

# At holde trit med Sørensens

En lang række empiriske vidnesbyrd viser at en persons velfærd fra et givet forbrugs- eller indkomstniveau afhænger af hvor meget andre personer får. Konsekvenserne af at inddrage denne indsigt i traditionelle økonomiske analyser er betydelige for områder som makroøkonomi, skattepolitik og økonomisk vækst



## ■ Poul Schou

cand. polit., ph.d.

chefkonsulent

Danish Rational Economic Agents

Model (DREAM)

psu@dreammodel.dk

## Indledning

Det fortælles at Cæsar i sine yngre dage som prætor på en rejse til provinsen Spanien, som han havde fået i forvaltning, kom igennem en landsby ved foden af Alperne. En af hans ledsagere spurgte om man mon også i dette elendige hul stredes om embeder og værdigheder.

*-Sikkert, svarede Cæsar, og for mit vedkommende må jeg sige at jeg hellere ville være den første her end den anden i Rom<sup>1</sup>.*

Denne anekdote illustrerer en velkendt sandhed fra hverdagspsykologien, som er bekræftet i mange undersøgelser: Folk sammenligner sig til stadighed med andre mennesker, og den velfærd man får ud af en given status, afhænger nok så meget af ens position i forhold til disse andre personer som af den pågældende positions absolutte niveau i sig selv. Sådanne status effekter kan som i anekdoten gælde stillingsbetegnelser, men også mere traditionelle økonomiske variable som indkomst og forbrug.

I de seneste år har der været en voksende interesse hos økonomiske forskere for at beskæftige sig med implikationerne af netop denne indsigt. Og det viser sig potentielt at kunne få stor betydning for mange traditionelle økonomiske sandheder når man dermed ændrer en af de grundlæggende forenklinger som mange økonomiske modeller betjener sig af: Forudsætningen om at folks nytte og velfærd afhænger af deres materielle forbrug i absolut forstand, uafhængigt af hvordan andre persons forbrugsniveau er.

Det er for så vidt ikke nogen nyhed for økonomer at folks nytte kan tænkes at afhænge også af det forbrug som deres naboer mv. har. Fænomenet, der ofte omtales som "keeping up with the Joneses", blev allerede kommenteret af Adam Smith i *The Wealth of Nations*, og for over 100 år siden blev det grundigt behandlet af nordmanden Thorstein Veblen – som egentlig var sociolog, men også skrev artikler i økonomiske tidsskrifter og har påvirket økonomisk tankegang på flere områder. Senere har andre

forfattere som Duesenberry (1949) påpeget problemstillingen og dens konsekvenser for de normative udsagn man kan udtrække af økonomiske modeller, uden at det dog indtil nu er blevet en del af mainstream-tankegangen inden for økonomi.

Når ideen er blevet et mere aktivt forskningsområde netop nu, hænger det sammen med den generelt større interesse for at integrere flere anerkendte resultater fra psykologien i de grundlæggende økonomiske modeller for menneskelig adfærd. Et udtryk for denne nytænkning var fx Nobelprisen i 2002, som blev givet til to af pionererne inden for dette område, Daniel Kahneman og Vernon Smith. I de senere år har økonomer i stigende grad testet forskellige hypoteser der afviger fra det meget simple skema for menneskelig adfærd som økonomistuderende typisk bliver præsenteret for i deres første år på studiet, og som stadig udgør kernen i mange udbredte økonomiske modeller: at det typiske individ er en 100 % rationel person som altid evner at vælge det absolut bedste blandt et måske enormt antal valgmuligheder, kun er interesseret i rent materielle gevinster og er 100 % egoistisk.

Økonomer er ofte blevet kritiseret af ikke-økonomer for at tage udgangspunkt i denne grundmodel, der selvsagt ikke giver noget helt realistisk billede af virkeligheden. Disse beskyldninger bunder til dels i en misforstået opfattelse af økonomernes fortolkning og anvendelse af denne model. Det er således de færreste økonomer der selv vil hævde at dette er en dækkende beskrivelse af menneskets adfærd. Men enhver meningsfuld økonomisk model er nødvendigvis en forenkling af virkeligheden, og det afgørende spørgsmål er om de ting man ser bort fra, må formodes at ville påvirke resultaterne i hvert konkret tilfælde væsentligt. Hvis de ikke gør det, er de uden større betydning for de spørgsmål man er interesseret i at undersøge, og dermed er det en fordel at ignorere dem for til gengæld at kunne fokusere på de vigtige elementer i den pågældende sag.

