

Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк

Теодор Седларски*

Резюме: В статията е систематизиран подходът на американския икономист Робърт Франк за включване на социалния статус в конвенционалните икономически модели на потребителския избор, разпределението на времето между работа и почивка, на дохода между спестяване и потребление и гр. Изхождайки от методологическия индивидуализъм като основно допускане в традиционния икономически анализ, Франк успява да разкрие изцяло нов за неокласическата икономика вътрешен теоретичен пласт, обясняващ както конкурентното поведение, така и привидните отклонения от него на реалните пазари, а именно имплицитните пазари на социален статус.

Ключови думи: относителен доход, позитивно потребление, социален статус, позиционни блага, статусно съревнование,

JEL: B40; D01, B52, D91, H23.

Ното *есопотісус*, загрижен за социалния си статус

Икономиката е считана за най-успешната обществена наука в голяма степен благодарение на използваните модели на човешкия избор, които традицион-

но се основават на индивидуално максимизиращо поведение и допускането за силно ограничен набор от аргументи във функцията на полезност на стопанските субекти (Postlewaite, 1998). В икономиката и науки като биологията, психологията и гр., 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 (Frank, 2004).

От времето на маржиналистката революция в края на 19. век в основата на икономическите модели на човешкото поведение е залегнала концепцията за индивидуалната полезност на рационалния *нот есопотісус*, 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 (Frank, 1997).

Ното *есопотісус* обаче се интересува от заплатата, която ще получи за извършването на определена работа, но не и от това, дали прекият началник и колегите му се възхищават и дали уважават неговите умения. Той купува автомобили и бижута заради утилитарната им стойност, а не за да се издигне в очите на другите. Математически

1 Теодор Седларски е доктор, доцент в катедра "Икономика", Стопански факултет на СУ "Св. Климент Охридски", e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

реалистичната ограниченост на икономическите модели на човешкото поведение, която прави възможно формулирането на прогнози за вземаните решения в определени ситуации, е същевременно причина за отдалечаване на икономическата методология от действителността и намаляване на способността ѝ за обяснение на важни аспекти на индивидуалното поведение, особено в ситуации, в които мнението на останалите има значение за отделния икономически субект (Postlewaite, 1998)².

Наблюдаваната в реалността загриженост за относителната позиция (*социален статус*) у хората получава специфична микроикономическа трактовка в работата на американския икономист Робърт Франк (Frank 1985; 1989; 1991; 1997; 2004; 2011). Изхождайки от методологическия индивидуализъм³ като основно допускане в традиционния икономически анализ, Франк успява да разкрие изцяло нов за неокласическата икономика вътрешен теоретичен пласт, обясняващ както конкурентното поведение, така и привидните отклонения от него на реалните пазари, а именно имплицитните пазари на социален статус.

Три прости презумпции стоят в основата на изгражданата от Франк теоретична рамка: 1) във всяко състезание може да има победител, само ако в него има и губещ; 2) мерки, които предоставят еднакви предимства за всички съперници в състезанието (или ги ощетяват еднакво) не оказват влияние върху очаквания краен резултат; 3) участието в мнозинството от важни-

² Дори се излагат съмнения в коректността на изводите от стандартния икономически анализ, игнориращ социални мотиватори и неформални договорености (институции), влияещи например на поведението на трудовите пазари (Postlewaite, 1998). Вж. също опита да се преодолее този методологически недостатък с помощта на концепцията за идентичност като аргумент във функцията на полезност (Akerlof, Kranton, 2005).

³ В отлика от по-ранните приноси със социологически уклон в тази област на Веблен, Галбрайт и др.

те съревнования е на доброволни начала (Frank, 1985, с.4). На макроскопично социално равнище това означава, че в пазарното стопанство като състезателна организация на човешките отношения по повод на материалното благополучие винаги ще има по-заможни (победители) и по-малко заможни (губещи), а промяната в средния стандарт на живот в дадено общество няма да измени основните правила и резултати на играта⁴.

Всъщност темата за статусното изменение на потреблението и дохода присъства нерядко в икономическите съчинения, но от научната общност не ѝ се приписва приоритетно значение (факт, който не успяват да променят и ранните публикации на Франк). Например Дюзенбери (Duesenberry, 1949) пише, че т.нар. „демонстративни ефекти“ (*demonstration effects*) карат хората да имитират потребителските навици на стоящите над тях в доходната йерархия. Лаибенщайн (Leibenstein, 1950) представя с инструментариума на конвенционалната микроикономика т.нар. „снобски блага“ (*snob goods*) и „ефекти на принадлежността към клуката“ (*bandwagon effects*). Значението на относителния доход в противовес на промяната в абсолютния доход е изследвано от Easterlin (1973)⁵, Hirsch (1976); Scitovsky (1976,

⁴ Срв. с идеята за *тимотиция* (състезателен суетен, търсещ признание) характер на стопанската дейност (Фукуяма 2006, с.270). Фукуяма се доближава плътно до Вебленовата и Галбрайтовата концепция съответно за *leisure society* или *affluent society* – трупането на собственост е резултат от тимотичен стремеж към признание в комбинация с желание за потребление. Тъй като потреблението в съвременните развити общества е много над „естествените нужди“, то може да се обясни главно със социални фактори.

⁵ Ричард Йустърлин (Easterlin, 1973) е сред първите икономисти, привлекли вниманието на гилдията върху данни от допитвания, които показват действителната връзка между материалния стандарт на живот и нивата на субективно благосъстояние (срв. със Сегларски, Панайотов, 2014). Три са основните тенденции, открити от Йустърлин при анализа на данните от самооценката на личното удовлетворение. Първо, равнището на житейско удовлетворение на респон-

гл.7); Thurow (1980); Layard (1980) и др. (Вж. Frank, 1985, с.33).

Темата за показното потребление от творчеството на Веблен или „позиционните блага“ (*positional goods*) в работата на Ф. Хирш (Hirsch, 1976), които се търсят не заради конкретните си качества, а поради статутните си характеристики (при сравняване с другите), намира у Франк своето съвременно развитие. Индивидуалните предпочитания зависят от групата, към която икономическите субекти са решили да се присъединят, както и от желаността за статут в нея⁶. Ако например всички в дадена социална група изберат да се обличат скромно, това ще запази предишните статутни позиции непроменени. Когато отделен индивид обаче вземе такова решение сам, той рискува спад в относителната си позиция с всички произтичащи от това неблагоприятни ефекти.

дентите в дадена страна кореспондира пряко с размера на дохода – богатите хора обикновено са по-удовлетворени от по-бедните си сънародници. Второ, средните нива на житейското удовлетворение в дадена държава проявяват тенденция да са силно неизменчиви за дълги периоди, дори през тях да е наблюдаван значителен икономически растеж (неколкократно увеличение на БВП на глава от населението) (срв. със Седларски, Панайотов, 2014). Трето, средните нива на самооценката на житейската удовлетвореност се различават съществено в различните страни, като при това те не са силно корелирани с равнището на БВП (срв. също с Frank, 2004). Ийстърлин е на мнение, че горните три емпирични тенденции подкрепят хипотезата, че *относителният доход* е много по-важен фактор за индивидуалните нива на удовлетвореност от размера на абсолютния доход. Неговият песимистичен извод е, че икономическият растеж не подобрява човешката ситуация, тъй като независимо от стопанския възход на дадено общество, измерен в абсолютни величини, хората, които са в относително по-неблагоприятна материална ситуация ще имат по-ниски нива на удовлетвореност от материално по-задоволените (Frank, 1997).

