

Sjølvbilde, statusjag og miljøøydelegging

Kjell Arne Brekke

Kva vi kjøper, korleis vi bur, og måten vi kler oss på viser korleis vi ser på oss sjølve. Di rikare vi blir, di meir krevst det for å bu høveleg, kle seg rett eller vise andre sider ved sjølvbildet. Men om ein stendig treng meir for å henge med, så vil vel det auke ressursbruken og presset mot miljøet? På den andre sia viser det seg at dei rikare landa på mange område har mindre miljøproblem enn dei fattige, så kanskje statuskappløpet tener miljøet? Vi skal i denne artikkelen freiste å oppsummere kva vi veit om desse spørsmåla.

Innleiing

Adam Smith peika alt for eit par hundre år sidan på at folk i England trengde linskjorte og lærsko for å kunne opptre offentleg utan skam, medan det ikkje var påkravd i det fattigare Skottland. Det er ingen ny tanke at rikdomen vår påverkar dei krava resten av samfunnet møter oss med. Og når vi ser oss sjølve i spegelen, er vurderinga av det vi ser på same måten farga av ideala i samfunnet rundt oss. I eit rikare samfunn er det ikkje berre andre som stiller andre krav til oss, men dei krava vi sjølve stiller, er også høge.

Om ein samanliknar forbruket til to personar på Adam Smith si tid, ein busett i England og ein i Skottland, så kan det tenkjast at sjølv om begge har same inntekt, så ville den i England bruke større del av inntektene på lærsko og linskjorter, enn ein med dei same inntektene i Skottland. Samfunnet rundt oss kan såleis virke inn på korleis vi bruker inntektene. Hadde vi levd for 50 år sidan med dei realinntektene vi har i dag, ville vi kanskje brukt pengane på ein annan måte, sjølv om det hadde vore råd å kjøpe alle dei varene vi har i dag, og til dagens prisar.

Samanhengen mellom inntekt og behov vert ofte referert til som statusjag, og vi vil nytte det omgrepet også her. Likevel vil vi argumentere for at dette omgrepet er for ein-dimensjonalt. Det er ikkje slik at det er ein rangstige i samfunnet som alle er samde om og som alle vil klatre høgast mogleg opp på. Men sjølv om det ikkje er ein rangstige, er det mange grunnar til at vi legg vekt på kor mykje vi eig og konsumerer i forhold til "alle andre". Vi vil referere til dette som statusjag, sjølv om tolkinga av omgrepet nok er noko vidare enn vanleg, som det vil framgå nedanfor.

Vi skal her prøve å svare på kva vi veit om korleis statusjaget påverkar åtferda og velferda vår. Som vi skal sjå har vi enda sørgjeleg lite handfast kunnskap, trass i at forholdet har vore kjend i nokre hundre år. Sjølv om vi ikkje akkurat kan talfeste det økonomiske omfanget av statusjag, har vi mykje kunnskap som viser at konsummønsteret vårt er sterkt farga av samfunnet vi lever i. Det er difor god grunn til å tenkje over kva fylgjer det har om det no er slik at vi deltek i eit statusjag. Korleis vil det verke inn på økonomisk vekst og velferds-

utvikling? Kva fylgjer vil det få for den optimale miljø- og skattepolitikk?

Kvifor ynskjer vi å henge med på statusjaget?

Ordet statusjag kan gje assosiasjonar dei færraste ynskjer å kjenne seg igjen i. Det er lettare å kjenne seg igjen i at synet på ulike goder er avhengige av omgangskrins. Det som er normalt i ein omgangskrins kan bli sett på som "harry" i ein annan. Anten ein vil vise at ein høyrer til i ei gruppe, eller ynskjer å provosere, må ein tenkje på publikum. Vi vil difor hevde at kva tenester vi får frå konsumgoda, vil avhenge av kva samfunn vi lever i og kva omgangskrins vi vankar i.

Til ein viss grad gjev dei produkta vi kjøper same nytte uansett kva for samfunn vi lever i. Kler og bustad held oss varme. Vi kan bruke ein bil til å køyre barna til og frå barnehagen. Bøker kan gje oss gode leseopplevingar, og musikk kan vere vakkert å lytte til. Men produkta har òg andre funksjonar. Kva for bøker du les og kva musikk du lyttar til, fortel kven du er. Ja, korleis du innreier bustaden din, kan fortelje mykje om kven du er.

I ein studie av Sadalla mfl. (1987) vart personar frå øvre middelklasse bedne om å fortelje korleis dei såg på seg sjølve på mange ulike område, som om dei var meir eller mindre intellektuelle, utadvendte, sosiale, og så bortetter. Andre personar fekk sjå bilde av stove og inngangsparti, og skulle fortelje korleis dei trudde dei som budde her var på dei same områda. Det viste seg å vere stort samsvar mellom korleis personane oppfatta seg sjølve og korleis andre oppfatta dei etter berre å ha sett korleis dei budde.

Legg merke til at korleis ein bur, fortel om mange sider ved personen. Det treng ikkje vere særskild status knytt til å vere utadvendt versus innadvendt, og i ein omgangskrins er det status å vere intellektuell, medan det ikkje er det i ein annan. Mange hyllemeter med bøker kan syna at ein ser på seg sjølv som intellektuell, men er eit dårleg statussymbol i andre krinsar. Det kan verke patetisk med mange hyllemeter bøker ein aldri har lese.

Forskarar skriv artiklar og sender inn til fagtidsskrift når dei har noko på hjartet, det vil si, har nådd ny innsikt som dei vil fortelje andre om. Men skriv ein mange artiklar som andre tykkjer er gode nok til å trykkja, hjelper det godt til å halda oppe trua på at ein er talentfull, og kanskje til at andre ser på ein som dyktig også. Her gjeld det å skrive minst like mykje og like bra som dei det er naturleg å samanlikne seg med.

