984), „да поставиш мебели в празна стая е едно. Да продължаваш да тъпчеш мебели докато основите се изкривят е съвсем друго“. Какви да бъдат тези други неща зависи от начините, по които можем да увеличим сумата на ползностите за индивидите в обществото от всички източници. Възможен вариант е да бъдат стимулирани промени в относителното богатство.

Един от проблемите с БНП на глава от населението, маркиран по-горе е, че пределната полезност на един долар най-вероятно е по-голяма за тези в долната част на кривата на Джини, отколкото за тези във високата ѝ част. Трупат се и свидетелства, подкрепящи тезата за положителна връзка между равенството и щастието и по този начин – възможната полза от облагането на луксозните блага на благосъстоятелните, така че „безделието и суетата на богатите да допринася по много лесен начин за облекчаването на бедните“ (Smith, [1776] 1910; вж. предложението на Франк за прогресивен данък върху потреблението, срв. със Седларски, 2015а). Важността на относителното богатство при определянето на щастието насочва към съществуването на трагедия на общите ресурси (англ. *tragedy of the commons*). С други думи, в едно растящо стопанство, добронамерената държава следва да глобява тези дейности, които увеличават абсолютното лично богатство на 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 допълнителна причина да се смята, че растежът в ОИСР води до глобална (относителна) нищета – заради увеличението на международното неравенство. Със сигурност подобна перспектива не е интернационалистка подкрепа за продължаващ икономически растеж на Запад (Kenny, 1999).

Налице са например свидетелства, че свободното време и щастието са положително свързани. Това показват изчисленията в изследване на Веенховен (Veenhoven, 1993) с данни от World Values Survey за 1990 г. и информация за средните часове труд на един зает. Четирите страни в изследването 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. В действителност свободното време в развитите икономики се увеличава, но производителността на труда нараства постоянно, което означава, че свободното време е можело да бъде увеличено много по-бързо. Това обстоятелство подсказва, че евентуално държавната политика би могла да възприеме курс към задължаване 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. със Седларски, 2015а; 2014; 2014а).

Причината за честите недоразумения в публичните политики 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, но са неутрални (или по-малко вредни) за материалния интерес на даден индивид, се превръщат в „рационални“ за този индивид (в светлината на горното вж. рационалността в българската пословица „Не е важно на мен да ми е добре...“). 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 (Frank, 1985; Kenny, 1999).

Макар че множество икономисти не биха се съгласили със специфичните препоръки на автори като Лайард, съществува нарастващо съгласие относно приложимостта като важен допълващ инструмент на допитванията за щастието в публичните политики. Учени като Динър и Селигман (Diener, Seligman, 2004), 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 заместител на брутният национален продукт при оценяването на икономическия напредък на страната (Graham, 2005, с. 51; Proto, Oswald, 2017, с. 65).

Заклучение

Дори за бедните страни, където почти със сигурност може да бъде установена каузална връзка между икономическия растеж и щастието, значението на относителните доходи има важни отражения. Съществуват многобройни свидетелства, че държави, които насърчават щастието пряко или полагат усилия да намалят неравномерното разпределение на богатствата, растат по-бързо. Каквато и да е природата на причинно-следствената връзка, действия, които повишават щастието и силата на социалното взаимодействие, са добри сами по себе си и могат да имат допълнителното предимство да насърчават също икономическия растеж. Няма логика тези промени в политиките да се отлагат, докато държавата е в състояние „да си ги позволи“. Определено равнище на икономическо благоденствие е необходимо условие за щастието, но изследванията в областта на икономиката на щастието установяват, че само материалното благосъстояние е далеч от достатъчно.

Веднъж достигнат определен стандарт на живот, връзката между растеж и щастие се разпада. Функциите на изпитваната полезност се изместват в противоположна посока на нивото на материалните желания. Проучванията показват, че 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 отрицателно влияние върху субективното благосъстояние, неутрализиращо 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). Очевидно щастieto е много по-сложно отколкото често се допуска, когато става дума за полезност. Това насочва фокуса в стопанските политики към допълващи или дори заместващи мерки спрямо традиционното стимулиране на икономическия растеж сам за себе си. Чувството на удовлетвореност в живота се основава на възможността за участие в широки социални отношения (вж. Kennу, 1999). Постиженията на икономиката на щастieto поставят детайлното изучаване на факторите на човешкото субективно благосъстояние и възможностите за неговото повлияване отново в центъра на икономическия анализ, с помощта на по-съвършено познаване на човешката психология от традиционните опростени допускания на конвенционалната икономическа теория. Бързото развитие на технологичните способности на човечеството, намаляващи оносителната стойност на материалните блага и на услугите спрямо тези на трайните междуличностни отношения, социалното включване, чувството за принадлежност и възможностите за творческа реализация, правят приложението на разкритията в полето на икономиката на щастieto наложително за извличане на пълния потенциал на противощастната поредна индустриална революция.

