

Elégedettség és relatív jövedelem: a referenciacsoport összetételének hatása az információs és státuszhatás erősségére¹

Hajdu Gábor – Hajdu Tamás

hajdu@socio.mta.hu, tamas.hajdu@uni-corvinus.hu

ÖSSZEFOGLALÓ: A tanulmány a szubjektív jól-lét és a jövedelmi helyzet kapcsolatát elemzi. A szubjektív jól-léttel foglalkozó empirikus kutatások rámutattak arra, hogy az étellel való elégedettséget nem csak az abszolút, hanem a relatív helyzet is lényegesen befolyásolja. Az abszolút jövedelem mellett lényeges szerepet játszik elégedettségünkben a másokhoz (külső referenciapont) és a saját korábbi jövedelmünkhöz (belső referenciapont) viszonyított helyzet. A referenciacsoport jövedelmének emelkedése kétféleképpen hathat az elégedettségre. A társadalmi státusz csökkenése miatt az elégedettség alacsonyabb lesz (státuszhatás), ugyanakkor egy kiszámíthatatlan, változó környezetben a referenciacsoport jövedelmének növekedése információt szolgáltat az egyén jövőbeni kilátásairól, így növelheti az elégedettséget (információs hatás). A magyar adatokon végzett elemzésünk azt mutatja, hogy az abszolút jövedelem mellett lényeges szerepet játszik elégedettségünkben a relatív jövedelem is. Az azonos társadalmi helyzetűekkel történő összehasonlítás esetében az információs hatás dominál a státuszhatás felett, ugyanakkor az egyén és a referenciacsoport közti társadalmi távolság növekedésével párhuzamosan az információs hatás veszít erejéből, és a státuszhatás lesz a meghatározó.

A társadalomtudományokban a vonatkoztatási csoportok vagy referenciacsoportok szerepének vizsgálata hosszú időre tekint vissza. Az a nézet, miszerint aktuális életkörülményeinket nem egy abszolút mérce szerint értékeljük, hanem társadalomban élő személyekként, önmagunkat a minket körülvevőkhöz viszonyítjuk, természetesen nem új keletű. A XIX. század végén például Thorstein Veblen fogalmazott meg ilyen irányú gondolatokat: „Minden közösségben, amelyben a javak egyéni tulajdonban vannak, az egyénnek saját lelki békéje megőrzése érdekében arra van szüksége, hogy a javak akkora mennyiségét birtokolja, mint azok, akikkel rendszerint azonos osztályba sorolja magát, s rendkívül »jövedelmező« számára, ha valamivel többje van, mint a többieknek” (Veblen 1975: 54). De említendő a

¹ A tanulmány első változata az ELTE TÁTK Szociológia Doktori Iskola hallgatói konferenciájára készült. Köszönjük a konferencián opponáló Tóth István Györgynek, valamint a kézirat két anonim bírálójának írásunkhoz fűzött értékes megjegyzéseiket.

következő, John Stuart Milltől származó gondolat is: „Az emberek nem gazdagok, hanem másoknál gazdagabbak kívánnak lenni” (idézi: Luttmer 2001: 963). Klaszszikusnak számító tanulmányában Merton (2002) „normatív típusú” és „összehasonlító típusú” vonatkoztatási csoportokat különböztet meg. Az előbbi az értékek átadásában játszik szerepet, az utóbbi a viszonylagos helyzet értékelésében segít. Turner (1956) egy harmadik típusú csoportot is említ, amit interakciós csoportnak (*interaction group*) nevez, és csupán a cselekvések feltételeiként, környezeteiként jelenik meg. Merton (2002) háromfajta vonatkoztatási keretet vázol fel. Az elsőben a vonatkoztatási csoportokat az egyénnel tényleges kapcsolatban állók alkotják, a másodikban az azonos társadalmi státusúak vagy azonos társadalmi kategóriához tartozók, míg a harmadikban a más státusúak vagy más társadalmi kategóriába tartozók. Természetesen egy egyén egyszerre többféle vonatkoztatási csoportot is választhat.

Elégedettség és relatív jövedelmi helyzet: az empirikus elemzések eredményei

A szubjektív jól-léttel foglalkozó empirikus tanulmányok között számottevő arányban találunk a relatív jövedelmi helyzet elégedettségre gyakorolt hatásával foglalkozókat.² Nem meglepő módon ezek szinte mindegyike arra az eredményre jutott, hogy a relatív jövedelmi helyzet alapvető szerepet játszik az elégedettség és boldogság alakulásában, sőt számos esetben az abszolút jövedelemnél is fontosabb tényező.³

A kutatások első hulláma fejlett országok mintáin negatív kapcsolatot talált az elégedettség és a referenciacsoport jövedelme között, azaz ezen eredmények szerint *ceteris paribus* minél magasabb az összehasonlítás alapjául szolgáló csoport jövedelme, annál elégedetlenebb az egyén. Clark és Oswald (Clark–Oswald 1996) brit mintán vizsgálta a munkával való elégedettség és a szociodemográfiai, valamint a végzett munka jellemzői alapján meghatározott referenciacsoport közötti összefüggést. McBride (2001) és Luttmer (2005) amerikai adatokat elemzett, előbbi a kérdézt életkora, utóbbi pedig a lakóhelye alapján képzett vonatkoztatási csoportokat használva. Ferrer-i-Carbonell (2005) német mintán és életkor, iskolai végzettség, valamint területi alapon képzett referencijövedelem-elemzésével jutott arra, hogy az összehasonlítás alapjául szolgáló csoport jövedelmének növekedése fordított arányú kapcsolatban áll a saját jól-léttel.

Ugyanakkor Senik (2004) orosz mintán Clarkhoz és Oswaldhoz (Clark–Oswald 1996) hasonló módon meghatározott referencijövedelmet használva pozitív kapcsolatot állapított meg a releváns mások jövedelme és az elégedettség között, aho-

2 Ezekről pl. Senik (2005) és Clark–Frijters–Shields (2008) nyújtanak áttekintést.

3 A kivételek közé tartozik Akay és Martinsson tanulmánya (Akay–Martinsson 2011), amely azt találta, hogy Etiópiában a relatív jövedelemnek nincs hatása az elégedettségre.

gyan dán adatokat használva a munkával való elégedettség és a kérdezettel azonos szervezetnél dolgozók keresete között is (Clark et al. 2009a). A lakóhely alapján felállított vonatkoztatási csoportokat vizsgált Clark (Clark et al. 2009b). Eredményei szerint néhány száz főt magukba foglaló dániai kis területeken belül mások jövedelme pozitívan befolyásolja az elégedettséget. Ehhez hasonlóan Kingdon és Knight (Kingdon–Knight 2007) dél-afrikai mintán azt találták, hogy kisebb közösségekben más háztartások jövedelmének emelkedése fokozza a saját háztartás helyzetével való elégedettséget, nagyobb területet vizsgálva azonban ez a hatás negatív előjelűvé válik. Ez az összefüggés Kanadában is érvényesül (Barrington-Leigh–Helliwell 2008).

Nemzetközi adatokat használó, az összehasonlíthatóságot szem előtt tartó elemzésből kevés készült. A kivételek közé tarozik Senik tanulmánya (2008), amely a munkaerő-piaci helyzet alapján számított referencijövedelmet használva negatív kapcsolatot talált az elégedettség és a vonatkoztatási csoport jövedelme között Nyugat-Európában, míg pozitív hatást mutatott ki a kelet-európai országokban és az Egyesült Államokban. Hasonló eredményre jutott 19 európai ország adatait elemezve Caporale (Caporale et al. 2009) életkor alapján felállított referenciacsoportok alkalmazásával.

A fenti eredmények látszólag nehezen egyeztethetőek össze. Egy részük negatív, másik részük pedig pozitív hatást becsült a referenciacsoport jövedelmére vonatkozóan. Az ellentmondás azonban feloldható, ha figyelembe vesszük Hirschman és Rotschild elméletét (Hirschman–Rotschild 1973), amely azt állítja, hogy mások helyzetének javulása információt szolgáltat az egyén jövőbeni kilátásairól, azaz nem csökkent, hanem pozitív várakozások kialakítása révén növeli az elégedettséget. Hirschmanék ezt a jelenséget *alagúteffektus*nak nevezik egy közlekedésből vett analógia alapján: ha egy dugóban ülve azt látom, hogy a mellettem lévő sávban veszteglő autók elindulnak, jobban fogom érezni magam annak ellenére, hogy én továbbra is mozdulatlanul állok a saját sávomban, ugyanis kialakul bennem egy olyan várakozás, hogy rövidezen én is haladni fogok. Általánosabban fogalmazva: mivel az egyének a jövőről kevés információval rendelkeznek, így a körülöttük lévő, a releváns mások helyzetéből próbálnak következtetést levonni a jövőbeli eseményekre vonatkozóan.