Både kva vi gjer og konsumet vårt fortel altså om kven vi er, men "kodane" endrar seg over tid. Kor stort hus ein treng for å vise at ein høyrer til den øvre middelklassa eller kor mange artiklar ein treng skrive som ein god forskar, det

avheng av korleis dei andre i øvre middelklasse bur, og kor mykje andre forskarar publiserer. På område knytt til konsum er det grunn til å tru at di rikare alle andre er, jo meir treng ein konsumere for å dekkje same funksjonen.

Eit anna forhold er at samfunnet vert innretta etter levestandarden til folk flest. Når alle har bil, blir butikkar og kjøpesenter innretta etter at alle har bil. Har venekrinsen bil og busett seg deretter, vil ein lettare miste kontakten om ein ikkje sjølv har det. I nokre samanhengar kan ein dels miste tilgang til viktig informasjon om ein ikkje har ei e-postadresse.

Alt dette talar for at det relative konsumet også er viktig, altså kor mykje ein konsumerer i høve til alle andre. Legg merke til at når det relative konsumet er viktig, treng det ikkje vere eit uttrykk for materielle verdiar, eller at ein brukar prangande konsum for å vise seg fram. Eit eksempel frå Douglas og Isherwood (1979) kan tene som ein god illustrasjon. Dei peikar på at det å sende eit telegram som vert lese opp i ein ven sitt bryllaup, ikkje viser venen den same respekt som å reise fleire titals mil for å vere til stades i bryllaupet. Med høgare inntekt aukar forventningane om at ein tek seg råd til å reise. Det som er nærast utenkjeleg ved låge inntekter, vert såleis naudsynt ved høgare inntekter.

Eit anna forhold som talar for at relative storleikar er viktige, er at det er eit gjeve tilbod av mange "goder". Berre ein vinn OL-gull i utfor under eit olympisk meisterskap. Skal ein vinne det, må ein ikkje berre køyre fort, men fortare enn alle andre. Det same gjeld i ulik grad på mange andre område. Skal ein ha

tomt i attraktive område med strandlinje, må ein ikkje berre kunne betale mykje, men meir enn alle andre interesserte. Berre ein kan vere administrerande direktør i eit stort selskap og så bortetter. I noko mon kan ein omgå slik skort på posisjonar ved kreative tiltak. Til dømes kunne ein tru at det var ei gjeve mengd viseadministrerande direktørstillingar i eit selskap. Slik er det ikkje; enkelte selskap har fleire tusen viseadministrerande direktørar, ja over 10 prosent av arbeidsstokken i enkelte tilfelle (Frank 1985). Selskapet kan vinne i konkurransen med andre selskap om kvalifiserte arbeidarar om ein ikkje berre kan by på ei høg lønn, men også ein fin tittel.

Vi skal i resten av artikkelen bruke omgrepa rik, høg inntekt og høgt konsum litt om einannan, sjølv om det ikkje er det same. Ein kan ha høg inntekt og konsumere lite om ein sparar mykje. Den skilnaden gjeld mest på kort sikt, og er ikkje essensiell for argumentasjonen her. Vi ser også bort frå diskusjonar om kor store lønnskilnader som er rettferdig.

Kor viktig er relativt konsum?

Kor viktig er relativ inntekt for velferda til folk? Er det mykje ressursar som går med til å konkurrere i eit statuskappløp som ikkje får fleire vinnarar same kor fort vi spring? Synet på det varierer mykje mellom ulike forskarar. Fleire forskarar meiner vi i hovudsak søker dekt funksjonar som krev meir konsum di rikare vi er, og at kampen om relative posisjonar tar stadig meir ressursar. Vi vert ikkje noko lukkelegare av økonomisk vekst er omkvedet. Andre igjen hevdar at vi konsumerer meir fordi vi ynskjer meir komfort, eller ynskjer nye produkt som yter oss tenester vi ikkje

før kunne få dekt. Dei vil hevde at omgrep som statusjag er misvisande, eller i alle fall har fått for mykje oppmerksomme.

Sjølv om debatten langt ifrå er ny, er det diverre ikkje så mykje faktisk kunnskap vi har om dette. Grunnen er at begge syna kan leve godt med dei konklusjonane ein kan trekkje frå typiske konsumdata. Som eit eksempel kan ein lage to historier for kvifor ein person vel å kjøpe ein Mercedes framfor ein Lada. Den fyrste har typisk langt større køyrekomfort, er stillare, akselererer raskare og så bortetter. Samtidig er den eit betre statussymbol.

Spør du ein bilkjøpar, vil han neppe oppgje status som grunn. Som vi såg ovanfor er det ikkje så eintydig som at ein bil har meir status enn ein annan. Vi hugsar at måten du innreier stova di, vil fortelje om du ser på deg sjølv som meir eller mindre intellektuell, utadvendt, og så bortetter. Bodskapen vi formidlar gjennom konsumet er, som påpeika ovanfor, meir mangedimensjonal enn berre meir eller mindre status. I nokre samanhengar kan Lada vere det rette valet, kanskje vil Lada-kjøparen fortelje seg sjølv og andre at han ikkje er ein nyrik jyping, men ein som ser på bilen berre som eit middel til å kome seg frå A til B, og elles vil bruke minst mogleg pengar på bil.

Skal vi finne ut kor mykje vekt folk legg på relativt versus absolutt konsum, så treng vi andre typar data. Det er to hovudtypar av undersøkingar som gjerne vert refererte til i denne samanhengen, og det er openberre problem med å tolke begge typane data. For det fyrste er det fleire studiar som prøver å finne ut om ein har vorte lukkelegare over tid ettersom landa har vorte

rikare, og også om folk i rikare land er lukkelegare enn dei i fattige land. For det andre har ein bede folk om å velje mellom ulike kombinasjonar av inntekt og samfunn, til dømes om ein vil vere rik i eit fattig samfunn, framfor å få ei enda høgare inntekt, men vere relativt fattigare i eit rikare samfunn. La oss sjå på desse to typane data etter tur.