⁶ Т.е. рационалното оптимизационно поведение не е независим индивидуален процес, затворен само в отношението между икономическия субект и разполагаемите блага, както в неокласическата представа (вж. Postlewaite, 1998; срв. със *социологическата концепция* за социална роля).

Привличането на статуса като аргумент във функцията на полезност на индивидите същевременно дава възможност за ендогенизиране на обяснението на формите на социален контрол за ограничаване пазарната конкуренция (срв. с Polanyi, 1997; Седларски, 2011; 2014). Обществени регулации за безопасност и добри условия на труд, нормираното работно време и други „патерналистични“ мерки, понижаващи степента на свобода на пазарното действие, имат за цел да намалят „залозите“ в играта за надмощие еднакво за всички участници. В противен случай конкуренцията за по-висока печалба (или заплата) би се водила до изчерпване на всяка възможност за намаляване на разходите чрез влошаване на условията за труд и повишаване на риска (Frank, 1985, с.11-12)⁷. Франк сравнява ситуацията с тази при спортната надпревара. Победител в боксовия мач би имало, независимо дали участниците носят предпазни ръкавици или не. Когато обаче се въведе задължителното правило да се използват ръкавици, победата се постига с по-малко поражения за всички, оставайки все така желана заради статуса, който носи⁸. Всеки хокеен играч, например, е по-маневрен, когато не носи предпазен шлем и би предпочел да участва в мачовете без него. В крайна сметка, ако такова поведение се разреши, всички биха играли необезопасени, за да постигнат по-лесно победа (равновесие по Неш). Цената би била множество наранявания. Когато обаче играчите и в двата хокейни отбора носят шле-

⁷ Масовият избор на служителите в частния сектор в България да се осигуряват социално на минимална заплата, а да получават разликата в брой, може да се разглежда като свидетелство за недалновидното индивидуално поведение, предвидено от Франк (Frank 1985, с.11-12).

⁸ Ако изведнъж, пише Франк (Frank, 1985, с.7), качеството на обучение във всички университети по света спадне наполовина, студентите в Харвард ще продължат да се чувстват лидери сред своите връстници по света.

мове, т.е. видимостта и маневреността е намалена еднакво за всички, играта отново е възприемана като „честна“ (победата е честно оспорвана и носи очаквания висок статус)⁹. Решението да не се носи шлем засяга не само играча, който го взема, но и всички останали. В играта е важна не абсолютната способност да се играе добре, а *относителната* – да се играе по-добре от противника (Вж. Frank, 2004).

Зависимост на полезността от базата за сравнение

Едно от първите изследвания в психологическата литература върху ролята на контекста (базата за сравнение) за човешките възприятия е книгата на Хари Хелсън „Теория на нивото на адаптация“ („Adaptation-Level Theory“) от 1964 г. В нея авторът представя резултатите на проучвания, показващи, че човешката нервна система реагира по-малко на аболютни-

⁹ Наложението от държавата задължителни (за всички) форми на спестяване (например вноските за социално осигуряване) имат, по мнението на Франк (Frank, 1985, с.11), сходна цел. В този контекст множеството съществували в историята институции, ограничаващи конкурентния сблъсък между индивидите в обществото – моралните норми на чест и достойнство при воденето на битка или дуел, но и разглежданите от Карл Полани и Макс Вебер ранни социални институции, регламентиращи стопанската дейност като гилдийната организация, имат за цел осигуряване на по-безопасна (контролирана) статусна надпревара. Премахването на традиционните ограничения с институционалните преобразувания на Ренесанса (Втората икономическа революция в терминологията на North, Thomas, 1973) дава простор за (нечестна според много от предишните норми) борба на всеки с всекиго с всички възможни средства за статус чрез притежание. Свободната конкуренция, която Хайек възхвалява като най-висша форма на координация на човешките усилия и организация на обществените отношения, е всъщност тъкмо това, към чието потискане са били насочени съзнателно или несъзнателно институционалните усилия на цели култури (срв. с North, Wallis, Weingast, 2009, с.15). Не е учудващо тогава, че непосредствено след възвеждането ѝ, в пазарния 19-ти век, тя нанася обществените поражения, описани от Полани, преди да бъдат изработени нови механизми за социален контрол над поведението на свободния пазар.

те нива на произволен стимул, отколкото на отклонението (разликата) между тях и съответната норма (релевантната референтна стойност) за дадената среда. Затова жител на Хаваи би чувствал един ноемврийски ден с температури от десетина градуса като студен, докато гражданин на Монреал би го оценил като приятно топъл. Друго нагледно потвърждение на теорията е, че светлина с една и съща интензивност се възприема като силна в мрачно пространство или като слаба при висока околна осветеност.

Описаният ефект на адаптация се оказва част от по-обща характеристика на човешките възприятия и се наблюдава и при потреблението на нови блага или удобства, които след време започват да се възприемат като нормални и не носят началните равнища на удовлетворение¹⁰. И обратно, множество изследвания установяват, че претърпелите инцидент и парализирани

¹⁰ Вж. в тази връзка тезата на Дж. К. Галбрайт за идеологическия характер на убеждението, че потреблението на по-голямо количество блага води до житейско щастие и конституирането му като основна цел на индивидуалните усилия в пазарното общество. Културологични изследвания като това на Р. Ингълхарт също отхвърлят икономическото развитие като самоцел: „Отвъд определен праг от доход на глава от населението по-високите доходи намаляват ръста на субективното благополучие“ (Inglehart, 1997, с. 38). Както твърди Таунсенд (Townsend, 1979, с.17-18): „Всяка строга концептуализация на социалното определяне на нуждата унищожава идеята за абсолютна нужда ...“. Още Маркс пише, че потребностите се увеличават с нарастването на производителността на труда, а за щастие е необходим баланс на потребности и възможности за производство. В съвременните общества желанията изпреварват възможностите, въпреки бързото нарастване на последните (срв. с Фукуяма 2006, с. 198; Frank 1985, с.32-33; Sen 1983). Дори възвеждането в първия закон на Госен за намаляващата пределна полезност от потреблението може да подсказва илюзорността на хедонистичния идеал на консуматорското общество (щастие чрез максимизация на потреблението). В историята големите култури са се отличавали именно с ефективни решения (светогледни системи, философия, религия) за ограничаване на непосредственото задоволяване на желанията.

индивиди преживяват период на тежка депресия и дезориентация след събитието, но само след година отчитат същата комбинация от настроения и емоции като при здравите хора. Подобни резултати показват проучванията сред слепи или физически деформирани хора (вж. Канеман, 2012, с.531-533). От друга страна спечелилите лотария действително преживяват очаквания период на еуфория в седмиците след голямата печалба, но последващи допитвания няколко години по-късно установяват, че тези хора не са по-щастливи от преди печалбата и дори в много отношения са по-нещастни от преди (Frank, 1989).

Горните примери илюстрират ключовото значение на контекста за човешкото удовлетворение. В неокласическия модел на потребителския избор полезността зависи само от настоящото ниво на потребление. Действително в множество ситуации то е решаващо и моделът дава добри резултати, но очевидно пропуска нещо много важно. За да се предвижда правилно човешкото поведение, да се съди за благосъстоянието или да се водят адекватни стопански и социални политики, е необходимо не само да се познават нивата на потребление, но и референтната рамка (базата за сравнение), на основата на която те се оценяват (Frank, 1989).

Биологични свидетелства за вниманието към статуса

Франк привежда доказателства от изследвания в природните науки, че в човешката нервна система е заложено вниманието и към ранга, относителния статус в социалната група (точно както при другите висши бозайници) (Frank, 1985, с.21-27).