Összességében tehát az egyén saját helyzetének a referenciacsoport jövedelmével való összehasonlítása egyrészt csökkentheti az elégedettséget, mivel ha valaki azt látja, hogy mások jövedelme emelkedik, míg a magáé változatlan marad, kellemetlenül érzi magát, társadalmi státusza csökkenését érzékeli. Másrészt fennállhat egy ezzel merőben ellentétes hatás is. A referenciacsoport anyagi helyzetének javulása információt szolgáltat a jövőbeni kilátásokról. Ha a releváns mások jövedelme emelkedik, számíthatok arra, hogy a közeljövőben a saját jövedelemem is emelkedni fog. Clark az első jelenségre státuszhatásként (*status effect*), a másodikra pedig információs hatásként (*signal effect*) utal (Clark et al. 2009a).

A két hatás erősségétől függ, hogy a referenciacsoport jövedelmének hatása negatív vagy pozitív előjelű lesz-e. Amennyiben a státuszhatás érvényesül erősebben, mások jövedelmének növekedése csökkenti az elégedettséget, ha azonban az információ hatás jelentősebb, a szubjektív jól-lét növekszik.

Magyarországon meglehetősen kevesen foglalkoztak a relatív anyagi helyzet és különösen a referenciacsoportok elégedettségre való hatásával. Lelkes (2003), valamint Molnár és Kapitány (2006) a relatív jövedelmi helyzet szubjektív jól-létet növelő szerepét mutatták be. Sági (2000) többféle referenciacsoport hatását vizsgálta, ugyanakkor csupán ezen csoportok választásának a jövedelmi feszültségre való hatását, nem pedig a csoport átlagjövedelmének elégedettségre való befolyását elemezte. Egy másik cikkében Sági (2006) a referenciacsoport megválasztása és az anyagi helyzettel való elégedettség kapcsolatát vizsgálta. Eredményei szerint, ha jobb helyzetben levő csoporthoz viszonyítják a helyzetüket az emberek, elégedetlenebbek lesznek, ugyanakkor a referenciacsoport megválasztása más változókra kontrollálva nem befolyásolja a szubjektív jól-létet.

Természetesen nem csak az egyének közti összehasonlítás hat az elégedettségre, hanem az intraperszonális időbeli változás (jövedelmi mobilitás) is meghatározza a boldogság mértékét, hiszen az egyének önmagukat saját múltbeli helyzetükhöz is mérik. Mind szociálpszichológiai (Redersdorff–Guimond 2006), mind a szubjektív jól-léttel foglalkozó empirikus vizsgálatok (Senik 2009) is azt mutatják, hogy ez az időbeli összehasonlítás gyakran jelentősebb hatású, mint a saját helyzet más személyekkel való összevetése. Molnár és Kapitány (2006) a szubjektív mobilitás jól-létre gyakorolt hatását vizsgálta, míg Lelkes (2003) szintén magyar adatokon arra az eredményre jutott, hogy nem csak a múltbeli, hanem a jövőbeli jövedelmi mobilitás is hatással van az élettél való elégedettségre. Mindez azt jelenti, hogy nem csak egy külső, hanem egy belső referenciapontot is figyelembe kell vennünk, ha magyarázatot akarunk találni a szubjektív jól-lét alakulására.

Relatív jövedelem fontosságát jól példázza, hogy a szubjektív jól-léttel foglalkozó kutatások szerint a külső és belső referenciapont együttes figyelembevételével jól magyarázható az Easterlin-paradoxonnak nevezett jelenség (Clark–Frijters–Shields 2008). Eszerint a XX. század második felében a rohamosan növekvő egy főre jutó nemzeti jövedelem ellenére a gazdaságilag fejlett országokban az átlagos elégedettség és boldogság szintje nem változott (Easterlin 1974, 1995), ami igen rejtélyes a jövedelem és az elégedettség általánosan feltételezett szoros kapcsolatának tükrében. A relatív helyzet figyelembevételével azonban mindjárt értelmezhetővé válik az észlelt összefüggés. Mivel a jövedelmek növekedése alapvetően minden személyt érint, így nem csupán a saját jövedelem, hanem azon releváns mások anyagi helyzete is javul, akikhez az egyén önmagát hasonlítja. Így a relatív helyzet viszonylagos állandósága miatt a jövedelemnövekedés nem fordítódik le egy az egyben az elégedettség emelkedésére. Arról sem feledkezhetünk el, hogy az elégedettséget a saját korábbi helyzet is befolyásolja. Ha az összehasonlítás

a néhány évvel korábbi jövedelemmel történik, akkor az egyén csak rövid távon fogja jövedelme adott növekedését ténylegesen az elégedettségének növekedéseként megélni, hiszen az idő múlásával ez a magasabb jövedelem válik a viszonyítás alapjává. Azaz hosszabb távon ennek az adaptációs folyamatnak köszönhetően az elégedettség visszaáll a jövedelememelkedés előtti szintre.⁴ Mindezen hatások eredményezik az átlagos elégedettség és boldogság fejlett országokban tapasztalt állandóságát.

A fentiek alapján egy reprezentatív egyén elégedettségét (LS) több tényező is befolyásolja. Formálisan ez azt jelenti, hogy az elégedettség egy olyan függvény, amelynek argumentumában az abszolút és relatív jövedelmek, illetve egyéb releváns tényezők szerepelnek:

$$LS_t = LS_t(Y_t, Y_{t-1}, \hat{Y}_t, EY_{t+1}(\hat{Y}_t), X)$$

Ahol Y_t adott egyén t időpontbeli jövedelme, Y_{t-1} a múltbeli jövedelem, \hat{Y}_t a referenciacsoport t időpontbeli jövedelme, EY_{t+1} az adott személy várható jövőbeli jövedelme, míg X az egyén egyéb személyes jellemzőinek vektora. Tehát az elégedettséget a jövedelem abszolút szintje mellett egy külső (referenciacsoport jövedelme) és egy belső (saját múltbeli jövedelmi helyzet) vonatkoztatási pont is befolyásolja. A referenciacsoport jövedelme két úton hat az elégedettségre. A státuszhatás \hat{Y}_t közvetlen hatásaként azonosítható, az információs hatás pedig a várható jövedelemen keresztül hat, amikor is feltételezzük, hogy a várható jövőbeli jövedelem magasabb, ha a referenciacsoport jövedelme növekszik. A két hatás együttese azonosítható a referenciacsoport jövedelmét magában foglaló relatív jövedelem koefficiensére vonatkozó empirikus becslésekkel.

A következőkben magyar adatok segítségével fogjuk vizsgálni a relatív jövedelem elégedettséget befolyásoló szerepét. A fő kérdések egyike az, hogy az emberek az étellel való elégedettségük értékelése során figyelembe veszik-e a mások és a saját korábbi jövedelmüket, vagy pedig csak a jövedelmük aktuális szintje a meghatározó. Két eltérő időpontot reprezentáló felmérés adatainak segítségével arra a kérdésre is választ keresünk, hogy miként változott a referenciajövedelem hatása a rendszerváltást követő másfél évtizedben. Végül pedig a vonatkoztatási csoport meghatározásának szerepét vizsgáljuk, azaz, hogy miként befolyásolja a referenciajövedelem becsült együtthatójának értékét az összehasonlítás alapján szolgáló csoport összetétele. Az általános gyakorlat szerint a kutatók exogén mód-

4 A jövedelemmel kapcsolatos adaptáció jelenségének létezését számos empirikus tanulmány alátámasztotta. Brickman úttörő cikke azt mutatta (Brickman et al. 1978), hogy a lottónyertesek átlagos boldogsága nem különbözik lényegesen a kontrollcsoportétól. Easterlin (2005) elemzése szerint az anyagi javakhoz kapcsolódó aspirációs szint szinte teljesen összhangban változik az anyagi jóléttel, azaz egy csaknem teljes mértékű adaptáció megy végbe a jövedelem növekedésekor. Di Tella németországi adatokat vizsgálva jutott arra az eredményre, hogy nem lehet elutasítani a jövedelem változásához történő teljes mértékű adaptációt (Di Tella et al. 2010).

ón határozzák meg, hogy kik alkotják a referenciacsoportot, ami így állhat például az azonos életkorúakból, az azonos földrajzi helyen lakókból vagy akár az azonos iskolai végzettségű, életkorú és lakóhelyű személyekből is. A kérdés az, hogy ez milyen hatással van az eredményekre.⁵

Adatok

Az elemzéshez két adatbázist használtunk fel: a TÁRKI Magyar Háztartás Panel 1993-as II. hullámát,⁶ illetve a TÁRKI 2005-ös Háztartás Monitor felmérését.⁷ Mindkét kutatás a 16 éves és idősebb személyek megkérdezésével zajlott. Az utólagosan rétegzett minták nem, életkor, településtípus és iskolai végzettség szerinti megoszlásai jól illeszkednek a 16 éves és idősebb népesség megfelelő adataihoz.⁸ Az 1993-as adatbázis 4159 olyan személyt tartalmaz, aki válaszolt a kutatás egyéni kérdőívére, a 2005-ös felmérés pedig 3808-at.

Az elemzésekben a függő változónk a szubjektív jól-lét volt, amelyet a következőképpen mértek: „Mennyire van megelégedve élete eddigi alakulásával, életpályájával? Ha egyáltalán nincs megelégedve, mondjon nullát, ha teljesen elégedett, adjon 10-est.” Az így meghatározott, 11 fokú skálán mért szubjektív jól-létre a továbbiakban többnyire elégedettséggént utalunk, de a szubjektív jól-lét, elégedettség és hasznosság fogalmakat egymással felcserélhetőként értelmezzük.