Sidan andre verdskrigen har det vorte gjennomført mange studiar der ein prøver å måla kor nøgde folk er med livet eller kor lukkelege dei er. Ein har stilt spørsmål av typen "Alt tatt i betraktning, korleis vil du seie at du har det om dagen – vil du seie du er svært lukkeleg, ganske lukkeleg, eller ikkje særleg lukkeleg?" Svara på slike spørsmål vert kalla subjektiv lukke (Subjective Well-Being) då det byggjer på personen sin eigen subjektive vurdering. Vi vil likevel kort og godt kalle det lukke.

Kvaliteten på slike studiar har vorte kritisert. Schwartz og Strack (1999) viser at svara i urimeleg grad vert påverka av korleis spørsmåla vert stilt og andre detaljar. Til dømes finn dei at folk er klårt meir nøgde med livet i det heile, om dei vert spurde rett etter å ha funne eit kronestykke (0,1 dollar for å vere nøyaktig). Folk hugsar også best negative hendingar når dei er i dårleg humør, slik at om ein spør på ein regnværsdag, er folk mindre nøgde med livet i det heile. Desse og mange andre liknande studiar viser at slike spørsmål ikkje er presisjonsverktøy.

Likevel er det mykje som tyder på at svara på slike spørsmål er meningsfulle, (Kahnemann 1999, Diener og Suh 1999) og det er god grunn til å ta dei på alvor. Folk som svarer at dei er lukkelege, vert også

vurdert som lukkelege av venar, dei brukar oftare enn andre smilemuskular vi ikkje kan styre med viljen. Også andre meir fysiologiske og nevrologiske kjenneteikn viser at dei som svarer at dei er lukkelege, skil seg frå dei som sjølv seier dei er mindre lukkelege.

På bakgrunn av svara på slike spørsmål har ein kunnet studere korleis svara har endra seg over tid, og i kva for grupper ein finn flest lukkelege. Mest kjend av slike studiar er Easterlin (1974). Han finn da at innan eit land på same tidspunkt seier rike i gjennomsnitt at dei er meir lukkelege enn fattigare, men forskjellane er små. Tilsvarende tyder ikkje svara på at vi har vorte lukkelegare over tid, sjølv om vi har vorte rikare. Easterlin fann også at om ein samanliknar gjennomsnittssvara i rike og fattige land, finn ein ingen samanheng mellom gjennomsnittsinntekt og lukke, men metodane hans har her seinare vorte kritiserte.

Seinare har det vorte gjennomført mange liknande studiar. Konklusjonane frå dei ulike studiane spriker noko, men hovudtrekka er ganske klåre. Diner og Suh (1999) finn at det er ein klår samanheng mellom brutto nasjonalprodukt (BNP) per innbyggjar og gjennomsnittslukke i ulike land. På same måten som Easterlin finn dei at lukka ikkje har auka med økonomisk vekst, og at det er ein viss, men ikkje sterk, samanheng mellom lukke og inntekt innad i eit land. Det er heller ikkje store forskjellar mellom ulike aldersgrupper, kjønn eller rasar. Folk med høgare utdanning er litt lukkelegare enn andre, men for personar med høg utdanning tyder resultata på at inntekt har lite å seie. Alle desse forskjellane er små, det som gjer store

forskjellar er ekteskap og venskap. Dei som lever i lukkelege ekteskap med mange nære venar er klårt lukkelegare enn andre. Medan separerte, nyskilte og dei i dårlege ekteskap i gjennomsnitt er klårt mindre lukkelege enn andre. (For ein oversikt, sjå Argyle 1995, 1999, Diner and Suh 1999, Myers 1990, 1999, Hellevik 1999.)

Hellevik (1999) finn tilsvarende resultat for Noreg. Tilsynelatande tyder dei norske tala på at inntekt er viktig, men det kjem blant anna av at par har høgare hushaldsinntekt enn einslege. Når ein korrigerer for slike forhold, er det liten samanheng mellom inntekt og lukke. Hellevik finn at eigen helse og familiesituasjon er langt meir viktig for kor lukkelege folk er. Men om inntektsnivået viser liten samanheng med lukke, så finn han ein klår samanheng mellom lukke og kor nøgd ein er med eigen inntekt, og kor høg ein sjølv meiner inntekta er samanlikna med andre. Det er også viktig om inntektene har auka eller gått ned.

Hareide (1991) har sett på elende (som mord, sjølv-mord, alkoholforbruk og skilsmisser) i staden for lukke, og finn at fram til 1960 vart det i gjennomsnitt mindre og mindre elende, men etter 1960 har det stendig auka igjen. Men kanskje er det ikkje elendet som aukar, berre statistikken som blir betre. Ein kan òg spørje seg om skilsmisser og alkoholforbruk er eit godt mål på elende.

Lebergott (1993) viser korleis eit gjennomsnittshushald tidleg i hundreåret brukte mesteparten av budsjettet på naudsynthe varer, og peikar på at vi ville vere svært misnøgde i dag med eit tilsvarende konsum. På det grunnlaget meiner

han at den økonomiske veksten har gjeve oss lukke. I ein kommentar til Easterlin si analyse peikar han på at det ikkje berre er inntekta som har endra seg. På same tid som vi har vorte lukkelegare på grunn av høgare inntekt, har vi vorte mindre lukkelege til dømes på grunn av trusselen om atomkrig. Ein kan difor ikkje bruka studien til Easterlin eller andre til å slutta at rikdom ikkje gjer oss lukkelegare, meiner han.