Например McGuire et al. (1982; вж. също Raleigh et al., 1984) показват, че относителната статусна позиция може да повлияе на основни биохимични процеси в нервната система. В изследване на 19 групи въз-

растни маймуни те установяват, че в доминантния представител във всяка група се наблюдава 50 % повишение на нивата на невротрансмитера серотонин, влияещ върху настроението и поведението. Авторите извършват проверка на посоката на причинността, като се оказва, че по-високите нива на серотонина са следствие, а не причина за доминантната позиция. За целта те отстраняват доминантното животно от всяка група и го изолират в отделна клетка. След приблизително 72 часа равнищата на серотонин у него спадат до характерните за индивидите в подчинено положение, докато новият лидер на групата развива високите нива на предишния. Когато първоначалният доминиращ индивид е връщан в групата, той възстановява позицията си и нивата му на серотонин отново възвръщат високите си стойности. По-високите концентрации на серотонин се свързват с чувство на благополучие, докато по-ниските – с нарушения в съня, раздразнение и антисоциално поведение. Сред хората McGuire et al. (1982) установяват завишени нива на серотонин при водачите на студентски клубове или спортни отбори.

Еволюционно обяснение на вродената загриженост към статуса е, че високият статус дава предимство при достъпа до оскъдни ресурси, които са на разположение на групата (Frank 1985, с.7-8) и с това повишава вероятността от предаване на гените на притежаващите го индивиди. Според еволюционната парадигма функцията на полезност е механизъм, който кара хората да се държат по начини, увеличаващи шансовете им за оцеляване и размножаване. Най-общо ролята ѝ е да възнагражда индивида, когато постига напредък по отношение на тези цели. Например удоволствието, което ни носят сладките храни, вероятно е еволюирало през продължителен период, в който храната е била оскъдна и поемането на висококалорична храна е уве-

личавало шансовете за оцеляване. Вероятно желанието от изкачването до по-високо стъпало в социалната йерархия и свързаното с него удовлетворение е еволюирало по същите съображения (Postlewaite, 1998; Frank, 2004).

При голяма част от животните, особено при тези, които стоят генетично най-близо до човека като шимпанзетата, се наблюдава силно изразена йерархичност в социалната структура, в която високоставените членове се наслаждават на редица предимства в сравнение с останалите. В типичния случай те включват привилегирован достъп до храна и до възможности за размножаване. Например при множество видове социалният ранг на мъжките се определя във физическо противоборство, което дава очевидни основания на женските да предпочитат за размножаване по-високоставени в йерархията мъжки. Те са по правило физически по-силни и са способни да осигурят по-добра защита на потомството, а предаването на качества им на следващото поколение би осигурило и на неговото потомство по-висок статус и оттам по-добри възможности за продължаване на рода (не е необходимо желаното от мнозинството женски качество у мъжките да допринася директно за оцеляването – при положение, че то се предава по наследство, чифтосването с мъжки, които го притежават, ще увеличи шансовете и на потомството за размножаване, вж. например дългите опашки при петлите¹¹). В случай,

¹¹ Франк използва примери от природата, където конкуренцията за предаване на гените води понякога до резултати, които са оптимални от гледна точка на шансовете за размножаването на отделните индивиди, притежаващи ценени от женските характеристики, но намаляват способността за оцеляване на вида като цяло. Такива са прекомерно разрасналите се рога на елените след поколения естествен подбор или гигантският размер на мъжките при някои видове морски бозайници. Макар големите рога да дават предимство при борбите за чифтосване, те затрудняват придвижването на мъжките в гористи местности, правейки ги лесна жертва на хищници. Подобни са последи-

че поколението на женските, които избират мъжките индивиди за размножаване на основата на социалния статус, притежава предимство в еволюционната надпревара, автоматично следва, че мъжките, които се стремят да повишат статуса си, придобиват еволюционно предимство. Ако приемем, че хората са резултат от подобен продължителен еволюционен процес, при тях би следвало да се наблюдават поне остатъци от стремежа към по-висок социален ранг дори в модерните общества, тъй като за да изчезне една еволюционно придобита характеристика в общия случай е необходимо тя не само да престане да играе роля за оцеляването на вида, но и да се превърне в неблагоприятен фактор за него. Дори тогава е необходим дълъг период на селекция (Postlewaite, 1998).

Изводът е, че психологическият възнаграждаващ механизъм – центърът на удоволствието в мозъка – се активира по тези причини не от абсолютни стойности, а от подобряващи се условия, или по-общо от условия, които са благоприятни в сравнително отношение (срв. със Scitovsky, 1976). Това обстоятелство разкрива още веднъж съществената непълнота на неокласическия модел на човешката мотивация. Хората по правило не се стремят да максимизират функции на полезност, в които нивата на потребление са основните аргументи. Нито пък действат по начин, който съвпада с предположението, че това е тяхната мотивация (срв. с концепцията на Милтън Фридмън за позитивната икономическа наука). Индивидите по-скоро изпитват удо-

ята на натрупването на значителна телесна маса при тюлените или морските лъвовете. Аргументът на Франк, е, че конкуренцията както в природата, така и в обществото (срв. с концепцията за "невидимата ръка" на Адам Смит) невинаги води до желани резултати, изразяващи се в повишена жизнеспособност на равнище индивид или общност. Т.е. ограничаването ѝ в обществото е легитимно в случаите, когато отрицателните ефекти от нея започнат да надделяват над положителните (вж. Frank, 2011).

волствие, ако се справят добре по отношение на местните норми – ако потребяват повече отколкото в миналото, ако потребяват повече, отколкото останалите потребяват при сходни условия в настоящето и т.н. Понякога следствията от този начин на представяне на мотивацията съвпадат с прогнозираните от неокласическия модел, но често са налице съществени различия (Frank, 1989).

В един несигурен свят местните норми съдържат ценни насоки за това как индивидът да си поставя реалистични цели. За да установи кое е постижимо, е важно да знае какво са постигнали останалите, както и да сравнява с постигнатото от самия него в миналото (Frank, 1989). Локалният статус (в непосредственото обкръжение) е преди всичко добър ориентир за енергията, която всеки следва да изразходва при набавянето на необходимите за оцеляването ресурси. Ако във всяка ситуация индивидът инвестира максимална енергия, скоро ще се намери лишен от сили (които обикновено са му жизнено необходими в кратки критични моменти). Ако обаче пести прекалено много усилия, е вероятно да попадне в по-долна статусна група, поставяща го в неблагоприятно положение при достъпа до ресурси (Frank, 2004). Доминантната стратегия тогава ще бъде съобразена с усилията, които полагат другите, намиращи се в пряка конкуренция с него. Според Франк (Frank, 1985, с.18-21), така, както еволюцията е развила несъзнателни реакции на животозастрашаващи ситуации, които са прекалено важни, за да се оставят на разпореждане на когнитивно ниво (срв. с телесните реакции „бий се или бягай“; симптомите на глада и пр.), така в несъзнателното е останало автоматично реагиране на статусни сигнали и непрекъснато внимание към относителния статус в групата (гълтницата, стадото), което се проявява в множество ситуации.

Социални свидетелства за значението на статуса

През последните години нараства икономическата литература, посветена на значението на *относителните нива* на потребление (relative consumption) и доход. Например Нюмарк и Постълеуейт изследват как индивидуалното предлагане на труд (решението да се работи вместо да се остане у дома) зависи от дохода на важни членове на референтната група. Традиционният проблем при подобен род проучвания се отнася до откриването на хората, които даден субект възприема като своя референтна група. Двамата автори подхождат към задачата като изследват поведението на двойки сестри: зависи ли решението на жените да работят извън дома от материалното благосъстояние на техните сестри. За извадка от жени, чийто сестри не работят, Нюмарк и Постълеуейт установяват, че е с 16 до 25 % по-вероятно участниците в нея да работят, ако доходът на съпруга на сестра им е по-висок от дохода на собствения им съпруг (Frank, 1997; срв. с Postlewaite, 1998).