A jövedelmet a háztartás éves jövedelméből számított ekvivalens havi jövedelemmel ragadtuk meg⁹ oly módon, hogy a háztartás első tagját 1-es, a második tagját 0,7-es, a többi tagját pedig 0,5-es súllyal vettük számításba.¹⁰

A referenciacsoport jövedelmét az előzőekben ismertetett ekvivalens jövedelem segítségével számítottuk a következőképpen:

$$\hat{Y}_i = \frac{1}{N_{R_i}} \cdot \sum_{j \in R_i} Y_j$$

Ahol a bal oldalon az i -edik személy referenciajövedelme áll (\hat{Y}_i), ami minden olyan j személy ekvivalens jövedelmének (Y_j) átlagaként adódik, aki az i -edik személy jellemzői alapján meghatározott R_i referenciacsoportba tartozik. N_{R_i} az adott referencia-csoportba tartozó személyek száma.

5 Meg kell jegyezni, hogy az egyén a referenciacsoport tényleges jövedelmét feltehetően nem érzékeli közvetlenül, arról csak korlátozott információkkal, esetleg szisztematikusan torzított információkkal rendelkezik.

6 TÁRKI Magyar Háztartás Panel 1993 II. hullám. A magyarországi háztartások anyagi és munkaerő-piaci helyzete. Az adatgyűjtés letétbe helyezője: Társadalomkutatási Intézet Rt., Kutatásvezető: Tóth István György. Az adatbázist a TÁRKI Adatbank bocsátotta rendelkezésünkre.

7 TÁRKI Háztartás Monitor 2005. A magyarországi háztartások anyagi és munkaerő-piaci helyzete. Az adatgyűjtés letétbe helyezője: Társadalomkutatási Intézet Rt., Kutatásvezető: Szívós Péter, Tóth István György. Az adatbázist a TÁRKI Adatbank bocsátotta rendelkezésünkre.

8 Az adatgyűjtés dokumentációja elérhető a következő linkeken:
<http://www.tarki.hu/cgi-bin/katalogus/tarkifbun.pl?sorszam=TDATA-C82>
<http://www.tarki.hu/cgi-bin/katalogus/tarkifbun.pl?sorszam=TDATA-G20>

9 Lelkes (2003) elemzése alapján az ekvivalens jövedelem erősebb kapcsolatban áll az elégedettséggel, mint a személyes jövedelem.

10 Az alkalmazott súlyrendszert használja például Tóth (1994).

Az elemzésekben a másokhoz viszonyított relatív jövedelem változóját a következőképpen számítottuk:

$$\text{Relatív jövedelem} = \frac{Y_i}{\hat{Y}_i}$$

Ahol Y_i az i -edik személy ekvivalens jövedelme, \hat{Y}_i pedig a referenciacsoport jövedelme.

Annak érdekében, hogy megvizsgálhassuk a referenciacsoport kialakításának hatását a relatív jövedelem becslt együtthatójára, ötféle módon határoztuk meg a vonatkoztatási csoportot:

1. A kérdezett életkora, iskolai végzettsége és lakhelye szerint. Ehhez az életkor alapján 5 csoportba soroltuk az egyes személyeket (16–29, 30–39, 40–49, 50–59, 60 éves és idősebb), a legmagasabb iskolai végzettség szerint 4 kategóriát alakítottunk ki (maximum 8 általánost végzett, szakmával rendelkező, érettségizett, diplomás), valamint a lakhely szerint a 7 magyar régiót 4 csoportba vontuk össze (Közép-Magyarország, Közép- és Nyugat-Dunántúl, Dél-Dunántúl és Dél-Alföld, Észak-Magyarország és Észak-Alföld).
2. A kérdezett életkora +/- 3 év.
3. A kérdezett életkora +/- 5 év.
4. A kérdezettel azonos megyében élők.
5. A kérdezettel azonos régióban élők.

Az ötféle referenciacsoport segítségével azt próbáltuk elérni, hogy olyan vonatkoztatási csoportok álljanak rendelkezésünkre, amelyek egyfelől gyakran használatosak a szakirodalomban, másfelől pedig alapvetően különböznek a kérdezett és a referenciacsoport közti társadalmi távolság tekintetében. Ezenkívül az azonos elven képzett (pl. életkor alapján) vonatkoztatási csoportok a referenciacsoport méretének az információs és státuszhatásra gyakorolt hatását hivatottak segíteni.

A saját múltbeli jövedelem figyelembevételéhez a következő kérdésre adott válaszokat használtuk: „Kérem, mondja meg, hogy az elmúlt 12 hónapban hogyan alakult az Ön családjának anyagi helyzete? 1 – jelentősen romlott, 2 – romlott, 3 – nem változott, 4 – javult, 5 – jelentősen javult.” Mivel mind 1993-ban, mind 2005-ben alig néhányan válaszolták azt, hogy jelentősen javult az anyagi helyzetük, ezért a javult és jelentősen javult válaszlehetőségeket összevontuk.

Módszertan

Az elemzéseket a legkisebb négyzetek módszerét (OLS) alkalmazó lineáris regressziós modellekkel végeztük. Ez azt jelenti, hogy az elégedettséget folytonos változóként kezelve feltételeztük, hogy a kérdezettek a 11 fokú skála egyes értékei

közi távolságot egyenlőként értelmezték, azaz például a 3. és 5. kategória közti távolság megegyezik a 7. és 9. kategória közti távolsággal. Ez estünkben, a kérdés számszerűsített módon való megfogalmazásának köszönhetően, elég hihető feltételezés, módszertani problémákat inkább a kevesebb és verbális kategóriákat használó elégedettségmutatóknál okozhat. A fenti módon mért elégedettség ugyanakkor ordinális szintű változóként is kezelhető, ebben az esetben pedig például rendezett (*ordered*) logit vagy probit becsléseket igényelne. Azonban Ferreri-Carbonell és Frijters tanulmánya (2004) alapján, amely azt találta, hogy a kétféle (OLS és *ordered* probit vagy logit) becslési eljárás igen hasonló eredményekre vezet, az általunk használt megközelítés helyessége alátámasztható. Az OLS becslések mellett szól az is, hogy az eredmények lényegesen egyszerűbben értelmezhetőek. Mindezek ellenére az eredmények robusztusságának vizsgálata érdekében a modellek többségét rendezett logit és probit eljárással is becsültük. Ezek a becslések az előjelek és szignifikanciák tekintetében nem mutattak érdemi eltérést a közölt eredményektől.

A becslések során elsődlegesen az abszolút és relatív jövedelem hatásaira voltunk kíváncsiak. A jövedelemváltozókat logaritmikusan szerepeltettük, ami megfelel a jövedelem csökkenő határhasznáról alkotott hipotézisnek és az empirikus tanulmányok eredményeinek is.¹¹ A kontrollváltozók között szerepelt a nem, az életkor és négyzete, a lakóhely, a családi állapot, a gyerekek száma, az etnikai hovatartozás, a munkaerő-piaci státusz és a vallásosság. A multikollinearitás problémájának elkerülése érdekében, ahol szükséges volt, az elemzésekből kihagytuk a referenciacsoport meghatározásánál figyelembe vett változókat.

A becsült regresszió így a következő formát öltötte:

$$LS_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{LN}(Y_i) + \beta_2 \cdot \text{LN}\left(\frac{Y_i}{\hat{Y}_i}\right) + \beta_3 \cdot D_i + \beta_4 \cdot X + \epsilon_i$$

Ahol Y_i az adott személy ekvivalens jövedelme, \hat{Y}_i pedig a referenciacsoport jövedelme. D_i a kérdést megelőző évhez képest az anyagi helyzet változását mutató dummy változókat jelenti, X pedig az egyéb személyes jellemzők vektora. Azaz az étellel való elégedettség és az ekvivalens jövedelem kapcsolatát β_1 együttható mutatja, a másokhoz viszonyított relatív jövedelem hatását pedig β_2 jeleníti meg. Utóbbi pozitív értéke azt jelenti, hogy minél magasabb a saját jövedelem mások jövedelméhez viszonyított értéke, annál elégedettebb valaki, azaz a státuszhatás dominál, hiszen a referenciacsoport jövedelmének növekedése csökkenti a relatív jövedelmet. Negatív értéke pedig az információs hatás erőteljes jelenlétére utal, minél magasabb mások jövedelme a saját jövedelemhez képest, annál nagyobb a kérdéselt szubjektív jól-léte.