Går vi på ei hedonisk tredemølle, kjem vi aldri vidare same kor hardt vi strever? Vi kan gle oss over ein ny og finare bil, eit større hus, men når det har gått ei tid, er vi vande med den nye bilen, og vi har ikkje noko større glede av den enn av den gamle. I ein klassisk studie studerte Brickman mfl. (1978) lotterivinnarar og folk som hadde vorte lamme. Mange drøymmer om å vinne den store gevinsten, og ein skulle tru at lotterivinnarar vart lukkelegare medan dei som vart lamme og må sittje i rullestol vart mindre lukkelege. Studien fann at etter tre år var det ingen skilnad å merke på dei to gruppene. Personar som hadde vorte lamma, var tre år etter ulukka i gjennomsnitt like lukkelege som andre. Nokre lotterivinnarar hadde tre år etter gevinsten vorte lukkelegare, men andre hadde vorte mindre lukkelege. Enkelte lotterivinnarar klaga over misunning frå venar, familie og naboar. Enkelte hadde flytta til eit betre nabolag, men hadde vanskar med å verte godtekne der.

Dette fører oss over til det som er særskild viktig for oss i denne omgang. I kva grad lukka er påverka av kva vi har i forhold til alle andre. For å prøve å finne ut meir om det, har ein gjort empiriske undersøkingar der ein ber folk velje mellom ulike

kombinasjonar av relativ og absolutt inntekt.

Solnick og Hemenway (1998) ba ulike personar velje mellom å tene 50 000 dollar i eit samfunn der gjennomsnittsinntekta er 25 000 dollar, eller tene 100 000 dollar i eit samfunn der gjennomsnittsinntekta er 200 000 dollar. Dei spurde delte seg på midten, halvparten valde det fyrste alternativet, halvparten det andre. Medianpersonen ser altså på dei to alternativa som like gode, trass i at inntekta er dobbelt så høg i det siste alternativet. Ein liknande studie av Johansson-Stenman mfl. (1999) finn om lag same resultat. I den siste studien blir personane spurde om kva kombinasjon av inntekt/samfunn dei trur ville vere best for barnebarna.

Men det er sjølvsagt også problem med slike studiar. Dette er ei problemstilling vi som konsumentar ikkje har nokon erfaring med. Vi gjer sjeldan slike val, sjølv om det kanskje er element av det i til dømes i val av yrke, bustad og venekrins. Når vi er uvande med problemet, er det vanskeleg å seie korleis folk oppfattar spørsmålet. Vil ein tenkje på gjennomsnittsinntekta som ein indikator på kostnadsnivået, og dermed nedjustere verdien av dei 100 000 dollarane i det siste tilfellet? Det er grunn til å tru at det problemet er avgrensa, då ein i dei aktuelle studia la stor vekt på å unngå at det vart tolka på denne måten.

Som vi har sett, er det mange ulike typar studiar som tyder på at relative storleikar er viktige for folk. Studiane til Solnick og Hemenway (1998) og Johansson-Stenman mfl. (1999) skil seg ut ved at dei gjer det mogleg å tallfeste kor stor vekt folk legg på relative inntekter på

ein måte som kan nyttast til å tallfeste parameterane i ein økonomisk modell, og vi vil basere oss på desse resultatane i det følgjande. Det er alltid stor uvisse om kor gode svar folk klarer å gje på slike hypotetiske spørsmål som desse undersøkingane byggjer på. Trass alt er ikkje dette eit val folk er vande med, og da er det vanskeleg å vite kva tankar som ligg bak svaret. Men i mangel av betre data, er desse undersøkingane i dag kanskje det beste svaret vi har.

Konsekvensar av statusjaget

Om det no er slik at folk legg vekt, ikkje berre på eige konsum, men også kor mykje dei konsumerer relativt til alle andre, kva inneber det for til dømes konsum, tidsbruk, vekst og miljø? Vi skal argumentera for at det fører til sløsing gjennom at vi kjøper varer som har liten verdi utover å vise kven vi er, og at det også fører til at folk vil arbeide meir og ta mindre fritid enn elles. Vidare kan det verke inn på den økonomiske veksten. Alle desse verknadene vil ha ringverknader for naturmiljøet. Det kan også argumenterast for at ein viss (til dels stor) skatt på inntekt eller helst konsum er av det gode, og er med å vri ressursbruken mot ein for alle betre samansetjing. La oss diskutera desse punkta etter tur.

Sløsing

Douglas og Isherwood (1979, s 104) fortel om dei rike konene i Ibadan i Afrika, som dreiv eigen cateringverksemd. Der vart det på moten med tsjekkoslovakiske emaljerte bollar i sterke fargar. Enkelte av konene brukte heile inntekta til slike bollar og hadde samla over hundre av dei som dei lagra i høge stablar på dei små roma sine. Men nene klaga på at det vart så fullt av slike stablar at dei ikkje kunne finne

Tabell 1. Verknaden på relativ inntekt av reduserte arbeidstid, utan skattar

	Eiga inntekt	Alle andre sin inntekt	Relativ inntekt
Alle jobbar 100 prosent	250 000	250 000	1
Ein person jobbar 80 prosent	200 000	250 000	0,8
Alle jobbar 80 prosent	200 000	200 000	1

rom for morgonbøna i kona sitt rom lenger. Når nokon skulle vitje dei, trengte dei fleire veker på å vaske og stable om alle bollane.

Slik historia vert fortald ser ikkje bollane ut til å ha annan funksjon enn å vise fram inntektene, og dermed suksessen som forretningskvinne. Tvert imot kan det verke som om dei hadde vore betre stilt utan å ha romma fulle av bollar, om alle hadde slutta samle på dei. Men så lenge bollane er eit teikn på suksess, går det ut over sjølvbildet å ha få bollar. Ein stor samling av bollar var også nyttig for å skaffe arbeidskraft. Det var unge gifteklare jenter som jobba i verksemda, og dei fekk med seg ein del av bollane når dei gifte seg. Ei forretningskvinne med mange bollar fekk difor lettare jenter til å jobbe for seg. For ei ein-skild forretningskvinne var det difor dårleg for både sjølvbildet og forretningane om ho hadde få bollar, sjølv om det verkar som alle hadde vorte betre stilt om alle hadde brukt inntektene til nyttigare ting.