Бол и колектив демонстрират експериментално, че промяната на социалния статус на индивидите оказва забележимо влияние върху „условията на търговия“ за тях при пазарна размяна. Например наполовината участници в лабораторен икономически експеримент се раздават „звезди“ („червени точки“) на основата на предварителното им представяне в очевидно безсмислена викторина. Притежателите на отличителните знаци получават значително по-изгодни предложения за сделки в сравнение с останалите „нормални“ участници в експеримента (Frank, 1997).

Франк посочва, че в рамките на отделните фирми разликите в заплащането на служителите са много по-малки отколкото бихме очаквали, ако индивидите игнорираха относителните равнища на заплащане. Друго свидетелство е различната

структура на компенсационните пакети (формата на възнагражденията) за синдикално организирани и неорганизираните служители. Фактът, че служителите, организирани в синдикати получават много по-голяма част от общото си възнаграждение във вид на социални придобивки, вместо директно парично заплащане, може да бъде обяснен с помощта на проблеми по организацията на *колективно действие* (*collective action*, вж. Olson, 1965), породени от статусни съображения. Модели, в които субективната полезност зависи от нивата на *относителното потребление*, обясняват обстоятелството, за което липсва основание в традиционните икономически модели, че богатите спестяват значително по-голям дял от постоянния си доход в сравнение с бедните (Frank, 1997).

В свое проучване сред абсолвенти на университета Корнел Франк открива силна негативна зависимост между нивото на заплащане и възприеманата социална отговорност (престиж, обществен статус) на заеманата от завършилите студенти професионална позиция. Същата зависимост се проявява при сравнението на възнаграждението на експерти по съдебни дела като свидетели в полза на производители на цигари от една страна или на Американската сърдечна асоциация и други групи, работещи в полза на обществен интерес, от друга. Тенденцията е видима и при съпоставянето на заплащането на адвокатите на обществена практика (по-ниско) с тези в други сфери на правната дейност (по-високо). В допитване абсолвентите заявяват, че биха поискали големи финансови премии, за да се съгласят да започнат работа за работодател с по-ниска възприемана социална отговорност (Frank, 1997)¹².

¹² Франк използва за илюстрация на значението на социалното сравнение също резултатите от известния икономически експеримент "игра с ултиматум" (англ. ultimatum game). В играта участват двама – предлагач и приемач. В началото експериментаторът пре-

Многобройни допълнителни свидетелства в психологическата литература и поведенческата икономика водят до извода, че след определен праг на бедност увеличението в потреблението нямат за резултат трайно повишаване на възприеманото благосъстояние. По-голямо значение изглежда има стремежът да бъдат изпреварени останалите по отношение на относителните нива на потребление, доход и обществен статус, който е свързан с идентични психологически ефекти както в бедните, така и в богатите страни. Хора, които постигат повече в живота в сравнение с останалите и чието материално състояние се подобрява във времето, са по-удовлетворени от тези, които се справят относително по-зле и чието материално благосъстояние бележи спад, независимо от абсолютното му равнище (Frank, 1997; 2004).

Пазар на статусни позиции

Тъй като хората са социално мобилни, съзнателно или (по-често) несъзнателно индивидите избират своите референтни групи (работно място, учебно заведение, членство в клубове, приятелски кръгове)

гостава на предлагащия определена сума, например 100 лв., част от която предлагащият трябва да отдели за приемащия. Приемащият трябва да се съгласи с така направената оферта, за да могат двамата участници да задържат предложените им в експеримента реални пари: приемащият – сумата, предоставена му от предлагащия, а предлагащият – остатък от цялата сума. В противен случай и двамата не получават нищо. Ако за приемащия значение има само повишението на възможностите за потребление в абсолютно изражение, той би приел всяка положителна (>0 лв.) оферта. Ако обаче относителният размер на получената сума спрямо задържаната от предлагащия също влияе на решението му да приеме офертата, крайно "несправедливи" делби на разиграваната в експеримента сума (например 99 лв. за предлагащия и само 1 лв. за приемащия) ще бъдат отхвърлени от него и с това двамата участници ще загубят всичко. Знаейки това, предлагащият няма да рискува с подобни оферти и ще предложи "по-справедливо" разпределение. В крайна сметка загрижеността за относителното му положение прави позицията в преговорите на приемащия много по-силна (Frank, 2004).

така, че статусните им предпочитания да бъдат задоволени. Понеже предпочитанията им се различават, между икономическите участници възникват имплицитни пазари за лидерски и подчинени позиции в съответните групи¹³. Пазарът на статус съществува и поради факта, че близкото обкръжение има много по-голямо психологическо значение като основа за сравнение от далечните или абстрактните групи (вж. отново горното биологическо обяснение; ако съизмерването би било глобално, индивидите не биха сменяли тесните си социални групи, за да променят статуса си¹⁴). Например когато определят себе си като бедни или богати, хората в развитите страни обикновено не се сравняват с тези от третия свят, а с живущите в своя квартал. Новината, че известен милионер е реализирал огромна печалба, засяга възприемания личен относителен статус много по-малко отколкото незначително намаление или повишение на заплатата на колега на работното място (Frank, 1985, с.8; 1991)¹⁵.

¹³ Подчинените позиции могат да изискват от елита на групата компенсации под различна форма, тъй като без тях не би имало и лидери (според презумцията 1 на стр. 118). Лидерите биха направили този разход, ако оценяват по-високо целостта на групата, т.е. своето водещо положение в нея. Поради последното обстоятелство подчинените позиции, също като водещите, имат („пазарна“) цена.

¹⁴ Подобно на групите във футболните първенства те избират да се състезават в групи, изискващи големи или по-малки усилия (цена) за постигането на локална победа (статус).

¹⁵ В тази перспектива социални явления след прехода към пазарно стопанство в Източна Европа като носталгията към социализма са лесно обясними: предишното равенство в доходите е предпочитано от статусна гледна точка от индивидите, които – дори с по-високи абсолютни реални доходи днес – усещат понижение в относителната си статусна позиция спрямо други, станали по-заможни членове на близкото си обкръжение. Още в социалистическия период достъпът до западни стоки и по-високия стандарт на живот създава проблеми поради неблагоприятното сравнение с местните. Иронично, на този по-ранен етап тъкмо нарасналите желания, породени от срав-

тът като дадено равнище на потребление би донесло повече полезност, ако е сравнително по-голямо от потреблението на околните и обратно, рационалните индивиди ще манипулират съзнателно обкръжението, с което сравняват своето потребление. Привидното следствие е, че всеки би избрал да работи с най-неспособните колеги в службата или да живее в най-бедните населени места. Разбира се, ситуацията е по-сложна. Аритметиката показва, че половината от хората при всички положения трябва да заемат долната половина от разпределението на доходите. Така, ако принадлежността към горната половина носи полезност, за нея трябва да бъде заплатена цена. Както Робърт Франк демонстрира, размяната на скрития, често несъзнателен пазар на социален статус води до това, че най-производителните работници в дадена фирма получават далеч по-ниско възнаграждение от стойността на своя пределен продукт, докато най-непроизводителните – много по-високо възнаграждение от стойността на своя пределен продукт. Също така хората, които са в горната половина на разпределението на благосъстоянието в определен квартал, биха могли да си позволят живот в квартал с по-добри училища за децата им, но с цената на това да бъдат в долната половина на доходното разпределение (Frank, 1989).