11 Lásd Frey–Stutzer (2002a, 2002b); Helliwell (2003); Layard et al. (2008).

Mivel a mintákba a két adatfelvétel során az egyéni kérdőívekre válaszolókat választottuk be, ezért előfordulhatott, hogy egy háztartásból több személy is szerepelt azokban. Ebből következően a modellekben a becslések standard hibáját a háztartásokra klaszterezve számítottuk ki. A vizsgált két időpontra vonatkozóan külön regressziós modelleket futtattunk.¹²

Eredmények

Az első modellváltozat eredményeit, amelyben a referenciacsoportot a kérdezettel azonos életkorú, iskolai végzettségű és lakóhelyű személyekkel definiáltuk, az 1. táblázat mutatja. A jövedelem elégedettségre gyakorolt hatása *ceteris paribus* (többek között a relatív jövedelem, azaz a saját jövedelem referencijövedelemhez viszonyított arányának változatlansága mellett) egyértelműen pozitív és erősen szignifikáns mindkét időpontban. 1993-ban egy 50 százalékos jövedelemnövekedés 0,6 egységgel növelte meg az elégedettséget, 2005-ben pedig ez az érték 0,7 egység volt.¹³

A jövedelem abszolút mértéke mellett a becslések azt mutatják, hogy a külső és belső referenciaponthoz viszonyított jövedelemnek is szignifikáns hatása van a szubjektív jól-létre. A relatív jövedelem együtthatója mindkét időpontban negatív, ennek megfelelően a relatív jövedelem értékének növekedése, ami a saját jövedelem állandósága mellett a vonatkoztatási csoport jövedelmének csökkenését jelenti, alacsonyabb elégedettséggel jár. Másként fogalmazva: az összehasonlítás alapjául szolgáló személyek magasabb jövedelme az egyén magasabb elégedettségével párosul, azaz az információs hatás dominál a státuszhatás felett. A vonatkoztatási csoport 50 százalékkal magasabb jövedelme 1993-ban 0,25 egységgel, 2005-ben 0,44 egységgel magasabb szubjektív jól-léttel járt együtt.¹⁴ Bár a relatív jövedelem együtthatójára vonatkozó becslés -1,084 2005-ben, míg -0,618 1993-ban, a két becslés 5 százalékos szignifikanciaszinten nem különbözik egymástól.¹⁵

12 Jelen írás keretein túlmutatnak a felvetések, de fontosnak tarjuk megjegyezni a következőket. Paneladatokat használó elemzéssel a ténylegesen megvalósuló jövedelemváltozás és a referenciacsoport jövedelemváltozásának hatását lehetne vizsgálni, amire keresztmetszeti adatok alapján csak következtetni tudunk. További kutatási irányként vizsgálható, hogy az ekvivalens jövedelem helyett a személyes munkaerő-piaci jövedelem esetében hogyan viszonyul egymáshoz az információs és státuszhatás erőssége. Ebben az esetben az ekvivalens jövedelmet elemzéshez képest jobb lehetőség adódna a munkaerőpiacon aktív állami és piaci szektorban foglalkoztatottak, valamint az inaktív egyének körében az információs hatás vizsgálatára, amely feltételezésünk szerint eltérő erősségű az egyes csoportokon belül. Utóbbira írásunk végén utalunk.

13 A logaritmus formában használt magyarázó változók becslült együtthatója azt mutatja meg, hogy hogyan változik a függő változó értéke az eredeti változó durván háromszoros változása esetén, mivel a logaritmizált változó értéke akkor nő meg egy egységgel, ha az eredeti változó értéke e-szeresére, azaz közelítőleg 2,718-szeresére nő. A logaritmus formából adódóan 1993-ban ha egy egyének a jövedelme 50 százalékkal magasabb egy - hozzá egyébként minden tekintetben hasonló - másik egyén jövedelménél, akkor a jövedelemkülönbség hatása az elégedettségre:

$$\Delta LS = 1,483 \cdot \ln(1,5 \cdot Y_i) - 1,483 \cdot \ln(Y_i) = 1,483 \cdot \ln\left(\frac{1,5Y_i}{Y_i}\right) = 1,483 \cdot \ln(1,5) = 0,60$$

14 A referenciacsoport jövedelmének 50 százalékos növekedése a saját jövedelem változatlansága mellett a relatív jövedelem kétharmadára való csökkenését eredményezi, mivel $\frac{Y_i}{1,5 \cdot Y_i} = \frac{2}{3} \cdot \frac{Y_i}{Y_i}$

15 A különböző regressziókból származó becslések eltéréseinek összehasonlítását az elemzés során végig a következő t-statisztikával végeztük:

$$\frac{\beta_1 - \beta_2}{\sqrt{\sigma_1^2 + \sigma_2^2}}$$

Ez az eredmény mégis ellentmond a várakozásunknak. A rendszerváltás környékén egy átalakuló, nagy gazdasági és társadalmi változásokat élő országban a jövő vélhetően kevésbé kiszámítható, mint egy európai uniós tagországban, azaz előbbi esetben az információs hatásnak erősebbnek kellene lennie. Megfelelő mutató híján azonban nem tudtuk tesztelni azt a hipotézist, hogy 1993-ban kevésbé volt kiszámítható a társadalmi környezet és előrelátható a jövő, ami miatt a hasonló társadalmi helyzetű személyek jövedelmének alakulása informatívabb lehetett a várható eseményekre – így a saját jövedelem változására is – vonatkozóan. A várakozásainknak ellentmondó eredmény magyarázatát a tanulmány végén kíséreljük meg.

Eredményeink szerint a saját (egy évvel) korábbi anyagi helyzethez való viszonyítás is alapvető meghatározója az elégedettségnek, egy ugyanakkora abszolút jövedelem más mértékű elégedettséghez vezet a korábbi jövedelem függvényében. Mind a jövedelem érzékelt csökkenése, mind emelkedése elmozdulást eredményez a szubjektív jól-létben, igaz, a korábbihoz viszonyított kismértékű emelkedés csak enyhén szignifikáns hatással bír. A jövedelem jelentős csökkenése 1993-ban nagyjából 1,66 egységnyivel alacsonyabb elégedettséggel járt együtt, kisebb visszaesése pedig 0,68-dal kisebb elégedettséghez vezetett. A saját anyagi helyzet javulása 0,50 egységgel növelte a szubjektív jól-létet. Ezek az értékek 2005-ben is nagyjából hasonlóan alakultak, egyedül a jelentős jövedelemcsökkenés érzékelésének jól-léti hatása volt enyhébb.

Az egyéb kontrollváltozók hatásai összhangban vannak a szakirodalom eredményeivel (Frey–Stutzer 2002b; Lelkes 2003, 2005; Layard 2005; Dolan et al. 2008). Az életkor és az elégedettség között egy U alakú összefüggés rajzolódik ki, az életkor emelkedésével kezdetben csökken a szubjektív jól-lét, 40–50 éves kor körül azonban megfordul a tendencia, és az idősebbek egyre boldogabbak. A nemek esetében elmondható, hogy a nők és férfiak elégedettsége között csak 1993-ban volt érdemi eltérés, a nők kissé boldogabbnak vallották önmagukat. Bár 2005-ben is pozitív a nem változó együtthatójára vonatkozó becslés, de ez nem éri el a statisztikai szignifikancia küszöbértékét. A budapestiek 2005-ben lényegesen elégedetlenebbek voltak az életükkel, 1993-ban azonban nem különböztek lényegesen a vidéken élőkötől. A kisebbségi helyzetben lévő romák mindkét időpontban mintegy 0,6 egységgel elégedetlenebbnek vallották magukat. Annak ellenére alacsonyabb a szubjektív jól-létük, hogy kontroll alatt tartjuk a munkaerő-piaci, jövedelmi, iskolázottsági és egyéb tényezőket. A családi állapot vonatkozásában a nőtlenekhez, hajadonokhoz viszonyítva a házasok vagy élettárral élők elégedettebbek, az elváltak, különélők általában elégedetlenebbek, míg az özvegyek nagyjából hasonló szubjektív jól-létről számolnak be. A munkaerő-piaci helyzet tekintetében az alkalmazottaknál lényegesen elégedettebbek voltak életükkel a tanu-

lók, míg elégedetlenebbek a munkanélküliek, nyugdíjasok és az egyéb inaktívak is. A saját vállalkozásban dolgozók igazán csak 2005-ben illeszkedtek abba a nemzetközi trendbe, hogy magasabb szubjektív jól-létről számolnak be, mint az alkalmazottak.¹⁶ Látható, hogy összességében a munkanélküliség a munkaerőpiacról való kikerülés egyéb formáinál jóval nagyobb probléma, és csak egy igen jelentős jövedelemnövekedés lenne képes kompenzálni negatív hatásait.¹⁷ A templomba járás gyakoribbá válásáról csak 2005-ben állítható, hogy enyhén pozitív összefüggést mutat az étellel való elégedettséggel. Ez megfelel Inglehart (2010) elemzésének, amely szerint a volt szocialista országokban az elégedettség és a vallásosság kapcsolata negatív vagy gyengén pozitív. Végül pedig a háztartásban élő gyerekek száma mérsékelten pozitív hatással van a boldogságra, azaz a több gyerekkel rendelkezők elégedettebbek az életükkel.¹⁸