Når vi brukar eksemplar frå andre kulturar, er sløsinga lett å sjå, men er det slik hos oss også, at vi brukar store delar av inntektene på varer som har som fremste formål å vise kven vi er, og kor vellukka vi er? Det treng ikkje vere heilt unyttige varer, men berre at vi kjøper eit ekstra dyrt produkt når vi kunne fått eit til halve prisen som hadde gjort same nytten, berre at det billegare produktet ikkje ville sende dei same signala. Eller at vi kjøper

nye klede og møblar sjølv om dei gamle berre har vorte umoderne.

Eit meir stressa samfunn?

Argumentet for at vektlegginga av relativt konsum gjev oss eit meir stressa samfunn er rett fram. La oss tenkje oss at alle er like og tener i gjennomsnitt 250 000 kroner i året. Ein enkelt person som vurderer å gå ned til 80 prosent stilling ser da at han vil tene 200 000 kroner i året, medan alle andre vil tene 250 000 kroner. Om alle saman jobba 80 prosent, ville alle tene 200 000 kroner i året i eit samfunn der alle andre tener 200 000 kroner. Dette er vist i tabell 1. I begge tilfella får personen same reduksjon i inntekta og like mykje ekstra fritid. Skilnaden er at om han gjer det aleine, vil han tene mindre enn alle andre, men om alle gjer det, vil han tene det same som alle andre. Om ein legg vekt på relativt konsum, så er det siste alternativet best. La oss tenkje oss at konsumenten finn at den auka fritida veg opp for reduksjonen i inntekt og vel så det, men at fallet i relativ inntekt er tunga på vektskåla, slik at personen heller vil jobbe fullt framfor å redusere arbeidstida om han er den einaste som reduserer arbeidstida. Om alle er like, er det da best for alle om alle jobbar mindre, men ikkje best for den einskilde å vere den eine som jobbar mindre. No kan ein innvende at ikkje alle er like, men det same argumentet kan nyttast då også. Det vert litt meir komplisert, men ein lærer ikkje noko nytt av det, så det lar vi ligge.

Problemet er at ein kan berre velje kor mykje ein sjølv vil jobbe, ingen kan velje kor mykje alle skal jobbe. Om det ikkje lønner seg for den einskilde å vere den eine som jobbar mindre, så vil ingen jobbe mindre, trass i om alle hadde tent på at alle jobba mindre. Tek vi med skattane i reknestykket så endrar bildet seg, men det kjem vi attende til.

Auka økonomisk vekst?

Vi har argumentert for at ein med same lønn vil velje eit anna konsum, og ikkje minst mindre fritid i eit rikt samfunn enn i eit fattig. Då konsumentane legg vekt på relative storleikar, vil den økonomiske veksten påverke korleis vi brukar pengane våre, men går det også den andre vegen? Vil vekta folk legg på relative storleikar verke inn på veksten? Svaret er at det er viktig kva for relative storleikar som er viktigast.

Ovanfor argumenterte vi for at statusjaget fører til at folk arbeider meir og tek mindre fritid. Dette fører sjølvsagt til høgare produksjon, men spørsmålet vi her vil sjå på, er om vekstratene vert endra. For å reindyrke dette spørsmålet held vi arbeidstida fast.

I litteraturen har ein studert dette spørsmålet med to føresetnader om kva som gjev status. Rauscher (1997) studerer tilfellet der det er relativt konsum som er avgjerande, slik vi argumenterte for ovanfor. Han finn at det då er uklårt om statusjaget påverkar veksten. Men blant dei rikaste, som eig bedriftene, er det kanskje ikkje berre konsumet som er viktig, men ein vel så viktig indikator på om ein er vellyukka, er kor stor aksjekapital ein kontrollerer. Det som avgjer om du er noko i slike kretsar, kan vere om

du kontrollerer meir kapital enn dei andre. I så fall er det ikkje relativt konsum, men relativ kapital som er viktig. Dette vert studert i Corneo og Jeanne (1997). Det viser seg så at medan vektlegging av relativt konsum har uklåre fylgjer for vekstratene, vil vektlegging av relativ kapital eintydig føre til sterkare vekst.

På same måten som det i visse krinsar er viktig kor stor aksjekapital du eig, så kan kunnskapskapitalen vere avgjerande for korleis du blir sett på i andre krinsar. Det kan vere på ulike måtar at kunnskapen og kreativiteten til ein person er synleg, til dømes vil forskarar leggje vekt på å skrive mange gode artiklar som andre forskarar viser til, og om ein skriv meir enn alle andre, kan ein ta det som eit teikn på at ein er dyktig. Igjen er det den relative mengda humankapital som er viktig, og som i tilfellet med vektlegging av relativ aksjekapital, fører ei vektlegging av høgare humankapital til auka vekst.

Howarth og Brekke (1999) peikar på at grunnen til den store skilnaden mellom verknaden av å leggje vekt på relativ kapital og relativt konsum, er fylgjene for kapitalavkastning. Det lønner seg å investere så lenge avkastninga av kapitalen kan dekkje renteutgiftene. Men ein person som ser på det å eige kapital i seg sjølv som eit gode, vil vere villig til å investere der andre ikkje finn at det lønner seg. Ein som ser det å skaffa seg og vise fram kunnskap og kompetanse som eit gode, vil tilsvarande vere villig til å leggje ned meir ressursar på å skaffe seg kunnskap. Meir kapital og meir kunnskap gjev vekst.

Vert statusjaget stadig viktigare?

Delvis som svar til Romaklubben sin rapport "Limits to growth" skreiv Fred Hirsch (1976) boka "The social limits to growth". Han hevdar at for storparten av innbyggjarane i dei rike landa, er dei materielle behova nå i stor grad dekte, slik at den vidare veksten for denne gruppa berre dreiar seg om å søkje å klatre høgare på rangstigen, og gjere det betre relativt til alle andre. Han innfører omgrepet sosiale goder, som er goder som å gjere suksess, vere blant dei rikaste. Men sidan berre 10 prosent av folketallet kan vere mellom dei 10 prosent rikaste, så blir det ikkje meir av slike goder uansett kor mykje vekst vi får. Dette seier han er den viktigaste hindringa for vidare velferdsvekst: dei goda vi jaktar etter, er sosiale goder som det ikkje kan bli meir av. Det nyttar lite å la kaka vekse, difor vil det bli meir og meir diskusjon om korleis vi deler den.