Макар търсенето на благоприятен контекст винаги да е свързано със заплащането на цена в широк смисъл, остава пространство за стратегическа манипулация. Индивид, който отделя много време за со-

тветствие с капиталистическите икономики, водят до недоволство от социалистическия стандарт на живот и относително бързото решение за замяната му с пазарна икономика. След прехода, недоволството от новата обществена система обаче расте още по-бързо, тъй като стандартът на живот в развитите стопанства и на бързо станалите заможни членове на собственото общество се е превърнал вече в непосредствена база за сравнение (срв. със Сегларски, 2014; Фукуяма, 2006, с.198).

циализация със семейството и приятелите си, може да няма особена изгода да заплаща за по-висока статусна позиция сред колегите си на работното място. Напротив, за него си заслужава да получава премия в заплащането над пределния му продукт (вж. горния абзац), бидейки по-нискостатусен работник във високопродуктивна фирма. Обратно, човек без деца в училищна възраст може да се наслаждава на по-висок статус в по-беден квартал или населено място, без да носи бремето на по-нискокачествените училища там (Frank, 1989).

За да илюстрира проблемите пред потребителския избор с отчитане на статусното съревнование, Франк използва пример като долния за онагледяване на решенията в контекста на пазара на труда (вж. Frank, 2004).

Иван и Петър образуват представителна "общност" и всеки е изправен пред избор да работи "безопасна" работа със заплата от 500 лв. на месец или "опасна" работа със заплата 550 лв. на месец. По-ниската заплата за безопасната работа се дължи на допълнителните разходи на работодателя да изгради и поддържа обезопасяващо оборудване. Разликата между опасната и

безопасната работа е "само" в очакваната продължителност на живота – тя е с 10 години по-малка при опасната работа.

Иван и Петър избират независимо един от друг и всеки предпочита работата, която очаква му донесе най-висока полезност. Двамата имат еднакви предпочитания – удовлетворението им от дадена работна позиция зависи от три фактора: (1) абсолютен размер на заплащането; (2) относителен размер на заплащането и (3) безопасност на работата. Функцията на полезност на Иван има следния вид:

$$U = X + R + S$$

където X е месечният доход на Иван в левове, R е удовлетворението на Иван от относителната му доходна позиция ($R=200$, ако получава по-висока заплата от Петър; $R=0$, ако заплатите им са еднакви и $R=-200$, ако получава по-ниска заплата от Петър), $S=100$, ако работата е безопасна или $S=0$, ако работата е опасна.

Същата е и функцията на полезност на Петър.

При така зададените възможности и функции на полезност достижимите нива на полезност на двамата участници могат да бъдат обобщени в следната таблица.

Таблица 1. Избор на безопасно или опасно работно място, ако относителният доход има значение

Избор на Иван	Избор на Петър	
	Безопасна работа за 500лв./месец	Опасна работа за 550лв./месец
Безопасна работа за 500 лв./месец	$U=600$ за всеки (втори най-добър вариант и за двамата)	$U=750$ за Петър, $U=400$ за Иван (най-добър вариант за Петър и най-лош за Иван)
Опасна работа за 550 лв./месец	$U=400$ за Петър, $U=750$ за Иван (най-добър вариант за Иван и най-лош за Петър)	$U=550$ за всеки (трети най-добър вариант и за двамата)

Тъй като според приетите функции на полезност всеки от двамата участници извлича полезност на стойност 100 лв. на месец, когато работата е безопасна, а безопасността струва само 50 лв. по-мал-

ко доход на месец, решението да се започне безопасна работа изглежда като очевидния избор и за двамата. Но отплатите, систематизирани в Табл. 1, поставят Иван и Петър пред дилема на затворника и социално

оптималният изход вече не е толкова сигурен (Frank, 2004).

Да допуснем, че Петър избира безопасната работа. Най-привлекателният вариант за Иван тогава би бил да избере опасната работа. В този случай той се отказва от полезност на стойност 100 лв. на месец, за да получи само 50 лв. повече месечен доход. Но според функцията му на полезност той придобива и допълнителна полезност на стойност 200 лв. на месец от по-високия статус, който има заради по-голямото заплащане (Frank, 2004).

При варианта, в който Петър избира опасната работа, най-изгодният избор за Иван е отново да избере опасната работа. Вземайки това решение, Иван си осигурява третата най-добра възможност, достъпна за него, докато изборът на сигурна работа би довел до най-лошата комбинация. С други думи, без значение какво избере Петър, Иван осигурява по-добър резултат за себе си, ако избере опасната работа.

Структурата на стимулите на Петър е същата: независимо какво избере Иван, за Петър е по-добре да започне опасната работа. Така, подобно на класическия случай на дилема на затворника, ако всеки играч избира независимо от другия, следвайки своя егоистичен интерес, ще се стигне до по-неизгодния и за двамата вариант в сравнение със ситуацията, в която и двамата избират алтернатива, която е за предпочитане за двамата едновременно – т.е. безопасна работа. За никой от играчите обаче по-благоприятната обща алтернатива “не се изплаща”, ако действат независимо. Ето защо двамата с готовност биха одобрили споразумение или регулация (неформална или формална норма), което ги обвързва с поемането само на сигурна работа и би ограничило възможностите за статусна надпревара (Frank, 2004).

Статусна надпревара и рационалност на индивидуалния избор

Възниква въпросът защо въпреки наличните свидетелства за значението на относителното потребление и богатство, които могат да доведат до по-продуктивни варианти за приложението на икономическите ресурси от гледна точка на субективното благосъстояние, хората най-често не съобразяват своите решения с тях?

Едно от обясненията на статусните деформации при потребителски избор очевидно се крие в обстоятелството, че когато ползите от един избор зависят от относителната позиция, индивидуалните очаквани ползи, както видяхме в горния пример, се отличават от обществените. Тези отклонения в потребителския избор биха съществували и при съвършено информирани субекти. Нагледна илюстрация представя надпреварата във въоръжаването. От перспективата на отделната страна най-неблагоприятният сценарий е този, при който опонентите се въоръжават, а тя – не. Обаче ако всички увеличават въоръжението си, никой няма да е по-сигурен от преди. Понеже всички гържави осъзнават значението на паритета във въоръжението, резултатът обикновено е напразно разширяване на военните бюджети. Разбира се, страните биха харчили значително по-малко за въоръжаване, ако вземаха решенията за военните си бюджети съвместно. Така освободените ресурси биха били приложими в сфери, които действително увеличават субективното благосъстояние (Frank, 1997).

Друг пример, който Робърт Франк привежда, е свързан с типичното разпределение на бюджета на средното американско семейство. От една страна в интерес на родителите е да спестяват в пенсионни фондове за времето след активна възраст, от друга страна обаче семействата се

стремят да осигурят възможно най-доброто образование на своите деца, което ще им даде достъп до високоплатени позиции. В условията на американската образователна система това означава стремеж за закупуване на дом в района на най-добрите местни училища. Така родителите решават да се откажат от част от потенциалните си спестявания, за да се преместят близо до реномирано училище (Frank, 1997). Подобно на колективната гледна точка при международната надпревара във въоръжаването обаче, подобни усилия са по правило безполезни. "Добро" образование е относителна категория, както е относителна категорията "бърз" бегач (удовлетворението на победителите винаги ще е по-голямо от това на следващите по резултат). Ако всяко семейство се отказва от спестявания (родителите работят извънредни часове, отказват отпуски, поемат рискована работа, не се осигуряват пенсионно), за да купят дом в по-добър училищен район, ефектът е наддаване за добрите имоти и повишаване на цените им. В крайна сметка семействата ще се сдобият със същите жилища, както в случая, ако всички бяха похарчили по-малко средства за имоти. Жертвани са спестявания, които биха увеличили благодеянието на семействата на старини, само за да се постигне нулев резултат. Въпреки това обаче надпреварата – подобно на тази във въоръжаването – не може да бъде спряна от никое семейство поотделно, а само в резултат на колективно решение (Frank, 1997; 2004).