1. táblázat: Az étellel való elégedettséget meghatározó tényezők

	1993		2005	
	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba
LN (Jövedelem)	1,483***	(0,204)	1,730***	(0,177)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: isk., kor, régió]	-0,618***	(0,217)	-1,084***	(0,187)
Az 1 évvel ezelőttihez képest az anyagi helyzete...				
Jelentősen romlott	-1,661***	(0,161)	-1,085***	(0,173)
Romlott	-0,683***	(0,094)	-0,662***	(0,086)
Nem változott	ref. kat.		ref. kat.	
Javult/jelentősen javult	0,502***	(0,165)	0,410***	(0,129)
Nem (Nő)	0,185**	(0,073)	0,094	(0,071)
Kor	-0,063***	(0,017)	-0,093***	(0,015)
Kor ²	0,001***	(0,000)	0,001***	(0,000)
Családi állapot				
Nőtlen, hajadon	ref. kat.		ref. kat.	
Házas, élettárral él	0,477***	(0,150)	0,752***	(0,147)
Elvált, különélő, nincs élettársa	-0,771***	(0,207)	-0,199	(0,191)
Özvegy	-0,379*	(0,209)	0,209	(0,199)
Etnikai hovatartozás (cigány)	-0,606***	(0,226)	-0,575**	(0,256)
Lakóhely (Budapest)	-0,070	(0,107)	-0,387***	(0,123)
18 év alatti háztartások száma	0,141***	(0,051)	0,025	(0,054)
Munkaerő-piaci státusz				
Alkalmazott	ref. kat.		ref., kat.,	
Saját vállalkozása van	0,179	(0,195)	0,490***	(0,171)
Ideiglenesen nem dolgozik	0,181	(0,202)	0,059	(0,207)
Munkanélküli	-0,729***	(0,180)	1,331***	(0,194)

16 A saját vállalkozásban dolgozók elégedettségéről részletesebben lásd pl. Frey (2008) 7. fejezetét.

17 Kiemelendő, hogy a munkanélküliek alacsonyabb elégedettsége nem az alacsonyabb jövedelemnek köszönhető, hiszen ezt kontroll alatt tartottuk. Szerepet játszhat benne a munkanélküliséghez kapcsolódó pszichikai teher, a társadalmi megbecsültség csökkenése, a társas kapcsolatok beszűkülése. Az anyagi vonatkozások közül pedig a vagyoni (nem jövedelmi) helyzet romlása, illetve a tartós munkanélküliek esetében az egy évnél korábbi (pl. két-három évvel a kérdezést megelőző) anyagi helyzethez viszonyított visszaesés. Ezek a tényezők nem szerepeltek a modellben.

18 Ebben a modellben a multikollinearitás elkerülése érdekében nem szerepeltettük az iskolai végzettség-változókat. A későbbi modellekben azonban ez már nem okozott problémát. A becslések alapján elmondható, hogy a minél magasabb valakinek az iskolai végzettsége, annál elégedettebbnek vallja magát.

Nyugdíjas	-0,316**	(0,154)	-0,288**	(0,133)
Tanuló	1,013***	(0,195)	0,719***	(0,212)
Egyéb inaktív	-0,772***	(0,196)	-0,589**	(0,234)
Templomba járás				
Soha	ref. kat.		ref. kat.	
Egy évnél ritkábban	-0,051	(0,117)	0,036	(0,102)
Évente néhányszor	-0,165	(0,109)	0,172	(0,110)
Havonta 1–3-szor	-0,160	(0,165)	0,254*	(0,154)
Hetente vagy gyakrabban	0,112	(0,145)	0,227	0,160)
Konstans	-7,383***	(1,966)	-11,435***	(1,990)
Korrigált R ²	0,175		0,222	
N	4588		3632	

Függő változó: *Elégedettség*; Beclési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Az eredmények robusztusságának vizsgálata

Mivel a referenciacsoportok kialakítása iskolai végzettség, korcsoport és régió szerint történt, felmerülhet, hogy a csoportképző változók elégedettségre való hatása eredményezi a jövedelemváltozók szignifikáns hatását. A modellekben az életkor, az életkor négyzete és a lakóhely szerepelt kontrollváltozóként, így ezek esetében kizárhatjuk az előbbi feltételezést. A magasabb iskolai végzettség azonban magasabb jövedelemmel jár együtt, így pedig az általunk kialakított referenciacsoport jövedelme is magasabb lesz. A változók közti multikollinearitás miatt a referenciacsoportok kialakításához használt iskolai végzettség változót nem használhattuk, azonban a 2005-ös kérdőívben szerepelt egy kérdés, ami arra kérdezett rá, hogy a válaszadó hány évesen fejezte be először iskolai tanulmányait. Az iskolai végzettségre ilyen módon kontrolláló modell eredményeit a 2. táblázat tartalmazza. A jövedelem együtthatója szignifikáns és pozitív, a relatív jövedelem együtthatója szignifikáns és negatív marad akkor is, ha a referenciacsoportok létrehozása során használt változók szerepelnek a modellben, az anyagi helyzet értékelésének hatása szintén hasonló maradt a korábbi modellhez képest.¹⁹ A jövedelmi változók hatása tehát nem az iskolai végzettséggel való összefüggésükből fakad.

19 Azon válaszadók esetében, akik a kérdés idején még tanultak, a tanulmányok befejezését mutató változó értéke missing volt. Amennyiben ezeket a hiányzó értékeket az életkorral helyettesítettük, az eredmények nem változtak érdemben.

2. táblázat: Az eredmények robusztusságának vizsgálata, 2005

	B	robusztus standard hiba
LN (Jövedelem)	1,608***	(0,205)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: isk., kor, régió]	-0,958***	(0,213)
Hány évesen fejezte be iskolai tanulmányait	0,034**	(0,014)
Az 1 évvel ezelőttihez képest az anyagi helyzete...		
Jelentősen romlott	-1,096***	(0,177)
Romlott	-0,655***	(0,089)
Nem változott	ref., kat.	
Javult/jelentősen javult	0,359***	(0,134)
Egyéb kontrollváltozók	Igen	
Konstans	-10,718***	(2,194)
Korrigált R ²	0,217	
N	3422	

Függő változó: Elégedettség; Becslési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$; Egyéb kontrollváltozók: nem, életkor, életkor négyzete, iskolai végzettség, családi állapot, munkaerő-piaci státusz, templomba járás gyakorisága, gyerekek száma, etnikai hovatartozás, lakóhely.

A rendszerváltás utáni évtizedben az információs hatás nem csökkent a fenti modellek szerint. A két időpontra külön-külön futtatott modellek előnye, hogy a kontrollváltozók hatása eltérő lehet az évek között. Azonban, hogy biztosak lehessünk, hogy az információs hatás valóban nem csökkent 1993 és 2005 között, pooled OLS modellt is futtattunk. Ennek eredményei láthatóak a 3. táblázatban. A relatív jövedelem és a kérdés időpontja közötti interakciós tag 10 százalékos szinten sem szignifikáns, ami megerősíti az eredeti állítást, azaz 1993-ban és 2005-ben nem különbözik jelentősen a referenciacsoport jövedelmének hatása.

3. táblázat: Az információs hatás változatlanosságának vizsgálata, pooled OLS

	B	robusztus standard hiba
LN (Jövedelem)	1,619***	(0,132)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv., isk., kor, régió]	-0,727***	(0,165)
Év (2005)	-0,082	(0,071)
LN (Relatív jövedelem)*Év (2005)	-0,244	(0,154)
Egyéb kontrollváltozók	Igen	
Konstans	-10,652***	(1,458)
Korrigált R ²	0,198	
N	8220	

Függő változó: Elégedettség; Becslési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$; Egyéb kontrollváltozók: nem, életkor, életkor négyzete, iskolai végzettség, családi állapot, munkaerő-piaci státusz, templomba járás gyakorisága, gyerekek száma, etnikai hovatartozás, lakóhely, az anyagi helyzet változásának szubjektív értékelése

Az referenciacsoport összetételének hatása az elégedettségre

Az eltérő módon meghatározott referenciacsoportokat használó modellek eredményeit a 4. és 5. táblázat mutatja. Ezekben az esetekben csak a relatív jövedelem jövedelmének együtthatóját tüntettük fel. Az egyéb kontrollváltozók hatása érdemben nem változik az 1. táblázatban közölt eredményekhez képest. Mind 1993-ban, mind pedig 2005-ben az életkor alapján meghatározott referenciacsoport magasabb jövedelme erősen negatív hatást gyakorolt az elégedettségre, mivel a relatív jövedelem becsült együtthatója pozitív. Ugyanakkor a területi alapon képzett referenciacsoportokhoz viszonyított relatív jövedelem becsült együtthatója bár minden esetben pozitív, többnyire nem szignifikáns. A két időpontra vonatkozó becslések között ha szignifikáns eltérés nincs is, a relatív jövedelemre vonatkozó együttható becsült értéke 2005-ben rendre alacsonyabb (például az 1. modellnél 1993-ban 3,004, 2005-ben 2,118). Érdeemes megjegyezni emellett azt is, hogy egy kivétellel a tágabb, több embert magában foglaló vonatkoztatási csoport jövedelmének változása negatívabban érinti az elégedettséget. Az életkori vonatkoztatási csoportok esetében például a kérdezethez képest maximum 3 évvel fiatalabbak vagy idősebbek jövedelmének emelkedése kevésbé csökkenti az elégedettséget, mint az 5 évvel fiatalabbak vagy idősebbek jövedelmének változása. Bár a becsült együtthatók eltérése statisztikailag nem tekinthető jelentősnek, a tendencia mégis figyelemre méltó.