■ ■ ■

Note 1 Her gengivet efter Fonsmark (red.), 1958.

Det virker imidlertid rimeligt at inddrage et fænomen i standard-referencerammen for at gøre den mere retvisende når følgende betingelser er opfyldt:

a) gentagne undersøgelser viser at der er tale om et empirisk realistisk fænomen, og af en passende vigtig størrelsesorden

b) det er muligt at behandle fænomenet meningsfuldt også i de formaliserede modeltyper som økonomer bruger som centrale arbejdsredskaber i deres normale virke

c) inddragelsen af dette fænomen i centrale økonomiske modeller vil ændre resultaterne – somme tider afgørende – på en række områder og også ændre på nogle af de policy-anbefalinger som økonomstanden jævnlige videregiver til politikere, embedsmænd og det omgivende samfund.

Meget tyder på at dette er tilfældet når vi snakker om at inddrage de såkaldte status-effekter i nyttefunktionen. Konsekvensen af at inddrage disse tanker i de grundlæggende økonomiske modeller vi bruger, er nemlig ganske interessante. Faktisk kan en række af de anbefalinger som økonomer generelt har i forhold til økonomisk politik, blive ændret. Det gælder således holdningen til økonomisk vækst og til en række konklusioner mht. det offentlige rolle i samfundsøkonomien. Men først lidt om det empiriske grundlag for status-effekterne:

### Empiriske undersøgelser

Et af de tidligste og kendteste empiriske bidrag var af Richard Easterlin (1974), hvis artikel "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" for en lang række lande beskrev forholdet mellem materiel velstand og folks egen angivne oplevelse af tilfredshed og velvære. Resultatet var at relativt velstående personer generelt angav en større oplevelse af tilfredshed end mindre velstående personer i det samme land på samme tid; men samtidig viste data i fx USA at over tid er livstilfredsheden for den gennemsnitlige borger ikke steget i den periode hvor man har haft sammenlignelige undersøgelser (dvs. tilbage til 1940'erne). Det er altså umiddelbart et paradoks i forhold til traditionel økonomisk teori (siden kaldet Easterlin-paradokset) at en enkeltpersons velvære øjensynlig stiger med vedkommendes indkomst, mens befolkningens gennemsnitlige velvære samtidig er omtrent uafhængigt af den materielle levestandard. Easterlin forklarede selv dette med at det er folks relative indkomst i forhold til det samfund de lever i og

ikke deres absolutte købekraft som er den vigtigste bestemmende faktor for deres økonomiske velvære. Senere undersøgelser har bekræftet at individuelt velvære er positivt korreleret med individuel indkomst efter at der er korri-geret for andre variable, men samtidig at det gennemsnitlige velvære er stort set upåvirket af længerevarende økonomisk vækst - i hvert fald i de mest udviklede lande i Europa, Nordamerika og Østasien hvor levestandarden allerede er tilstrækkelig høj til at dække de grundlæggende menneskelige behov. Oswald (1997) finder således at livstilfredsheden kun er steget en anelse i USA og Europa siden 1970 trods de store forbedringer i den materielle levestandard.

Sådanne "makro"-undersøgelser med sammenligning af oplysninger om velfærd og livstilfredshed i forskellige lande er blevet suppleret med en lang række individ-undersøgelser hvor forskere har belyst indstillingen hos forskellige grupper af personer. Solnick og Hemenway (1998) spurgte således ca. 250 ansatte og studerende ved Harvard School of Public Health og bad dem om at vurdere to forskellige situationer: En hvor de selv tjente en årsindkomst på \$ 50.000, mens en typisk årsindkomst var på \$ 25.000, og en anden hvor de selv tjente \$ 100.000 i modsætning til en gennemsnitsindkomst på \$ 200.000 (mens prisniveauet i begge tilfælde ville svare til det faktiske amerikanske 1995-prisniveau). Omtrent halvdelen af deltagerne valgte hver af de to løsninger, hvilket altså kan opfattes som at den repræsentative person er nogenlunde lige tilfreds med begge disse alternativer. Solnick og Hemenway fik også en række andre interessante resultater. Således bad de deltagerne om at vurdere absolutte og relative positioner for flere forskellige variable som fx feriedage. De fandt her at personerne alt andet lige foretrak de længst mulige ferier uafhængigt af hvordan længden var i forhold til de gennemsnitlige ferielængder. Forfatterens konklusion herpå var at præferencer for fritid er ret uafhængige af stathensyn.