Сходна е ситуацията на служителите на дадено работно място: шансовете за повишение в службата често зависят от относителния брой на часовете, в които даден служител остава в бюрото. Ако например служител в правна кантора си тръгва всеки ден от работа в 17 ч., вместо в 20 ч., той не само ще получава по-малко месечно възнаграждение, но и вероятността за повишаването му в длъжност ще бъде по-

малка. Ако всички в кантората работеха по-малко, шансовете за повишение на никого не биха били засегнати. Разбира се всеки отделен служител може да взема решения само относно собствените часове труд и не може да налага на останалите да намалят своите. Изследванията показват, че служителите в правните кантори биха предпочели всички да работят по-малко часове и да получават по-ниски възнаграждения, но малцина се решават да предприемат такава индивидуална стъпка (Frank, 1997; 2004).

Обстоятелствата са подобни още на етапа на подбор на персонал. Един от ефективните начини да се създаде по-добро впечатление при интервю за работа е чрез елегантно официално облекло. Равновесната по Неш стратегия би била всички интервюирани да похарчат значителни суми за делово облекло, което няма да подобри първоначалното разпределение на шансовете им за успех. По-икономичният вариант отново би бил този, при който чрез колективно действие се възпира състезанието за демонстрация на скъпи костюми и всички спестяват безмислено похарчените иначе средства (Frank, 1997; 2004).

Описаният проблем, разбира се, не се ограничава само в социалното поведение в тези случаи. Той се наблюдава при покупката на мебели, вино, бижута, спортни аксесоари и много други блага. Нещата, от които чувстваме, че се "нуждаем", всъщност са нещата, които останалите притежават, т.е. нашите нужди се увеличават всеки път, когато сме сред хора, които имат повече от нас самите. Ако обаче всички започнат да харчат повече за потребление, повишените нива на потребление вече се явяват нормални и не носят допълнителна полезност (Frank, 1997).

Друго обяснение за невземането под внимание на контекста се крие в несвършената информация на индивидите относно скоростта и нивото на собствената им адаптация към потреблението на различни

блага, преживявания и удобства. Например даден икономически субект може да закупи 30 % по-скъпа кола в случай, че работи допълнително в събота веднъж на месец, което би означавало да не прекара съботата с приятели. Той би взел решението да работи допълнително, ако очакваната полезност от луксозната кола надвишава удовлетворението от срещите с приятели. Тъй като в общия случай индивидът не знае как всяка алтернатива ще повлияе на субективното му благосъстояние, той е принуден да предвижда с груби приближения (Frank, 1997).

Обикновено чрез интроспекция може да се получи относително точна представа за това как определени промени в потреблението биха повлияли на краткосрочното удовлетворение. Тъй като обаче адаптацията се поддава по-трудно на предвиждане, при първоначалната преценка дългосрочните ефекти от увеличеното потребление обикновено остават невзети под внимание. В използвания пример това би наклонило везните в полза на новата кола: ако тя е много по-бърза от настоящата, шофирането ѝ би донесло по-силно изживяване. С времето обаче индивидът ще свикне с възможностите на новата кола и тя ще загуби способността си да му носи емоционален стимул (срв. с Канеман, 2012, с.530).

По различен начин изглежда развитието във времето на емоционалния ефект от допълнителните срещи с приятели. Продължителните човешки взаимоотношения водят до нарастваща удовлетвореност и в дългосрочен план изборът им пред предметите за потребление може да се окаже много по-задоволителният вариант. Тъй като обаче краткосрочното нарастване на субективното благосъстояние е по-голямо при покупката на колата, както и поради факта, че този познат краткосрочен ефект е най-достъпният източник на информация в момента на вземане на решение, изборът е силно деформиран в ползата на покупката на материалното благо (Frank, 1997).

В този смисъл индивидуалните усилия за подобряване на алокацията на ресурсите, така че да носят по-голямо житейско удовлетворение, могат да се изразяват в повишаване на информираността за скоростта на адаптация към новоприлежащите блага, както и увеличаване на самодисциплината при вземането на решения за покупка.

Значение на контекста за разпределение на потреблението във времето

Представените от Франк изводи за значението на контекста при извличането на полезност от индивидите имат съществено отражение и върху решенията за разпределение на потреблението във времето. В стандартния неокласически модел, неотчитащ значението на контекста, максимизацията на полезността между времевите периоди в живота на индивида има следния формален израз:

$$\max \int_0^T U(c(t))e^{-rt} dt$$
, подлежащ на ограничението

$$\int_0^T U(c(t))e^{-rt} dt \leq W,$$

където W е настоящата стойност на благосъстоянието през целия живот, $c(t)$ е потокът на потребление в периода t , а r е дисконтовият процент. При формулировката на хипотезата за постоянния доход (англ. permanent income hypothesis) Милтън Фридмън подчертава, че дълбочината на U при това записване оказва силен натиск за изравняване на нивата на потребление във времето. Проблемът при разглежданата спецификация е имплицитно заложеното в нея допускане, че дадено ниво на потребление винаги осигурява еднакви нива на полезност, независимо от контекста. Както стана ясно обаче, полезността зависи силно от референтната рамка, едно от измеренията на която е предходния опит

на гаген индивид (срв. с Duesenberry, 1949). Ако например функцията на полезност бъде представена с $V(c(t), dc/dt)$ вместо с $U(c(t))$, където dc/dt е производната по времето на потреблението, този допълнителен аргумент в нея предполага, че хората биха предпочели силно нарастващи, а не постоянни равнища на потребление във времето (Frank, 1989).

Погодно желание за нарастващ поток на потребление може да бъде удовлетворено по различни начини. Един от тях е разпределението на спестяванията в житейския цикъл така, че индивидът да спестява повече в ранна възраст, дори при неизменен доход, и да консумира повече, изразходвайки натрупаните по-рано спестявания с напредването на възрастта. Разбира се, хората често се затрудняват да осъществяват планираните спестявания (срв. с Ариели, 2012, с.116-130). Друга житейска стратегия, способстваща за удовлетворяване на горното желание, е приемането на работни позиции, обещаващи непрекъснато нарастващи доходи (при условие, че не се използват капиталовите пазари за заемане на доход от бъдещите трудови възнаграждения, това осигурява нарастващ поток на потреблението).

Някои професии предлагат бързо увеличаващо се с времето заплащане поради силното нарастване на производителността на съответния нает с натрупването на опит. Други професии обаче, при които не се наблюдава повишаване на производителността с продължителността на стажа, като например пилотите на граждански полети, също по правило са свързани с непрекъснато увеличаващи се доходи. Обяснение за по-бързото нарастване на възнагражденията в сравнение с производителността в множество професии, може да се обясни, според Робърт Франк, с желанието на служителите да постигат по-високи нива на потребление във всеки следващ период като източник на житейско удовлетворение (Frank, 1989).