Utóbbi eredményekre a következők szolgálhatnak magyarázatul. Az életkor, iskolai végzettség és lakóhely alapján meghatározott vonatkoztatási csoporthoz képest ezek a referenciacsoportok lényegesen kevésbé feleltethetőek meg a kérdezettel azonos társadalmi helyzetű személyek halmazának. Ebből kifolyólag a vonatkoztatási csoport helyzetének változása nem jelent, vagy csak nagyon kis mértékben jelent bármiféle információt a saját jövőbeli helyzetre vonatkozóan. Mindez azt jelenti, hogy az információs hatás ezekben az esetekben számottevően kisebb, mint a több tényezőt is figyelembe vevő vonatkoztatási csoportoknál, így a státuszhatás dominál a releváns mások jövedelmének változásakor. A területi alapon számított referenciajövedelem mérsékeltebb hatása annak a következménye, hogy az életkorról szemben a lakóhely többé-kevésbé a saját választás függvénye.²⁰ Ennek köszönhetően az azonos megyében, illetve régióban élők társadalmi távolsága kisebb, mint az azonos életkorúak közti társadalmi különbség, azaz az előbbi esetben az információs hatás nagyobb eséllyel jelentkezik. Végezetül, a tágabb referenciacsoportok esetében a relatív jövedelem becsült együtthatójának magasabb értéke részben a társadalmi távolság növekedésével magyarázható. Az adott megyében élők közti hasonlóság nagyobb lehet, mint a régió lakosai közötti, illetve hasonló módon a maximum 3 évvel idősebbek vagy fiatalabbak társadalmi helyzete is jobban megegyezik, mint egy bővebb életkori határ esetében. Sági

20 A lakóhely alapján képzett referenciacsoportot használó Kingdon és Knight (2007), valamint Barrington-Leigh és Helliwell (2008) is hasonló érveket használnak a vonatkoztatási csoport meghatározásának indoklásaként.

(2000) arra hívja fel a figyelmet, hogy a saját helyzet értékelésekor csak korlátozott mértékű információ feldolgozására van lehetőség, ami a figyelemfelkeltő, kiugró jelenségeket értékeli fel, ennek következtében a gazdagság sokkal feltűnőbb, mint a szegénység. A szélesebb kört felölelő referenciacsoportokban ennek megfelelően könnyebb kiugróan gazdag embereket találni, ami a státuszhatás következtében az elégedettség csökkenését eredményezi. Továbbá a tágabb módon meghatározott vonatkoztatási csoportok definíció szerint több embert foglalnak magukban, így a releváns mások jövedelmének változása a társadalom nagyobb hányadát érinti, azaz változatlan saját jövedelem mellett a társadalmi ranglétrán egy nagyobb visszaeséssel jár együtt, ami jelentősebb státuszvesztést eredményez. Így tehát azonos mértékű jövedelemváltozás státuszhatása nagyobb egy bővebb, mint egy szűkebb módon meghatározott vonatkoztatási csoport esetén.

4. táblázat: A referencijövedelem hatása az elégedettségre, 1993

	1. modell		2. modell		3. modell		4. modell	
	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv., kor +/- 3 év]	3,004***	(1,070)						
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 5 év]			3,871***	(1,294)				
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: megye]					0,269	(0,252)		
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: régió]							0,520*	(0,293)
Egyéb kontrollváltozók	igen		igen		igen		igen	
Korrigált R ²	0,183		0,183		0,181		0,182	
N	4588		4588		4588		4588	

Függő változó: Elégedettség; Becslési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$; A kontrollváltozók: LN(jövedelem), nem, életkor, életkor négyzete, iskolai végzettség, családi állapot, munkaerő-piaci státusz, templomba járás gyakorisága, gyerekek száma, etnikai hovatartozás, az anyagi helyzet változásának subjektív értékelése, lakóhely (1. és 2. modell)

5. táblázat: A referencijövedelem hatása az elégedettségre, 2005

	1. modell		2. modell		3. modell		4. modell	
	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 3 év]	2,118***	(0,688)						
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 5 év]			2,578***	(0,840)				
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: megye]					0,250	(0,266)		
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: régió]							0,080	(0,272)
Egyéb kontrollváltozók	Igen		Igen		Igen		Igen	
Korrigált R ²	0,231		0,232		0,228		0,228	
N	3632		3632		3632		3632	

Függő változó: Elégedettség; Becslési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$; A kontrollváltozók: LN(jövedelem), nem, életkor, életkor négyzete, iskolai végzettség, családi állapot, munkaerő-piaci státusz, templomba járás gyakorisága, gyerekek száma, etnikai hovatartozás, az anyagi helyzet változásának subjektív értékelése, lakóhely (1. és 2. modell)

Az referenciacsoport összetételének hatása nemek szerint

Az eredményeink mögött meghúzódó hipotézis helyességét – miszerint a relatív jövedelem együtthatója a státusz- és információs hatás egymáshoz viszonyított erősségének függvénye – közvetett módon, a nemek közti eltérésekkel vizsgálhatjuk. Mivel számos tanulmány azt találta, hogy a férfiak a nőknél kompetitívebbek (Niederle–Vesterlund 2007; Croson–Gneezy 2009), ezért előbbiek között a státuszhatásnak erősebbnek kell lennie, hiszen annak alapja éppen a státuszért, a társadalmi ranglétrán elfoglalt helyért folyó verseny. Amennyiben ez a feltételezés helytálló, a férfiak esetében a relatív jövedelem együtthatójára vonatkozó becslés pozitívabb lesz, mint a nőknél. A modellek nemek szerinti bontásban történő becslése alá is támasztja ezt a hipotézist (6. és 7. táblázat). A különbözőképpen meghatározott referenciacsoportok esetében a relatív jövedelemre vonatkozó becslések rendre magasabbak (pozitívabbak) a férfiak esetében, ami azt jelenti, hogy körükben erősebben lép fel a státuszhatás. Ebben az esetben is meg kell ugyanakkor jegyeznünk, hogy csupán tendenciákról beszélhetünk, ugyanis a becslt együttha-

tók különbsége nem tekinthető statisztikailag szignifikánsnak.

6. táblázat: A referenciacsoport jövedelmének hatása nemeként, 1993

	FÉRFI		NŐ	
	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: isk., kor, régió]	-0,345	(0,296)	-0,838***	(0,281)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 3 év]	2,612*	(1,529)	3,187**	(1,368)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 5 év]	4,140**	(1,846)	3,598**	(1,629)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: megye]	0,608*	(0,335)	-0,031	(0,299)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: régió]	0,937**	(0,390)	0,183	(0,338)

Függő változó: Elégedettség; Becslési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

7. táblázat: A referenciacsoport jövedelmének hatása nemeként, 2005

	FÉRFI		NŐ	
	B	robosztus standard hiba	B	robosztus standard hiba
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: isk., kor, régió]	-0,750***	(0,273)	-1,346***	(0,234)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 3 év]	2,435**	(0,984)	1,861**	(0,907)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: kor +/- 5 év]	2,986**	(1,206)	2,218**	(1,079)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: megye]	0,626*	(0,363)	-0,000	(0,315)
LN (Relatív jövedelem) [Ref.jöv.: régió]	0,445	(0,371)	-0,151	(0,326)

Függő változó: Elégedettség; Becslési eljárás: OLS; *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Az eredmények értelmezése

Ahogy fent láttuk, a várakozásainkkal ellentétben az információs hatás erőssége nem csökkent a rendszerváltás utáni évtizedben, holott feltételezésünk szerint a társadalmi környezet és a jövő kiszámíthatóbbá, kevésbé bizonytalanná vált. A lehetséges magyarázatok közül az első szerint a társadalmi környezet és a jövő kiszámíthatatlansága nem csökkent 1993 és 2005 között, sőt mintha növekedett is volna. Ennek következtében nem változott az információs hatás mértéke. Jelen tanulmány keretei között ezt a hipotézist nem tudjuk tesztelni, de nem tartjuk valószínűnek, hogy elsősorban ez áll az eredmények mögött.

Ha azonban mégis csökkent a bizonytalanság mértéke, akkor más tényezőknek kellett ellensúlyozniuk az elvileg csökkenő információs hatást. Clark et al. (2009a) egy egyszerű két időszakos modellt mutat be, amely szerint az információs hatás (többek közt) annál dominánsabb, minél nagyobb az esély a referenciacsoport jövedelmének az elérésére. Ennek alapján azt állíthatjuk, hogy a jövőről alkotott pozitívabb, optimistább kép is növeli az információs hatás erősségét, hiszen utóbbit befolyásolja a jövőbeli kilátás, az anyagi helyzet javulásának ígérete is. Ha valaki úgy véli, jó esély kínálkozik helyzete javulására, akkor mások jövedelmének emelkedése is több információval szolgál a jövőre vonatkozóan. Ugyanakkor, ha valaki úgy véli, semmi esély arra, hogy javulni fognak az életkörülményei, akkor hiába nő a körülötte lévők jövedelme, ezt nem fogja információként értékelni. Így tehát a referenciacsoporthoz való felzárkózás esélyének növekedése kiegyensúlyozhatta a bizonytalanságból fakadó változásokat. Ezt a feltételezést támasztja alá, hogy a „Sorsom alakulását alig tudom befolyásolni” állítással való egyetértés átlaga egy 4 fokú skálán 1993-ban 2,56 volt, míg 2005-re statisztikai értelemben is jelentős mértékben 2,38-ra csökkent, azaz kisebb lett azok aránya, akik külső körülmények által befolyásoltnak érezték magukat és az életüket. A jövő alakulásával való elégedettség egy 11 fokú skálán mért átlaga pedig 4,22-ről 5,25-ra nőtt a vizsgált időszak alatt, a jövő értékelése optimistább lett.