I et tilsvarende studium af Johansson-Stenman mfl. (2000) blev 374 svenske studerende bedt om at tage stilling til forskellige hypotetiske situationer for deres kommende børnebørn, der adskilte sig dels mht. barnebarnets månedssindkomst, dels mht. det gennemsnitlige fremtidige indkomstniveau i samfundet. Forfatterne antog at de studerende maksimerer en nyttefunktion af formen

$$u = (1-\alpha) \ln y + \alpha \ln(Y/Y)$$

hvor  $u$  er nytteniveauet,  $y$  barnebarnets indkomst,  $Y$  den gennemsnitlige indkomst og  $\alpha$

en parameter som angiver den vægt der tildeles relativ økonomisk status. I deres undersøgelse fandt de frem til at  $\alpha$  havde en medianværdi på 0.35. Relative indkomsthensyn vejer altså ca. halvt så tungt som absolutte indkomsthensyn ifølge denne undersøgelse. Brekke og Howarth (2000) nævner flere andre studier der enten finder en nogenlunde tilsvarende eller højere vægt for relativ økonomisk status i indkomst eller forbrug, og bruger derfor denne størrelsesorden som et velegnet (konservativt) udgangspunkt for deres egne undersøgelser.

At hensynet til relativ indkomst også kan veje betydelig tungere, demonstreres bl.a. i en nylig artikel af Ferrer-i-Carbonell i Journal of Public Economics (Ferrer-i-Carbonell, 2005). Her præsenteres en række resultater fra et stort tysk paneldatasæt om sammenhængen mellem egen indkomst, indkomst hos referencegruppen og paneldeltagerens egen subjektive opfattelse af deres velbefindende. Referencegruppen er i dette tilfælde afgrænset som alle personer med et tilsvarende uddannelsesniveau og alder der bor i den samme landsdel (Øst- eller Vesttyskland). Den tyske befolkning opdeles dermed i 50 forskellige referencegrupper. Et af undersøgelsens resultater er at såvel egen indkomst som referencegruppens gennemsnitlige indkomst påvirker den subjektive velfærd signifikant – i det første tilfælde positivt, i det andet tilfælde negativt. Ydermere er den absolutte værdi af koefficienten nogenlunde den samme i begge tilfælde – det vil sige at hvis alle individer i en bestemt gruppe oplever en indkomstforøgelse af samme størrelsesorden, vil deres forventede subjektive velfærd altså forblive stort set uændret!

Andre undersøgelser har givet empirisk belæg for at relative indkomst-sammenligninger har betydning for folks tilfredshed i en række andre vestlige lande som Nederland, Belgien, Storbritannien og USA. Luttmer (2005) præsenterer således et ret grundigt studie af relative indkomst-effekter i amerikanske lokalområder som er kraftigt signifikante efter at der er kontrolleret for en række variable. Senik (2005) indeholder en større oversigt over en række tilsvarende studier fra forskellige lande som undersøger betydningen af status-effekter.

Mens de fleste sådanne undersøgelser bygger på rapportering af folks egen subjektive opfattelse af deres velbefindende, har også andre empiriske metoder påvist det samme fænomen. Berømt er således Neumark og Postelwaite (1998) som analyserer unge kvinders er-

hvervsdeltagelse i USA. Deres mest bemærkelsesværdige resultat er at gifte kvinder med ikkebeskæftigede søstre har en signifikant højere erhvervsfrekvens når deres søsters mands indkomst er højere end deres egen mands. Neumark og Postelwaite fortolker dette som en konsekvens af relativ indkomst-optagethed blandt søskende.