Бележки:

[1] Икономиката е считана за най-успешната обществена наука в голяма степен благодарение на използваните модели на човешкия избор, които традиционно се основават на индивидуално максимизиращо поведение и допускането за силно ограничен набор от аргументи във функцията на полезност на стопанските субекти. 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 в действителност описание на структурата на човешката мотивация (срв. със Седларски, 2014; 2015а).

[2] Такъв въпрос е например разминаването между оценката на икономистите за съвкупните ползи от глобализацията и по-песимистичните настроения в обществото, свързани с нея. Стандартните анализи, основаващи се на съвкупни измерители, базирани на дохода, предоставят важни изходни точки за оценка на влиянието на глобализацията върху бедността и неравенството. 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 обществата. Сред тях са несигурността, причинявана от краткосрочното придвижване в и извън състояние на бедност, ефектите върху благосъстоянието от промени в разпределението, в рамките на жизнения или доходния цикъл или размествания в разпределението на равнището на сектора, професионалната група или квартала, както и промени в декларираните нива на благосъстояние, поради повсеместното разпространение на глобална информация и влиянието ѝ върху местните норми на сравнение (Graham, 2005, 41-42).

[3] Вж. примера, описан от Робърт Франк, с избора на опасно за здравето работно място в ситуация на дилема на затворника, в който всеки индивид се стреми доходът му да не изостане от този на друг индивид от референтната група и така взема неблагоприятно решение (Седларски, 2015а; 2014; Powdthavee, 2007).

Референции:

Седларски, Т. (2015), Икономически теории (История на икономическата мисъл), поредица „Университетска библиотека“ на Университетското издателство „Св. Климент Охридски“.

Sedlarski, T. (2015), Ikonomicheski teorii (Istoria na ikonomicheskata misal), poreditsa „Universitetska biblioteka“ na Universitetskoto izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.

Седларски, Т. (2015а), Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика, Икономическа мисъл, 4/2015, с. 3-22.

Sedlarski, T. (2015a), Statusna ikonomika, institutsionalen dizayn i ikonomicheska politika, Ikonomicheska misal, 4/2015, s. 3-22.

Седларски, Т. (2014), Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк, Икономически и социални алтернативи, 4/2014, с. 117-134.

Sedlarski, T. (2014), Integrirane na sotsialnia status v ikonomicheskata teoria: statusnata ikonomika na Robart Frank, Ikonomicheski i sotsialni alternativi, 4/2014, s. 117-134.

Седларски, Т. (2014а), Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна винституционалната икономика, *Икономическа мисъл*, 1/2014, с. 95-114.

Sedlarski, T. (2014a), Sotsialnopsihologicheski aspekti na pazarnata razmyana institutsionalnata ikonomika, *Ikonomicheska misal*, 1/2014, s. 95-114.

Седларски, Т. (2013), *Нова институционална икономика*. София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.

Sedlarski, T. (2013), *Nova institutsionalna ikonomika*. Sofia, Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.

Седларски, Т., Димитрова, Г. (2014), Основни концепции в теорията на поведенческите финанси, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 12, с. 195-220.

Sedlarski, T., Dimitrova, G. (2014), *Osnovni kontseptsii v teoriyata na povedencheskite finansi*, *Godishnik na Stopanskia fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 12, s. 195-220.

Седларски, Т., Ж. Панайотов (2016), Изплъзващата се цел на щастието, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 13, с. 293-316.

Sedlarski, T., J. Panayotov (2016), *Izplazvashtata se tsel na shtastieto*, *Godishnik na Stopanskia fakultet na SU „Sv. Kliment Ohridski“*, Том 13, s. 293-316.

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.

Allen, R. (1934), *A reconsideration of the theory of value*, II. *Economica*, 1, pp. 196-219.

Blanchflower, D. G., A. J. Oswald (2004), *Well-being over time in Britain and the USA*, *Journal of Public Economics*, 88, pp. 1359-1386.

Brickman, P., & Campbell, D. T. (1971), *Hedonic relativism and planning the good society*. In M. H. Hapley (Ed.), *Adaptation level theory* (pp. 287-305). New York: Academic Press.

Cantril, H. (1965), *The Pattern of Human Concerns*. New Brunswick: Rutgers.

Clark, A. E., A. J. Oswald (1998), *Comparison-concave utility and following behaviour in social and economic Settings*, *Journal of Public Economics*, 70(1), pp. 133-155.

Diener, E., M. E. P. Seligman (2004), *Beyond money: Toward an economy of well-being*. *Psychological Science in the Public Interest*, 5, pp. 1-31.

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

Easterlin, R. A. (2001), *Income and Happiness: Towards an Unified Theory*, *The Economic Journal*, 111 (July), pp. 465-484.