További fontos elem lehet az állami szektorban foglalkoztatottak, és ezzel a kiszámítható bértáblával, stabil előmenetellel rendelkezők arányának csökkenése is. A magánszektorral ellentétben ennél a csoportnál a releváns mások jövedelme sokkal kisebb mértékben jelent információt a jövőbeli (jövedelmi) kilátásokra vonatkozóan, hiszen a kiszámíthatóság miatt erre nincs szükség. Ennek megfelelően, ha mindenki az állami szférában dolgozna, akkor mások jövedelmének emelkedésekor sokkal gyengébben jelentkezne az információs hatás, és lényegesen dominánsabb lenne a státuszhatás. Ezzel szemben abban az esetben, ha mindenki magáncég alkalmazottja lenne, akkor az információs hatás erőteljesen érvényesülne. Mivel 1993-ban a foglalkoztatottak 60 százaléka az állami szférában dolgozott, ami a 90-es évek végére 40 százalékra csökkent, ez azt jelentheti, hogy a változások hatására a referenciacsoport jövedelmének információs hatása is erősebbé válhatott. Ennek a hipotézisnek az ellenőrzése azonban további elemzéseket igényel.

Összegzés

A szubjektív jól-léttel foglalkozó tanulmányok rámutattak arra, hogy az elégedettséget nem csak az abszolút, hanem a relatív helyzet is lényegesen befolyásolja. Az anyagi tényezőkre fókuszálva ez azt jelenti, hogy az egyén saját helyzetét a számára releváns társadalmi csoport jövedelméhez is méri, illetve saját korábbi anyagi helyzetéhez is hasonlítja, és ez az összehasonlítás komoly jól-léti hatások-

kal jár. A belsőnek nevezhető referenciapont esetében (korábbi jövedelem) ez a hatás egyértelmű, ha valakinek nő a jövedelme, elégedettebb, ha csökken, elégedetlenebb. A külső referenciapont esetében (mások jövedelme) nem ilyen világos a helyzet, kétféle következménnyel is jár a referenciacsoport jövedelmétől való eltérés. A státuszhatás eredményeképpen a saját jövedelem elmaradása a releváns csoporttól alacsonyabb elégedettséggel jár együtt, hiszen ilyenkor az egyén egyfajta deprivált állapotba jut, társadalmi státusza csökkenését érzékeli. Fennállhat ugyanakkor egy ezzel ellentétes hatás is. Mivel az emberek a jövőről kevés információval rendelkeznek, így a körülöttük lévők, a releváns mások helyzetéből próbálnak következtetést levonni a várható eseményekre vonatkozóan. Minél magasabb a referenciacsoport jövedelme, annál elégedettebb az egyén, ugyanis a hozzá hasonló személyek kedvező helyzete információval szolgál a saját jövőbeni helyzete várható alakulásáról, a jövőbeli jövedelméről. Azaz a státuszhatás mellett egy információs hatás is befolyásolja az elégedettséget.

Az elméleti és empirikus munkákkal összhangban a magyar adatokon végzett elemzésünk azt mutatja, hogy az abszolút jövedelem mellett lényeges szerepet játszik elégedettségünkben a relatív, másokhoz és a saját korábbi jövedelmünkhöz viszonyított helyzet. Eredményeink közül a legfontosabb az, hogy a referenciacsoport jövedelmének hatása – és ennek következtében a relatív jövedelem együttthatójára vonatkozó becslés is – erősen függ az összehasonlítás alapjául szolgáló csoport összetételétől. Az azonos társadalmi helyzetűekkel történő összehasonlítás esetében az információs hatás dominál a státuszhatás felett, ugyanakkor az egyén és a referenciacsoport közti társadalmi távolság növekedésével párhuzamosan az információs hatás veszít erejéből, és a releváns mások jövedelmének növekedése erőteljesebb státuszvesztéssel jár együtt. Az életkor, iskolai végzettség és lakóhely alapján képzett referenciacsoport jövedelmének növekedése pozitív, a megyében és a régióban élők jövedelmének inkább negatív, míg az azonos életkorúak anyagi helyzetének javulása erősen negatív hatással van az elégedettségre, aminek oka a társadalmi helyzet hasonlóságának csökkenése. Részben ezzel magyarázható az is, hogy az azonos elven meghatározott referenciacsoportok közül a tágabb esetében a státuszhatás erősebben érvényesül, azaz a vonatkoztatási csoport jövedelmének hasonló mértékű növekedése jelentősebb elégedettségcsökkenéssel jár együtt például akkor, ha az egyén saját helyzetét a maximum 5 évvel fiatalabbakhoz és idősebbekhez éri, mint az ennél szűkebb korcsoport esetében. Ezen jelenség egy másik magyarázata a referenciacsoport létszámán alapul. A tágabb vonatkoztatási csoportba tartozók jövedelmének változása a társadalom nagyobb hányadát érinti, azaz változatlan saját jövedelem mellett a társadalmi ranglétrán egy nagyobb visszaeséssel jár együtt, ami jelentősebb státuszvesztést eredményez. Tehát azonos mértékű jövedelemváltozás státuszhatása nagyobb egy bővebb, mint egy szűkebb módon meghatározott vonatkoztatási csoport esetén.

Eredményeink többnyire illeszkednek a szakirodalom eddigi megállapításai

közé. Az életkor, iskolai végzettség és lakóhely alapján képzett referenciacsoport esetében a relatív jövedelem negatív együttthatója az információs hatás jelenlétét mutatja, ami megfelel a Kelet-Európa és Nyugat-Európa között meglévő eltérésnek. Ferrer-i-Carbonell (2005) például a fentihez hasonló módon meghatározott referenciacsoport esetében a státuszhatás dominanciáját mutatta ki Nyugat-Németországban. A korábbi eredményeknek ellentmond az életkori vonatkoztatási csoportok esetében a relatív jövedelem erősen pozitív együttthatója. Caporale és szerzőtársai például volt szocialista országok esetében az információs hatás érvényesülést mutatták ki a kérdezettel azonos életkorú (+/- 5 év) referenciacsoportot használva (Caporale et al. 2009). Az eltérés oka a jövedelem eltérő mérése lehet. Caporale és szerzőtársai az European Social Survey adatait használták, ahol a jövedelmet nem folytonos, hanem 11 kategóriás változóként mérték, ami kevésbé pontos eredményeket adhat. Illetve egy egységként kezelték a vizsgált kelet-európai országokat, ami nem engedi meg, hogy országról országra eltérő lehessen a referenciacsoport jövedelmének hatása.

Várakozásainkkal ellentétben a többféleképpen meghatározott relatív jövedelem hatása nem változott a vizsgált két időpont között, azaz az információs hatás erőssége nem lett kisebb. A legvalószínűbb magyarázat erre, hogy bár a társadalmi környezetet és jövőt illető bizonytalanság csökkenéséből fakadóan mások jövedelme már kevésbé töltötte be az információforrás szerepét, mivel kevésbé volt szükség ilyesfajta fogódzókra, ugyanakkor ezt a folyamatot ellensúlyozta a jövő pozitívabb megítélése, a mások jövedelmének utolérésébe vetett bizalom növekedése, ami az információs hatás fokozódásához vezetett. További magyarázat lehet az állami szférában foglalkoztatottak arányának csökkenése, hiszen körükben a kiszámíthatóbb jövedelmváltozások miatt mások jövedelme kevésbé tekinthető információhordozónak. Ezen folyamatok összességének eredményeképpen nem mutatkozik változás a referenciacsoport jövedelmének hatásában 1993 és 2005 között.

ABSTRACT: The paper examines the relationship between subjective well-being and income. The empirical studies on subjective well-being pointed out that satisfaction with life depends not only on absolute but relative position as well. Comparing ourselves with others (interpersonal reference point) and with our past income (intrapersonal reference point) is important in determining individual satisfaction beside absolute income. The increase of the reference group's income has two different impacts on subjective well-being. Because of the decrease of the social status satisfaction is lower (status effect), on the other hand in an unpredictable, volatile environment an increase in the income of the reference group provides information about the prospect of the future earnings, so it increases satisfaction with life (signal effect). Our analysis on Hungarian data shows that the relative income is an important factor in determining life satisfaction. When comparing ourselves with others of the same social status the signal effect is more dominant than the status effect. When the social distance between the individual and her reference group grows the signal effect gets less significant, and the status effect

becomes the more determining factor.