### Konsekvenser

Sammenlagt er der altså ganske mange vidnesbyrd om at folks nytte afhænger ikke blot af deres egne forbrugsmuligheder, men også af forbrugsmulighederne hos sammenlignelige grupper. Det virker derfor rimeligt at indarbejde denne kendsgerning i langt højere grad i mainstream-økonomiske modeller for at få mere realistiske resultater. Og det er tankevækkende at ganske mange sammenhænge som mange nationaløkonomer nok er vant til at gå og tænke på som veletablerede sandheder, i virkeligheden må modificeres og i nogle tilfælde afgørende ændres hvis man for alvor accepterer at vores nyttefunktioner afhænger ikke blot af absolutte, men også af relative forbrugs(muligheds)niveauer.

Allerede på nuværende tidspunkt har forskellige forskere påvist hvordan det påvirker traditionelle resultater på en lang række områder hvis folks nytte afhænger af relative forbrugsmuligheder. Abel (1990, 1999, 2006) og Campbell & Cochrane (1999) viser at tilstedeværelsen af sådanne præferencer kan være med til at forklare "the equity premium puzzle": Den risikopræmie for at holde aktier i forhold til mere risikofri opsparingsformer som man typisk observerer empirisk, er svært at forklare ud fra traditionelle aktie-prisfastsættelsesmodeller. Men tager man højde for at folks nytte til dels afhænger af deres relative velstand, kan man generere mere realistiske størrelser af risikopræmien. Frank (2005) peger på at status-effekter kan forklare flere empiriske "stylized facts" om forbrug og opsparing som økonomernes traditionelle permanente indkomst- og livsløbs teorier om opsparing har svært ved at håndtere, og Brekke og Howarth (2000) beskriver hvordan fx folks betalingsvilje i cost-benefit-analyser bliver opgjort misvisende hvis man ikke tager hensyn til status-effekter.

Ljungqvist og Uhlig (2000) kigger på et andet fænomen, nemlig konjunkturcykler og hvordan regeringens optimale finanspolitik som reaktion på konjunkturbevægelser bliver påvirket af forudsætningen om status-effekter. Her skelner de mellem to udgaver: "keeping up with the Joneses", hvor forbrugernes referencepunkt

– altså det man sammenligner sig med – er det samtidige gennemsnitlige forbrugsniveau i økonomien, og "catching up with the Joneses", hvor referencepunktet er en sammenvejning af tidligere perioders pr. capita-forbrug for hele befolkningen. I det sidstnævnte tilfælde viser det sig at en klog regering der vil maksimere befolkningens velfærd, bør føre en modcyklisk finanspolitik: Når økonomien bliver ramt af et positivt produktivitetsskud og derfor oplever en højkonjunktur, bør den sætte indkomstskatten i vejret, og omvendt i perioder hvor produktiviteten er lav. Indførelsen af status-effekterne i nyttefunktionen bliver altså en selvstændig begrundelse for at føre noget som minder meget om en traditionel keynesiansk efterspørgselspolitik – vel at mærke i en model uden nogle af de stivheder og andre markedsfejl som ellers udgør de traditionelle begrundelser for at føre aktiv konjunkturpolitik.

Årsagen er at status-effekterne jo indfører en negativ eksternalitet i forbruget. Alt andet lige påvirker det andre folk negativt hvis en af de personer som man sammenligner sit eget forbrug med, sætter sit forbrug op. En intelligent og velvillig økonomisk politik bør derfor også tage dette fænomen med i betragtning og følge internalisere eksternaliteterne på passende vis. I Ljungqvist og Uhlig's model er pointen så derudover at i keeping up with the Joneses-tilfældet er der ikke noget intertemporalt hensyn at tage og skattepolitikken bør derfor være den samme i alle perioder. I catching up with the Joneses-scenariet påvirker forbruget i dag imidlertid også folks nytte i fremtidige perioder, og denne intertemporale eksternalitet medfører så at den optimale indkomstskattesats bør variere over tid når økonomien rammes af forskellige produktivitetsskud.