- 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.
- Frank, R.H. (1985), The demand for unobservable and other nonpositional goods, *American Economic Review*, 75(1), 101-116.
- Frey, B. S., A. Stutzer (2002), What can economists learn from happiness research?, *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402-435.
- 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, pp. 41-55.
- 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>.
- Hicks, J. (1934), A reconsideration of the theory of value, I. *Economica*, 1, pp. 52-75.
- 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.
- Hirsch, F. (1976), *The social limits to growth*. Cambridge: Mass.: Harvard University Press.
- 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), pp. 1908-1910.
- Kahneman, D., A. B. Krueger, D. Schkade, N. Schwarz and A. A. Stone (2004), A survey method for characterizing daily life experience: the day reconstruction method, *Science*, 2004, Dec 3;306 (5702), pp.1776-80.
- Kenny, C. (1999), Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?, *KYKLOS*. Vol.52, 1999 – Fasc.1, pp. 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*. London: Allen Lane.
- Marx, K. (1857-58), *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (Rohentwurf)*, Berlin, Dietz, 1953, 1st edn Moscow, 1939-1941.

- Mishan, E. (1967), *The Costs of Economic Growth*. London, Pelican.
- 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.
- Oswald, A. J. (1997), *Happiness and economic performance*, *Economic Journal*, 107, pp.1815-31.
- Powdthavee, N. (2007), *Economics of Happiness: A Review of Literature and Applications*, *Chulalongkorn Journal of Economics*, 19(1), April 2007, pp. 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
- Robbins, L.C. (1938), *Interpersonal comparisons of utility: A comment*. *Economic Journal*, 48(4), pp. 635-41.
- Scitovsky, T. (1992), *The Joyless Economy (Revised Edition)*. New York, Oxford University Press.
- Sen, A. (1995), *Inequality Reexamined*. Harvard University Press.
- Smith, A. ([1759] 1982), *The Theory of Moral Sentiments (Glasgow Edition)*. Indianapolis: Liberty Press.
- Smith, A. ([1776] 1910), *The Wealth of Nations*. London, J. M. Dent.
- 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, pp. 362-416.
- Veenhoven, R. (1993), *Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations 1946-1992*. Rotterdam: RISBO.
- Veenhoven. R. (1994), *Is Happiness A Trait?*, *Social Indicators Research*, 32, pp. 101-160.
- Veenhoven. R. (1995), *World Database of Happiness*, *Social Indicators Research*, 34: 299-313.

ИКОНОМИКА НА ЩАСТИЕТО: ОТНОСИТЕЛНАТА ПРИРОДА НА ЧОВЕШКОТО СУБЕКТИВНО БЛАГОСЪСТОЯНИЕ

Теодор Седларски

Резюме

В статията са анализирани проблеми, които придобиват нова актуалност за икономическата наука в условията на разгръщащата се четвърта индустриална революция. Защо продължава да се отлага предвижданото от икономистите в края на XIX и началото на XX век 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? Повечето хора считат, че биха били по-щастливи, ако бяха по-богати. Данните от проучванията на субективното благосъстояние обаче противоречат на това широко разпространено схващане. Постиженията на икономиката на щастието поставят детайлното изучаване на факторите на човешкото субективно благосъстояние и възможностите за неговото повлияване отново в центъра на икономическия анализ с помощта на по-съвършено познаване на човешката психология от традиционните допускания на конвенционалната икономическа теория.

Ключови думи: субективно благосъстояние, щастие, относителен доход, абсолютен доход, показно потребление, социален статус, кардинална полезност.

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

HAPPINESS ECONOMICS: THE RELATIVE NATURE OF HUMAN SUBJECTIVE WELLBEING

Teodor Sedlarski*

Abstract

This article analyses problems which gain new popularity among economist in the context of the ongoing Fourth industrial revolution. Why is the ubiquitous decrease of work hours still not happening that was predicted by social scientists in the late 19th and the beginning of the 20th century? Why do individuals not reassign time towards leisure and creative activities in the wake of the constant rise of technological productivity? What impact on happiness have the ever increasing wants and the comparisons with others? Most people assume that they would be happier if only they were richer. The results of subjective wellbeing studies generally contradict this widespread belief. The insights of happiness economics put the detailed study of the factors for the subjective wellbeing and the possibilities to influence it back in the center of economic research through a more enhanced knowledge of human psychology than the conventional economic assumptions.

Key words: subjective wellbeing, happiness, relative income, absolute income, conspicuous consumption, social status, cardinal utility.

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

* Teodor Sedlarski, PhD, Assoc. Prof., Sofia University St. Kliment Ohridski, Department of Economics, Department of Economics, UNWE – Sofia, email: sedlarski@feb.uni-sofia.bg