Dette er tilsynelatande i samsvar med økonomisk teori. Etter kvart som vi får dekt stadig fleire materielle behov, vil marginalnyttan av konsumet falle, men da tilgangen på sosiale goder ikkje kan auke, kan ikkje marginalnyttan av sosiale goder falle på same måten. Altså er marginalnyttan av sosiale goder konstant, medan materielle goder har fallande marginalnytte. Men, som Nyborg, Brekke og Howarth (1999) peikar på, så krevst det stendig meir ressursar å skaffe seg sosiale goder etter kvart som samfunnet vert rikare. 1 000 kroner ekstra monnar ikkje så mykje på relativt konsum om gjennomsnittskonsumet er 200 000 kroner, men det monnar stort om gjennomsnittskonsumet er 2 000 kroner. For å svare på om sosiale goder blir

stadig viktigare som motivasjon for til dømes å jobbe meir, så treng ein vite mykje meir om korleis folk verdsett relativt konsum. Som vi såg ovanfor, er kunnskapen heller avgrensa.

Dei to nobelprisvinnarane Stigler og Becker (1977) kjem til ein konklusjon som liknar den Hirsch finn, men da i ein modell der dei studerer økonomiske konsekvensar av moter og status. Dei går ut frå at det ikkje er den relative skilnaden i konsumet som tel, men den absolutte. Det tyder at 1 000 kroner ekstra "kjøper" like mykje status i eit rikt som eit fattig samfunn. Nyborg, Brekke og Howarth (1999) peikar på at i ein slik modell vil stendig meir ressursar gå med til kampen om dei sosiale goda, som det aldri vert meir av. Om det er absolutte skilnader i konsumet som gjev status, så vil konsumet av fritid avta med økonomisk vekst, og under visse føresetnader vil veksten føre til redusert velferd.

Miljøkonsekvensar

Vi har sett at om folk legg vekt på relativt konsum, så vil det føre til at ein jobbar meir. Vi såg også at om ein vektlegg relativ eigedom av aksjekapital eller humankapital, så fører det til raskare økonomisk vekst. Dette kan igjen ha verknader for miljø og ressursbruk. Om alle arbeider meir, og vi har større vekst, må også produksjonen auke, og den direkte effekten av auka produksjon er større ressursbruk og større miljøbelastning. Om alle arbeider meir får vi også mindre fritid, og det kan påverke kva for varer som vert etterspurd, og verknaden av det er uklår, men det endrar ikkje på det at den direkte skalaeffekten er at meir blir produsert.

Tabell 2. Verknader på relativ inntekt av reduserte arbeidstid, med 40 prosent skatt

	Eiga inntekt	- Skatt + overføringar	Netto eiga inntekt	Alle andre si inntekt	Relativ inntekt
Alle jobbar 100 prosent	250 000	-100 000 + 100 000	250 000	250 000	1
Ein person jobbar 80 prosent	200 000	-80 000 + 100 000	220 000	250 000	0,88
Alle jobbar 80 prosent	200 000	-80 000 + 80 000	200 000	200 000	1

Det siste tiåret har det vore mykje diskusjon omkring eit forhold som vert kalla Kuznets-kurver for miljø. Kuznets meinte at inntektsfordelinga i eit samfunn fyrst vart meir ulik etter som ein vart rikare, for så – over eit visst inntektsnivå – å bli stendig meir lik igjen. Studiar av forureining i ulike land (Selden og Song 1994, 1995, Grossman og Krüger 1995) tyder på at forureininga per innbyggjar er høgast for land med middels inntekt. Går ein så til land med høgare eller lågare inntekt per innbyggjar, vil forureininga der vere mindre. Stokey (1998) forklarar desse funna i ein vekstmodell, der ho forutset at styresmaktene fører ein optimal miljøpolitikk. Grunnen til at dei rikare landa har reinare miljø, er at når vi blir rikare, har vi råd til meir av alt, også betre miljø.

Brekke (1999) kombinerer Stokey sin modell med modellar for vekst og arbeidstilbod når konsumentane legg vekt på relativt konsum eller relativ kapital. Vi ser først på tilfellet med relativ kapital. Vi hugsar frå diskusjonen ovanfor at dette vil føre til auka vekst, og dette vil føre til lågare forureining langs ei fallande Kuznets-kurve. På same tid vil ein sløse bort tid og krefter på å henge med i ein alles kamp mot alle om å samle seg kapital, ein innsats det hadde vore betre for alle om alle brukte til fritid eller å betre miljøet. Dei to effektane dreg ulik veg og nettoeffekten er uklår. I tilfellet med vektlegging av relativt konsum er konklusjonen klårare. For den

einskilde er det viktig å kunne hengje med på konsumkaplaupet, og han vil leggje stor vekt på eige konsum og dermed relativt mindre vekt på miljøet. Men da det er ein alles kamp mot alle, tener i gjennomsnitt ingen på kaplaupet, men den relativt mindre vektlegginga av miljøet gjer at vektlegging av relativt konsum skader miljøet. Den positive effekten ein eventuelt måtte få av auka vekst langs ei fallande Kuznets-kurve, viser seg ikkje å vere sterk nok til å endre konklusjonen.

Sjølv om ein finn at rikare samfunn har reinare miljø, så høyrer det med til soga at grunnane til dette er omdiskuterte. Det er samanheng mellom kunnskap og rikdom, og kanskje er det slik at rike samfunn har reinare miljø fordi ein der veit meir om miljøproblema, og difor gjev dei høgare prioritet. I så fall treng ikkje auka vekst i seg sjølv vere positivt for miljøet, kanskje tvert om.