I det hele taget er forståelsen af denne eksternalitet nok den mest centrale konsekvens af at tage hensyn til status-effekter i folks nyttefunktioner. Hvis folks nytte af deres eget materielle forbrug (evt. indkomst) til dels afhænger af hvor meget andre folk forbruger (eller tjener), mens der ikke er den samme status-effekt forbundet med folks glæde ved fritid, vil gennemsnitspersonen i en ligevægt uden nogen offentlig sektor arbejde for meget og tjene for meget for at kunne holde trit med alle de andre. I den situation vil det være til fordel for alle hvis regeringen træder ind og mindsker incitamentet til at arbejde, fx ved at indføre en indkomst- eller forbrugsskat. Dette giver en helt ny vinkel på virkningerne af skattepolitik. Herudover påvirker statusteoriene også traditionelle public finance-resultater om den opti-

male omfordeling via skattesystemet, den bedste arbejdsdeling mellem beskatning af forbrug, arbejde og kapital og en række andre vigtige problemstillinger inden for moderne skattepolitik, som undersøgt af bl. a. Ireland (2001), Brekke og Howarth (2000) og Abel (2005). Ligeledes kan de også medføre at selve den langsigtede økonomiske vækst i et samfund bliver for høj på bekostning af andre elementer der påvirker vores velfærd, medmindre regeringen tager højde herfor og griber ind på passende vis.

De nye tanker er hermed også direkte relevante for de seneste års velfærdsdebat herhjemme. Den handler jo om hvordan fremtidens velfærdssamfund bedst finansieres når de offentlige udgifter som følge af befolkningsændringerne alt andet lige vil stige. Én mulig løsning på problemet er at finansiere udgifterne ved at hæve forskellige skatter tilsvarende. Ud over de fordelingsmæssige og dermed politiske konsekvenser af at vælge en sådan løsning, er problemet for fagøkonomer at de allerfleste skatter medfører forvriddinger i samfundsøkonomien fordi de påvirker folks ønsker om at arbejde, uddanne sig, spare op mv. De typiske skatter medfører derfor et velfærdstab (et såkaldt dødvægtstab) som kan stige kraftigt med skattesatsens størrelse. Da det danske skattetryk er højt i international sammenhæng, formodes forvriddingerne ofte også at være det. Det er alt andet lige et argument for ikke at bruge skatteinstrumentet yderligere, selvom det principielt kunne afhjælpe problemet.

Følger man imidlertid de her nævnte teoretiske og empiriske resultater om hvordan relative positioner påvirker folks velfærd, bliver det traditionelle billede af fx indkomstskatternes forvriddende effekter jo altså noget anderledes. Op til et vist punkt vil en indkomstskat ligefrem i sig selv være velfærdsfremmende fordi den netop kan tage højde for eksternaliteterne. Nu kan det tænkes at den danske skat på arbejde stadigvæk ligger over det optimale niveau, men den almindelige opfattelse af hvor stort forvriddningstab og altså dermed velfærdsomkostningen for en given skattesats er, bør altså justeres ned hvis man vil tage disse nyere forskningsresultater alvorligt. Det giver et helt nyt perspektiv på den skattepolitiske debat herhjemme som i udlandet.

### Afslutning

De mange forskellige empiriske undersøgelser peger entydigt på at status-effekter eller sammenligninger med andre menneskers forbrugs-

niveau er et grundlæggende element i folks præferencer, og i det omfang traditionelle økonomiske modeller ikke tager højde herfor, giver de altså misvisende resultater. Det er således allerede nu klart at mål for skatteforvridninger som ignorerer sådanne status-effekter, kan skyde ved siden af og endda give de forkerte fortegn. Det hænger sammen med det grundlæggende faktum at status-effekterne medfører en eksternalitet i forbruget som dermed bør internaliseres, fx gennem en optimal skat. Af samme årsag kan den økonomiske vækst i et samfund også blive for stor i forhold til borgernes interesser hvis den ikke hæmmes på passende vis af den økonomiske politik, ligesom den nye indsigt har konsekvenser for fx cost-benefit-analyser, forbrugs- og opsparings-teorier, finansieringsteori og en række andre økonomiske områder.