Другото важно измерение на референтната рамка при индивидуалния избор между спестяване и потребление е разпределението на потреблението в непосредствената социална среда. Още Дюзенбери посочва, че местният стандарт за потребление оказва силно въздействие върху индивидуалната норма на спестяване. Неговата теза е, че ако полезността зависи не само от абсолютните, но и от относителните нива на потреблението, ще се наблюдава ръст на нормата на спестяване с нарастване на дохода в междуличностните сравнения. Не-кейнсианските теории за спестяването (като тези на Милтън Фридмън, Франко Модилиани и Ричард Брумберг), основани на традиционната форма на функцията на полезността, не предвиждат влияние на дохода върху нормата на спестяване. Редица проучвания обаче показват наличие на такава зависимост (Frank, 1989).

Общото заключение е, че статусните съображения могат да играят съществена роля в обяснението на редица феномени в ядрото на позитивната икономика, които продължават да бъдат предизвикателство пред икономическата наука. Сред тях са, както бе посочено, разпределението на заплатите в рамките на фирмите и разпределението на общото трудово възнаграждение между парични форми и немонетарни социални придобивки. Загрижеността за статуса вероятно възпира ценовите повишения на пазари, където те биха елиминирали свръхтърсенето (срв. с Kahneman et al., 1986) и дори може да е причина за продължителна безработица (Frank, 1989).

Дълбоки или инструментални предпочитания към статус

Както отбелязва Postlewaite (1998), съществуват два подхода за включване на съображенията относно социалния статус в икономическия модел на човешкото поведение. Единият е непосредственото добавяне

не на статусното равнище като аргумент във функцията на полезност на индивидите, а другият е изследването на връзката между статуса и благата, които са свързани с него и които са действителните цели при максимизацията на полезността. В първия случай се приема, че хората ценят по-високия статус и по-високото мнение на останалите за тях като нещо, носещо удовлетворение (полезност) само по себе си – например, когато кандидат за работа се явява на интервю, за него може да е важно принципното отношение на интервюиращия, независимо дали то ще повлияе на бъдещите шансове за наемане на работа. Вторият подход свързва статусните съображения с рационалното максимизиране на възможностите за потребление на определени блага – в примера с интервюто за работа – оценката на интервюиращия има значение за кандидата само доколко, доколкото повлиява вероятността за наемане сега и в бъдеще. Съществената разлика е, че вторият подход позволява статусните съображения да се анализират формално, използвайки непроменени аргументи във функциите на полезност в традиционните неокласически модели¹⁶.

¹⁶ Успехът на неокласическата икономика да моделира човешкото поведение се дължи основно на пестеливостта в допусканията относно аргументите във функцията на полезност на представителния икономически субект. Сам по себе си методологическият подход на максимизация на индивидуалната полезност не ограничава допустимото от модела поведение, а от там и не допринася за повишаване на научната му стойност. Никое поведение не може да се изключи като малко вероятно, тъй като за всяко наблюдавано поведение може да се твърди, че именно то води до максимизация на субективните предварително зададени (но често ненаблюдаеми) предпочитания на индивида. Единствено ограниченията върху заложените в модела предпочитания допринасят за прогнозната му стойност, а те обикновено се свеждат до консумацията на блага. Авторът поставя под въпрос тезата, че вниманието към статусните аспекти е изцяло резултат от биологична еволюция и е на мнение, че голяма част от проявленията му имат социален характер – например съображенията за представителност на обекта или стремежът към по-висока научна степен

В този контекст статусните аспекти на социалните отношения могат да се моделират като инструментални за максимизацията на потреблението на блага, т.е. без да се налага разширяването на общоприетия кръг на предпочитанията. Например, ако обществените договорености (формални и неформални институции) са формулирани така, че с встъпването в брак двамата младоженци обединяват своите възможности за потребление, т.е. потреблението вътре в семейната единица е публично благо, предпочитанията към материалния статус на брачния партньор се извеждат икономически от стандартните предпочитания към консумацията на стоки и услуги. Предпочитани ще бъдат по-заможни в материално отношение мъже и жени поради стремежа за *извънпазарно* (по силата на обществена норма) увеличаване на възможностите за потреблението на обикновени стоки и услуги.

Този извънпазарен метод за достигане на по-високо ниво на консумация оказва влияние върху решенията на индивидите да потребяват или спестяват. Например преди сключването на брак всеки би имал интерес да спестява, за да увеличи имотното си състояние, т.е. своя материален статус и да направи достъпни за себе си партньори от по-висок социален ранг, които от своя страна биха увеличили значително бъдещите му възможности за потребление.

Така стремежът към социален статус не е част от непосредствените предпочитания на икономическите субекти, а има инструментална, посредстваща роля за придобиването на възможности за увеличаване на консумация на стандартни стоки и услуги. Някои социолози изграждат подобен аргумент, твърдейки, че високият социален

(ако интелигентността е еволюционно предимство, то връзката между нея и външните изразители за нивото ѝ като научните степени трябва да бъде социализирана) (вж. Postlewaite, 1998).

статус е ценен, защото дава достъп до по-добро отношение от останалите. Мотивацията на другите членове да предпоставят такова преференциално отношение се крие евентуално във факта, че статусът е средство за междуличностна координация. Т.е. хората "с положение" могат да допринесат повече във взаимодействията си с други участници от останалите (вж. Postlewaite, 1998).

Фундаментално следствие от този подход е, че социалните договорености, т.е. институциите или "правилата на играта" в обществото по формулировката на Дъглас Норт (срв. със Седларски, 2010) създават стимули за различно икономическо поведение, водейки до специфични вторични предпочитания в зависимост от създадените връзки между желаните резултати (потребление), които са непроменливи (т.нар. "дълбоки предпочитания", англ. "*deeper preferences*") за всички хора, и средствата за постигането им в съответното общество или социална група. Така тези вторични предпочитания могат да бъдат изследвани с помощта на институционалния анализ, вместо да бъдат разглеждани като екзогенно дадени (Postlewaite, 1998)¹⁷.

¹⁷ Самото потребление на определени блага от своя страна може да се разглежда като производно, тъй като удоволствието от консумацията например на ябълка в действителност идва от импулсите, изпращани от определени неврони в мозъка, представляващи според невробиолозите същинските "дълбоки предпочитания". В този смисъл допускането за непроменливи предпочитания към определени стоки и услуги също има инструментален характер и е добро приближение за улесняване на моделирането в случаите, когато между "дълбокото предпочитание" и задоволяващия го обект е установена трайна връзка. Тези връзки обаче може да са различни в отделните общества и да се променят в дългосрочен план. Ето защо, по същата логика, при възприемането на подхода за включване на вниманието към ранга в аргументите на функцията на полезност е необходимо да се изследва установената в конкретното общество връзка между ранга и нивата на консумация. Различните социуми приписват статус на своите членове в зависимост от различни характеристики, както и разпределят различно количество блага по извънпазарен (неценови), а статусен

Заклучение

Теоретичните заключения в работата на учени като Робърт Франк са в съзвучие с все по-големия брой емпирични изследвания в т.нар. икономика на щастие, които последователно установяват, че не абсолютните стойности на дохода определят субективното усещане за благосъстояние, а относителното им ниво¹⁸. Конструирани и пресмятани от различни автори индекси на щастие не показват нарастване в развитите западни икономики (САЩ, Великобритания, също Япония) въпреки гръсичното повишение в средните доходи, качеството на потребление на блага, условията на труд, здравния статус и т.н. през последните 50 години. (срв. с Easterlin 1973; Scitovsky 1976, гл.7, с.336; Фукуяма 2006, с. 246-247; Седларски, Панайотов, 2014).