Status og skattlegging

Vi såg ovanfor at om folk vektlegg relativt konsum, vil dei jobba meir enn om dei ikkje legg vekt på det. I det resonnementet var det ikkje teke med verknadene av det skattesystemet vi har. Utgangspunktet var eit tenkt tilfelle der alle ville få det betre med 20 prosent redusert arbeidstid og inntekt på 200 000 kroner, dersom alle reduserte arbeidstida. For ein einskild arbeidar å redusere arbeidstida aleine, ville i

det eksempelet ikkje lønne seg, da relativ inntekt vil falle.

La oss no ta med at inntektene blir skattlagde. Vi gjer det enkelt og reknar som om alle betaler 40 prosent skatt. (Slik er det ikkje, men vi lærer ikkje noko meir her av å lage ein meir komplisert modell.) Om alle tener 250 000 kroner, vil alle få ei inntekt på 150 000 kroner etter skatt, men skatten vil bli delt ut igjen til alle gjennom offentleg konsum, så alle får 100 000 kroner ekstra gjennom sin del av offentleg konsum. (Vi ser bort frå kostnadene ved skattlegging.) Til sjuande og sist konsumerer alle 250 000 kroner også i dette tilfellet.

Om no nokon vel å redusere arbeidstida med 20 prosent, så vil lønna etter skatt falle til 120 000 kroner, og totalt konsum til 220 000 kroner, sjå tabell 2. (Han får fortsatt 100 000 som sin del av offentleg konsum, då skatten frå ein person ikkje gjer særleg skilnad i statskassa.) Konsumet fell altså ikkje til 200 000 kroner som i tilfellet utan skatt, og det lønner seg derfor meir å redusere arbeidstida. Om derimot alle reduserer arbeidstida si med 20 prosent, vil det merkast i statskassa, så då må det totale konsumet tilsvarende falle til 200 000 kroner. Som vi ser, motverkar skatten på arbeidskraft verknaden av relativt konsum som no berre fell til 0,88, mot 0,8 i tabell 1. Dette kan vere nok til at den enkelte finn at det løner seg å jobbe litt mindre.

Brekke og Howarth (1999) tek utgangspunkt i dei empiriske resultat til Solnik og Hemenway (1998) som vi refererte ovanfor. Vi brukar desse til å talfeste, i ein økonomisk modell, kor stor vekt folk legg på relativt konsum. Basert på desse resultat spør vi så kva nivå på

skatten som er naudsynt for å sikra optimalt arbeidstilbod, det vil seie eit arbeidstilbod lik det vi ville hatt utan statusjag. Dei finn at ein i så fall treng konsumskattar på om lag 50 prosent. Til samanlikning finn Bye og Holmøy (1999) at det norske skattesystemet har ein incentivverknad svarande til 130 prosent konsumskatt, altså om inntektsskatt og andre skattar og overføringar vart omgjorde til ein moms på 130 prosent, ville det gitt same arbeidstilbod som i dag. For middelklassen i California svarer skatten til 65 prosent konsumskatt. Med utgangspunkt i resultat til Solnick og Hemenway tyder dette på at dei skattane vi alt har, er meir enn store nok til å motverke verknadene på arbeidstilbodet av at folk legg vekt på relativt konsum. På den andre sida, gjer desse skattane ikkje noko for å hindre den formen for sløsing som ikkje går på kor mykje, men kva vi kjøper, som når ein kjøper unyttige ting eller unødige dyre produkt for å fortelje andre og seg sjølv kven ein er. Vi hugsar kvinnene i Ibadan som samla stablar av emaljerte bollar berre for å vise fram suksessen.

Oppsummering

Statusjaget er ikkje berre eit uttrykk for at vi er forfengelege og prøver å bløffe andre til å tru at vi er betre enn vi er. Vi brukar konsumet til å fortelje oss sjølv og andre kven vi er. Likevel er det mange ting som talar for at vi treng meir for å oppnå det same i eit rikt samfunn. Skal ein bu på ein måte som fortel både seg sjølv og omverda at ein er dyktig og har lukkast i karrieren, så trengst det eit større hus nå enn for 100 år sidan. Det er skilnad på kva det er anstendig for ein fattig student å servere gjestane og det ein rik børsmeclar bør diska opp med om han skal gje inntrykk av å

settje pris på gjestane. Dette er noko "alle veit" og som har vorte påpeika i økonomisk faglitteratur alt av Adam Smith, likevel er det som vi har sett, lite faktisk kunnskap til dømes om kor sterk vektlegginga av relative storleikar er. Grunnen til dette er at det er vanskeleg å gjere gode anslag, og som vi har sett, er det store problem knytte til dei studiane vi har på dette området.

Vi har argumentert for at det at vi legg vekt på relativt konsum, fører til at vi jobbar meir enn vi elles ville gjort. På den andre sida stimulerer skattesystemet til å jobbe lite, sidan fritid ikkje er skattlagt, men gjeve dei empiriske anslaga vi har, er det ikkje grunn til å tru at alle hadde fått det betre om alle jobba mindre. På den andre sida, kjenner vi ikkje i kva grad vi sløser bort ressursar på å vise oss sjølv og andre kven vi er, men skattane gjer liten forskjell for denne formen for ressursløsing. Er soga om dei afrikanske forretningskvinnene som samlar emaljerte bollar ein treffande parabel på det moderne konsumsamfunnet?

Det er ikkje berre relativt konsum som tel, men i visse lag kan mengda aksjekapital ein kontrollerer relativt til andre telje, eller ein kan leggje vekt på den relative mengda humankapital ein har. Det vil føre til auka vekst, fordi det gjev ei ekstra avkastning av investeringar i realkapital eller humankapital. Det er imidlertid uklårt om det fører til auka forureining, da det er forhold som tyder på at auka vekst gjev mindre forureining.