Irodalom

- Akay, A. – Martinsson, P. (2011): Does relative income matter for the very poor? Evidence from rural Ethiopia. *Economis Letters*, 110: 213–215.
- Barrington-Leigh, C. P. – Helliwell, J. F. (2008): Empathy and Emulation: Life Satisfaction and the Urban Geography of Comparison Groups. *NBER Working Paper No. 14593*.
- Brickmann, P. – Coates, D. – Janoff-Bulman, R. (1978): Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(8): 917–927.
- Caporale, G. M. – Georgellis, Y. – Tstsianis, N. – Yin, Y. P. (2009): Income and happiness across Europe: Do reference values matter? *Journal of Economic Psychology*, 30(1): 42–51.
- Clark, A. E. – Frijters, P. – Shields, M. A. (2008): Relative income, happiness, and utility: An explanation for the Easterlin paradox and other puzzles. *Journal of Economic Literature*, 46(1): 95–144.
- Clark, A. E. – Kristensen, N. – Westergaard-Nielsen, N. (2009a): Job satisfaction and co-workers wages: status or signal? *Economic Journal* 119 (3): 430–447.
- Clark, A. E. – Kristensen, N. – Westergaard-Nielsen, N. (2009b): Economic satisfaction and income rank in small neighborhoods. *Journal of the European Economic Association*, 7(2–3): 519–527.
- Clark, A. E. – Oswald, A. J. (1996): Satisfaction and comparison income. *Journal of Public Economics*, 61(3): 359–381.
- Croson, R. – Gneezy, U. (2009): Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2): 448–474.
- Di Tella, R. – Haisken-De New, J. – MacCulloch, R. (2010): Happiness adaptation to income and to status in an individual panel. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(3): 834–852.
- Dolan, P. – Peasgood, T. – White, M. (2008): Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being. *Journal of Economic Psychology*, 29(1): 94–122.
- Easterlin, R. A. (1974): Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In: David, P. A. – Reder, M. W. (szerk.): *Nations and Households in Economic Growth*. New York and London: Academic Press, 89–125.
- Easterlin, R. A. (1995): Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27(1): 35–47.
- Easterlin, R. A. (2005): A puzzle for adaptive theory. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 56(4) 513–521.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005): Income and well-being: an empirical analysis of the

- comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89(5–6): 997–1019.
- Ferrer-i-Carbonell, A. – Frijters, P. (2004): How important is methodology for the estimates of the determinants of happiness? *Economic Journal*, 114(497): 641–659.
- Frey, B. S. (2008): *Happiness: A Revolution in Economics*. Cambridge, Massachusetts – London, England: The MIT Press.
- Frey, B. S. – Stutzer, A. (2002a): What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*, 40(2): 402–435.
- Frey, B. S. – Stutzer, A. (2002b): *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Well-Being*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Helliwell, J. F. (2003): How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. *Economic Modelling*, 20(2): 331–360.
- Hirschman, A. O. – Rotschild, M. (1973): The changing tolerance for income inequality in the course of economic development. *Quarterly Journal of Economics*, 87(4): 544–566.
- Inglehart, R. F. (2010): Faith and freedom: Traditional and modern ways to happiness. In: Diener, E. – Helliwell, J. F. – Kahneman, D. (szerk.): *International Differences in Well-Being*. Oxford, UK: Oxford University Press, 351–397.
- Kingdon, G. G. – Knight, J. (2007): Community, comparison and subjective well-being in a divided society. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 64(1): 69–90.
- Layard, R. (2005): *Boldogság. Fejezetek egy új tudományból*. Győr: Lexecon Kiadó.
- Layard, R. – Mayraz, G. – Nickell, S. (2008): The marginal utility of income. *Journal of Public Economics*, 92(8–9): 1846–1857.
- Lelkes, O. (2003): A pénz boldogít? A jövedelem és hasznosság kapcsolatának empirikus elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 50(5): 383–405.
- Lelkes, O. (2005): A szabadság íze: boldogság, vallás és gazdasági átmenet. *Századvég*, 11(38): 57–90.
- Luttmer, E. F. P. (2005): Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being. *Quarterly Journal of Economics*, 120(3): 963–1002.
- McBride, M. (2001): Relative-income effects on subjective well-being in the cross section. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45(3): 251–278.
- Merton, R. K. (2002): *Társadalomelmélet és társadalmi struktúra*. Budapest: Osiris.
- Molnár, Gy. – Kapitány, Zs. (2006): Mobilitás, bizonytalanság és szubjektív jóllét Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 53(10): 845–872.
- Niederle, M. – Vesterlund, L. (2007): Do women shy away from competition? Do men compete too much? *Quarterly Journal of Economics*, 122(3): 1067–1101.
- Redersdorff, S. – Guimond, S. (2006): Comparing oneself over time: the temporal dimension in social comparison. In: Guimond, S. (szerk.): *Social Comparison and Social Psychology: Understanding Cognition, Intergroup Relations, and Culture*. Cambridge University Press, 76–96.

- Sági, M. (2000): Hogyan legyünk pesszimisták? Viszonyítsunk a sokkal jobbhoz! *Századvég*, 5(17): 41–66.
- Sági, M. (2006): Elégedettség az átalakuló társadalmakban In: Kolosi T. – Tóth I. Gy. – Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport 2006*. Budapest: TÁRKI. 151–180.
- Senik, C. (2004): When information dominates comparison. Learning from Russian subjective panel data. *Journal of Public Economics*, 88(9–10): 2099–2123.
- Senik, C. (2005): Income distribution and well-being: What can we learn from subjective data? *Journal of Economic Surveys*, 19(1): 43–63.
- Senik, C. (2008): Ambition and jealousy: Income interactions in the ‘old’ Europe versus the ‘new’ Europe and the United States. *Economica*, 75(299): 495–513.
- Senik, C. (2009): Direct evidence on income comparisons and their welfare effects. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72(1): 408–424.
- Tóth, I. Gy. (1994): A jóléti programok szerepe a szegénység enyhítésében. In: Andorka R. – Kolosi T. – Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport 1994*. Budapest: TÁRKI. 107–136.
- Turner, R. H. (1956): Role-taking, role standpoint, and reference-group behavior. *The American Journal of Sociology*, 41(4): 316–328.
- Veblen, T. (1975): *A dologtalan osztály elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. (eredeti megjelenés: 1899)

Függelék:

F1. táblázat: Az elemzéshez használt változók megoszlása

	1993		2005	
	%	N	%	N
Az 1 évvel ezelőttihez képest az anyagi helyzete...				
Jelentősen romlott	11,0	453	8,0	301
Romlott	48,6	2005	36,7	1388
Nem változott	35,1	1447	45,7	1729
Javult/jelentősen javult	5,2	216	9,6	362
Nem				
Férfi	44,7	1857	46,8	1780
Nő	55,3	2298	53,2	2028
Iskolai végzettség				
Max. 8 általános	44,3	1842	31,4	1196
Szakma	23,5	976	27,9	1062
Érettségi	22,2	921	27,8	1058
Diploma	10,0	416	12,9	492
Családi állapot				
Nőtlen, hajadon	19,1	795	21,7	828
Házas, élettárral él	62,9	2616	60,2	2291
Elvált, különélő, nincs élettársa	6,4	266	7,5	286
Özvegy	11,5	480	10,6	403
Etnikai hovatartozás				
Cigány	4,4	177	5,1	188
Nem cigány	95,6	3888	94,9	3480
Lakóhely				
Budapest	18,3	763	17,5	665
Vidék	81,7	3396	82,5	3143
Munkaerő-piaci státusz				
Alkalmazott	40,0	1662	39,5	1506

Saját vállalkozása van	3,4	140	5,0	189
Ideiglenesen nem dolgozik	4,4	184	4,6	177
Munkanélküli	6,9	287	6,2	235
Nyugdíjas	32,5	1350	32,9	1252
Tanuló	6,1	253	8,5	325
Egyéb inaktív	6,7	278	3,3	125
Templomba járás				
Soha	37,0	1500	48,0	1821
Egy évnél ritkábban	17,6	712	24,0	912
Évente néhányszor	25,7	1043	15,9	604
Havonta 1–3-szor	8,6	349	6,1	232
Hetente vagy gyakrabban	11,2	453	5,9	225
Régió				
Közép-Magyarország	27,2	1131	26,1	994
Közép-Dunántúl és Nyugat-Dunántúl	20,1	835	20,4	777
Dél-Dunántúl és Dél-Alföld	18,0	747	24,0	912
Észak-Magyarország és Észak-Alföld	34,7	1443	29,6	1125

F2. táblázat: Az elemzéshez használt változók leíró statisztikái

	1993		2005	
	Átlag	SD	Átlag	SD
Elégedettség	5,53	2,72	6,02	2,34
Életkor	45,44	18,13	46,14	18,56
Ekvivalens jövedelem	15984,84	9560,82	83324,10	52430,01
Relatív jövedelem [Ref. jöv.: isk., kor, régió]	1,00	0,49	1,00	0,49
Referenciajövedelem – iskolai végzettség, életkor, régió	16014,42	4560,51	83378,78	25709,26
Referenciajövedelem – életkor +/- 3 év	16003,62	1399,18	83438,50	6586,14
Referenciajövedelem – életkor +/- 5 év	16003,12	1339,78	83588,02	5826,13
Referenciajövedelem – megye	16014,99	2952,59	83337,57	14689,09
Referenciajövedelem – régió	16017,43	2668,50	83335,58	13978,01
18 év alatti háztartások száma	0,84	1,06	0,74	1,08