Франк защитава тезата, че не максимизацията на субективното благосъстояние трябва да бъде нормативна цел в икономическата наука, а задачата пред нея следва да е изследването на възможностите за повишаването му без влошаване на други важни аспекти на човешкия живот (Frank, 1997) (срв. с концепцията за Парето-подоброуение). Идеята му се състои в това, че тъй като увеличаването на потреблението на материални блага над определен праг няма видим ефект върху субективното благосъстояние, в дългосрочен план ресурсите за тяхното производство могат да бъдат приложени по различен начин, за да доведат до трайно повишение във възприе-

принцип, създавайки различна по сила мотивация за статусна надпревара. Политиките в икономическата сфера (например относно данъците) могат реално да повлияят върху връзката между "дълбоките" (потреблението на блага) и вторичните (статусни) предпочитания, докато повлияването отвън на връзката между изяждането на ябълка и невронните импулси е малко вероятно (Postlewaite, 1998).

¹⁸ Авторът шеговито дефинира като богатство всички, което е с поне 100 долара (на година) повече от дохода на мъжа на сестрата на собствената съпруга (Frank, 1985, с.5).

маното лично благополучие.

Концептуалната рамка на Р. Франк е пример¹⁹ за това, как културологични и социологически обяснения на обществени отношения могат да бъдат заместени с икономически, използващи методологичен апарат на по-високо теоретично равнище (срв. със Седларски, 2014). Всички те се явяват едновременно илюстрация на „икономическия империализъм“ (стандартно обвинение на социолозите от десетилетия, вж. Пеовски, 1999), навлизайки дълбоко в обяснението на социалното поведение на човека, но и свидетелство за развитие на самата икономическа наука към по-голяма реалистичност в анализа на индивидуалните стопански избори и функционирането на икономическата система като цяло.

Цитирани източници:

Ариели, Д., 2012. *Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения*. София: „HCM Megua“ (Dan Ariely, Predictably Irrational. The Hidden Forces That Shape Our Decisions. Harper Collins, 2008).

Arieli, D., 2012. *Predvidimo iratsionalni. Koi sa siliti, formirashti nashite reshenia*. Sofia: „NSM Media“ (Dan Ariely, Predictably Irrational. The Hidden Forces That Shape Our Decisions. Harper Collins, 2008).

Канеман, Д., 2012. Мисленето. София: „Изток-Запад“ (превод от Daniel Kahneman. Thinking, Fast and Slow. Macmillan, 2011).

Kaneman, D., 2012. Misleneto. Sofia: „Iztok-Zapad“ (Daniel Kahneman. Thinking, Fast and Slow. Macmillan, 2011).

Пеовски, В., 1999. „Икономическият империализъм“ в произведенията на Гари Бекер“, *Икономическа мисъл*, 6/1999, с. 107-122.

Peovski, V. (1999), „Ikonomicheskiiat imperializam“ v proizvedeniyata na Gari Beker“, *Ikonomicheska misal*, 6/1999, s.107-122.

Фукуяма, Ф., 2006 [1992]. Краят на историята и последният човек. София: „Обсидиан“.

Fukuyama, F., 2006 [1992]. Kraiat na istoriata i posledniat chovek. Sofia: „Obsidian“.

Седларски, Т., 2014. „Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика“, *Икономическа мисъл*, 1/2014, с. 95-114.

Sedlarski, T., 2014. „Sotsialnopsihologicheski aspekti na pazarnata razmyana v institutsionalnata iekonomika“, *Ikonomicheska misal*, 1/2014, s. 95-114.

Седларски, Т., 2011. „Несвободното възникване на свободния пазар - „Великата трансформация“ на Карл Полани“, *Икономическа мисъл*, 1/2011, с. 51-72.

Sedlarski, T., 2011. „Nesvobodnoto vaznikvane na svobodniya pazar - „Velikata transformatsiya“ na Karl Polani“, *Ikonomicheska misal*, 1/2011, s. 51-72.

Седларски, Т., 2010. „Еволюция на теорията на институционалната промяна на Д. Норт“, *Икономически алтернативи*, 2/2010, с. 82-95.

Sedlarski, T., 2010. „Evolutsia na teoriata na institutsionalnata promyana na D. Nort“, *Ikonomicheski alternativi*, 2/2010, s. 82-95.

Седларски, Т., Ж. Панайотов, 2014. „Изпльзватата се цел на щастие“, Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“ – Стопански факултет, Том 13, под печат.

Sedlarski, T., Zh. Panayotov, 2014. „Izplazvashtata se tsel na shtastieto“, Godishnik na SU „Sv. Kliment Ohridski“ – Stopanski fakultet, Tom 13, pod pechat.

Akerlof, G. A., R. E. Kranton, 2005. „Identity and the Economics of Organizations“, *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), pp.9-32.

¹⁹ Наред с представения в Седларски (2013) микро- и макроинституционален анализ на пазарите в новата институционална икономика, подхода на новата стопанска история и интерпретацията на разгледаните от Полани социални развития през призмата на имуществените права и транзакционните разходи от Д. Норт.

- Duesenberry, J., 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge: Harvard University Press.
- Easterlin, R., 1973. "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", in: *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Melvin, P. / Reder, D. (Eds.). Palo Alto, Calif.: Stanford University Press.
- Frank, R. H., 2011. *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton University Press.
- Frank, R. H., 2004. "Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies," *Journal of Socio-economics*, 33, pp. 679-694.
- Frank, R. H., 1997. "The Frame of Reference as a Public Good," *The Economic Journal*, Vol. 107, No. 445, (Nov., 1997), pp. 1832-1847.
- Frank, R. H., 1991. „Positional Externalities,“ in Richard Zeckhauser, ed., *Strategy and Choice: Essays in Honor of Thomas C. Schelling*, Cambridge, MA: MIT Press, 1991: 25-47.
- Frank, R. H., 1989. „Frames of Reference and the Quality of Life,“ *American Economic Review*, 79, *Papers and Proceedings*, May, 1989, pp. 80-85.
- Frank, R. H., 1985. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.
- Hirsch, F., 1976. *The Social Limits to Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Inglehart, R., 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Kahneman, D., J. Knetsch, R. Thaler, 1986. "Perceptions of Unfairness: Constraints on Wealth-Seeking," *American Economic Review*, September 1986, 76, pp. 728-741.
- Layard, R., 1980. "Human Satisfaction and Public Policy," *The Economic Journal*, 90(360), pp. 737-750.
- Leibenstein, H., 1950. "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand." *Quarterly Journal of Economics*, Volume 64, Issue 2 (May, 1950), pp. 183-207.
- McGuire, M. T., M. J. Raleigh and G. L. Brammer, 1982. "Sociopharmacology", *Annual Review of Pharmacological Toxicology*, 27: 643-661
- North, D. C., R. P. Thomas, 1973. *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. /J. J. Wallis/ B. R. Weingast, 2009. *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, K., 1997[1944]. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Postlewaite, A., 1998. „Social Status, Norms and Economic Performances: The Social Basis of Interdependent Preferences,“ *European Economic Review*, Elsevier, vol. 42(3-5), pp. 779-800.
- Raleigh, M. J., M. T. McGuire, G. L. Brammer, A. Yuwiler, 1984. "Social and Environmental Influences on Blood Serotonin Concentrations in Monkeys", *Archives of General Psychiatry*, 41(4), pp. 405-410.
- Scitovsky, T., 1976. *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press.
- Sen, A., 1983. „Poor, Relatively Speaking,“ *Oxford Economics Papers*, July 1983, 35, pp. 153-167.
- Thurow, L., 1980. *The Zero Sum Society*. New York: Basic Books.
- Townsend, P., 1979. *The Development of Research on Poverty*. - In: *Social Security Research: The Definition and Measurement of Poverty*, Dept. of Health and Social Research. London: HMSO.