Selvom der i de seneste år er blevet forsket intensivt i betydningen af relative forbrugsmuligheder, er der dog stadig en lang række spørgsmål der ikke er fyldestgørende belyst. Skal man mere præcist kunne drage implikationer af at tage hensyn til sådanne eksternaliteter, bliver det således nødvendigt at få mere klarhed over en række specifikke problemstillinger. En af de vigtigste er: Hvem er det mere nøjagtigt som udgør et typisk individs referencegruppe som han sammenligner sit eget forbrug med? Er det fx hans personlige bekendte, omgangskreds eller arbejdskolleger? Personer i nabolaget, sådan at der er tale om meget lokale geografiske effekter? Familiemedlemmer, fx forældre og dermed andre generationer, eller er det som hovedregel jævnaldrende man sammenligner sig med? Sammenligner man sig i virkeligheden med alle personer i ens land, sådan at det er det nationale pr capita-forbrug der er den relevante reference? Eller er referencegruppen endnu bredere, sådan at den også inkluderer udlandet? Og er det referencegruppens samtidige forbrugsniveau eller er det dens forbrug i tidligere perioder som man forholder sig til? Forskellige forudsætninger kan her medføre ret forskellige konklusioner.

Andre udfordringer er at skaffe mere robuste empiriske størrelsesordener for betydningen af status-effekterne, mens et tredje vigtigt indsatsfelt er at uddybe de implikationer den nye indsigt må få for ikke mindst de normative udsagn som vi økonomer beriger samfundsdebatten med. Der kan her være en betydelig velfærdsgevinst ved at gøre vores referencemodeller mere realistiske på dette punkt.

Der er således i høj grad plads til en kommende forskningsindsats inden for dette felt, samtidig med at det også allerede nu virker relevant at inddrage det i den bredere samfundsdebat om hvordan vi bedst indretter vores velfærdssamfund og økonomiske politik i det hele taget.

## ■■■ Litteratur

- Abel, A. A. (1990): Asset Prices Under Habit Formation and Catching Up With the Joneses. *American Economic Review*, 80, pp. 38-42.
- Abel, A. A. (1999): Risk premia and term premia in general equilibrium. *Journal of Monetary Economics*, 43, pp. 3-33.
- Abel, A. A. (2005): Optimal Taxation when Consumers Have Endogenous Benchmark Levels of Consumption. *Review of Economic Studies*, 72, pp. 21-42.
- Abel, A. A. (2006): Equity Premia with Benchmark Levels of Consumption: Closed-form Solutions. National Bureau of Economic Research Working Paper no. 12290.
- Brekke, K. A. og Howarth, R. B. (2000): Status, Growth and the Environment. Goods as Symbols in Applied Welfare Economics. Edward Elgar, Cheltenham, UK og Northampton, Mass.
- Campbell, J. Y. og Cochrane, J. H. (1999): By Force of Habit: A Consumption-Based Explanation of Aggregate Stock Market Behavior. *Journal of Political Economy*, 107, pp. 205-51.
- Duesenberry, J. S. (1949): Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Easterlin, R. (1974): Does Economic Growth Improve the Human Lot? I P. David og M. Reder (red.): Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz. Academic Press, New York.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005): Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89, pp. 997-1019.
- Fonsmark, H., red. (1958): Alverdens Anekdoter I. Politikens Forlag, København.
- Frank, R. H. (2005): Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses. *American Economic Review*, 95, pp. 137-141.
- Ireland, N. J. (2001): Optimal income tax in the presence of status effects. *Journal of Public Economics*, 81, pp. 193-212.
- Johansson-Stenman, O., Carlsson, F. og Daruvala, D. (2002): Measuring Hypothetical Grandparents' Preferences for Equality and Relative Standing. *Economic Journal*, 112, pp. 362-83.
- Ljungqvist, L. og Uhlig, H. (2000): Tax Policy and Aggregate Demand Management Under Catching Up with the Joneses. *American Economic Review*, 90, pp. 356-366.
- Luttmer, E. F. P. (2005): Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-being. *Quarterly Journal of Economics*, 120, 963-1002.
- Neumark, D. og Postelwaite, A. (1998): Relative income concerns and the rise in married women's employment. *Journal of Public Economics*, 70, pp. 157-193.
- Oswald, A. J. (1997): Happiness and Economic Performance. *Economic Journal*, 107, pp. 1815-1831.
- Senik, C. (2005): Income Distribution and Well-being: What Can We Learn From Subjective Data? *Journal of Economic Surveys*, 19, pp. 43-63.
- Solnick, S. J. og Hemenway, D. (1998): Is More Always Better? A Survey on Positional Concerns. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 37, pp. 373-383.