Til slutt er det viktig å hugse at det vi her har kalla statusjag er meir samansett enn eit jag oppover ein felles statusstige. Det handlar om å vise kven du er. Men det er ikkje

berre ein måte å vere på. Nokre ser på seg som miljøbevisste, og vel varer som dei meiner er særleg miljøvenlege. I nokre krinsar treng ein mange materielle eigedelar for å verte godteken, medan ein i andre miljø kan føle seg som ein framand fugl om ein har for dyr bil. Det er mykje ugjort når det gjeld å forstå slike sosiale mekanismar bak konsummønsteret, og vi ønskjer ikkje å gje inntrykk av at diskusjonen om statusjaget berre er eit spørsmål om å finne det rette skattenivået.

Litteratur

- Argyle, Michael (1995): *The psychology of Happiness*, London: Routledge.
- Argyle, Michael (1999): Causes and Correlates of Happiness, i Kahneman, Diener and Schwartz (red.): *Well-Being; The foundation of Hedonic Psychology*, New York: Russel Sage Foundation.
- Brekke, Kjell Arne og Richard Howarth (1998): The social contingency of wants. Discussion paper 227, Statistisk sentralbyrå.
- Brickman, P., D. Coates og R. Janoff-Bulman (1978): Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 917-27.
- Bye, Brita og Erling Holmøy (1999): Effektivitetsvirkninger av en flat skattereform, Vedlegg 5, NOU 1999: 7, Flatere skatt.
- Corneo, Giamoco og Oliver Jeanne (1997): On relative wealth and the optimality of growth. *Economic Letters*, vol 54, 87-92.
- Diener, Ed og Eunkook Mark Suh (1999): National Differences in Subjective Well-Being, i Kahneman, Diener og Schwartz (red.): *Well-Being; The foundation of Hedonic Psychology*, New York: Russel Sage Foundation.
- Douglas, Mary og Baron Isherwood (1979): *The world of goods: Towards and anthropology of consumption*, London: Routledge.
- Duesenberry, James S. (1949): *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Massachusetts: Harvard University Press, Cambridge.
- Easterlin, Richard A. (1974): Does economic growth improve the human lot? I Paul A. David og Melvin W. Reder (red.): *Nations and Households in Economic Growth*, New York: Academic Press.
- Frank, Robert H. (1985): *Choosing the Right Pond*, New York: Oxford University Press.
- Grossman, Gene M. og Alan B. Krueger (1995): Economic Growth and the Environment, *The Quarterly Journal of Economics*, 353-377.
- Hareide, Dag (1991): *Det gode Norge; På vei mot et medmenneskelig samfunn?* Oslo: Gyl-dendal.
- Hellevik, Ottar (1999): Hvorfor blir vi ikke lykkeligere? *Samfunnsspeilet* 1999, 4, 19-27.
- Hirsch, Fred (1976): *Social Limits to Growth*, Massachusetts: Harvard University Press, Cambridge.
- Howarth, Richard B. og Kjell Arne Brekke (1998): Status Preferences and Economic Growth. Discussion paper 240, Statistisk sentralbyrå.
- Johansson-Stenman, Olof, Fredrik Carlsson og Dinky Daruvala (1999): Measuring Hypothetical Grandparents' Preferences for Equality and Status. Department of Economics, Göteborg University.
- Kahneman, Daniel (1999): Objective Happiness, i Kahneman, Diener og Schwartz (red.): *Well-Being; The foundation of Hedonic Psychology*, New York: Russel Sage Foundation.
- Lebergott, Stanley (1993): *Pursuing Happiness; American consumers in the twentieth century*. Princeton: Princeton University Press.
- Myers, David G. (1990): *The Pursuit of Happiness*, New York: Avon Books.
- Myers, David G. (1999): Close relationships and quality of life, i Kahneman, Diener og Schwartz (red.): *Well-Being; The foundation of Hedonic Psychology*, New York: Russel Sage Foundation.
- Nyborg, Karine, Kjell Arne Brekke og Richard B. Howarth (1998): Are there social limits to growth? *Statistics Norway*.
- Rauscher, Michael (1997): Conspicuous Consumption, Economic Growth, and Taxation, *Journal of Economics*, 66, 35-41.
- Sadalla, Edward K., Beth Vershure og Jeffrey Burroughs (1987): Identity symbolism in housing. *Environment and Behavior*, Vol 19, 569-587.
- Selden, Tomas M og Daqing Song (1994): Quality and Development; Is there a Kuznets Curve for Air Pollution? *Journal of Environmental Economics and Management*, 147-162.
- Selden, Tomas M og Daqing Song (1995): Neoclassical Growth, the J Curve for Abatement and the Inverted U curve for Pollution, *Journal of Environmental Economics and Management*, 162-168.
- Solnick, Sara J. og David Hemenway (1998): Is more always better? A survey on positional concerns, *Journal of Economic Behavior and Organization* 37, 373-83.
- Stigler, George J. og Gary S. Becker (1977): De gustibus non est disputandum, *American Economic Review* 67, 76-90.
- Stokey, Nancy (1998): Are there limits to growth? *International Economic Review*, Vol 39, pp 1-31.
- Schwartz, Norbert og Fritz Strack (1999): Reports on Subjective Well-Being: Judgemental Processes and Their Methodological Implications, i Kahneman, Diener and Schwartz (red.): *Well-Being; The foundation of Hedonic Psychology*, New York: Russel Sage Foundation.
- Veblen, Thorstein (1899): *The Theory of the Leisure Class*, New York: MacMillan.

Kjell Arne Brekke

(Kjell.Arne.Brekke@ssb.no) er forsker i Statistisk sentralbyrå, Seksjon for ressurs og miljøøkonomi og Professor II ved Matematisk Institutt, Universitetet i Oslo.

Artikkelen er ein noko omarbeidd versjon av artikkelen med same tittel i tidsskriftet Økonomiske analyser 8/1999 (Statistisk sentralbyrå).