

**RECENZJA KSIĄŻKI AUTORSTWA****RICHARDA H. THALERA I CASSA R. SUNSTEINA****„IMPULS. JAK PODEJMOWAĆ WŁAŚCIWE DECYZJE  
DOTYCZĄCE ZDROWIA, DOBROBYTU I SZCZĘŚCIA”****Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2012****Łukasz Markiewicz****Akademia Leona Koźmińskiego**

Z zaciekawieniem sięgnąłem po książkę współautorów: Richarda Thalera i Cassa R. Sunsteina. Obu autorów łączyła przez długi czas afiliacja – obaj pracowali na University of Chicago (choć od 2008 roku drugi ze współautorów rozpoczął stałą współpracę z Harvard University). Wiele ich jednak również dzieli: Thaler jest znanym i świetnym badaczem z zakresu finansów i ekonomii behawioralnej (wystarczy wskazać jego prace dotyczące mentalnego księgowania, efektu posiadania, krótko-wzrocznego unikania strat itd.). Sunstein tymczasem jest prawnikiem i – jak łatwo przewidzieć – ma ugruntowaną pozycję właśnie w tym obszarze. Odnotowanie faktu, iż autorzy wywodzą się z różnych obszarów badań i środowisk, pozwala już na wstępnie zrozumieć, iż recenzowana książka nie jest typową rozprawą z zakresu ekonomii behawioralnej. Dodatkowego kolorytu w zrozumieniu książki (i jej publicznego odbioru) nadaje fakt, iż drugi z autorów jest wieloletnim pracownikiem administracji rządowej za kadencji demokratycznego prezydenta – Baraka Obamy.

Przed wszystkim należy nadmienić, że książka utrzymana jest w stylu bardziej popularnym niż naukowym. Grono adresatów nie jest zatem zawężone do środowiska naukowego, a raczej rozszerzone na wszystkich, którzy podejmują decyzje bądź są przedmiotem owych decyzji. Sam tytuł książki może jednak wprowadzać w błąd – nie dowiemy się z niej bowiem, jak ulepszyć nasze własne, bieżące decyzje dotyczące własnego zdrowia, dobrobytu i szczęścia. Dowiemy się raczej, jak projektować środowisko naszego wyboru, abyśmy byli skłonni do podjęcia decyzji o bardziej pozytywnych dla nas konsekwencjach (szczególnie tych rozważanych w długim okresie).

Autorzy w toku rozważań argumentują, iż pozostawienie decydującym zupełnej swobody wyboru (pozbawionej tytułowych „impulsów”) może doprowadzić do masowego podejmowania nieoptymalnych czy wręcz błędnych decyzji. Ponadto wolny rynek, w swej ekstremalnej postaci, pozbawiony zachęty do racjonalnego działania, wcześniej czy później również doprowadzi do katastrofy, tak jak stało się to w 2008 roku, gdy załamał się najpierw rynek nieruchomości w USA, a potem cała gospodarka światowa. Dlaczego tak się dzieje, że ludzie postawieni przed możliwością wyboru dokonują wyboru nieoptymalnego, który prowadzi do niepowodzeń w życiu prywatnym czy wręcz do katastrof finansowych w sytuacji podejmowania błędnych decyzji przez wielu uczestników rynku? Dlaczego często wybór ten jest nie tylko nieoptymalny, a wręcz jawnie błędny? Autorzy odpowiadają, iż dzieje się tak, ponieważ – jako ludzie – nie jesteśmy dobrymi decydentami, ulegamy różnym inklinacjom ze strefy poznawczej i emocjonalnej, myślimy heurystycznie<sup>1</sup>, co jest immanentną cechą gatunku *homo sapiens*. Thaler i Sunstein zauważają, że tym samym niezwykle różnimy się od idealizowanego gatunku *homo oeconomicus*, którego przedstawiciele w ich twórczości nazywa się Ekonami.

Skoro bezskutecznie walczymy z wieloma błędami poznawczymi, dlaczego nie zmienić sytuacji wyboru tak, aby nasze skłonności (w eksperymentach psychologów prowadzące zwykle do negatywnych konsekwencji) w danej sytuacji pracowały na naszą korzyść. Takie przearanżowanie sytuacji wyboru nazywane jest przez autorów „**architekturą wyboru**”. Tylko kto miałby zmieniać kontekst wyboru i samą sytuację, tak aby zwiększyć prawdopodobieństwo, iż jednostka wybierze opcję dla niej rzeczywiście optymalną. Otóż Thaler i Sunstein proponują, aby architektami wyboru byli nie tylko indywidualni decydenci (jak np. rodzice naświetlający dziecku konsekwencje wybrania określonego kierunku studiów), ale i – a w zasadzie głównie – przedstawiciele świata biznesu i rządu. I w tym miejscu warto przypomnieć demokratyczne korzenie jednego z autorów – wtedy zrozumiemy, iż książka ma w istocie również wymiar polityczny. Czy zatem obstawać przy zupełnie wolnym rynku i niczym nie ograniczonej swobodzie wyboru (co wydaje się być bliższe poglądom republikanów), czy raczej rząd mógłby choćby kierunkować ludzi ku optymalnym dla nich wyborom (co, o zgrozo, dla republikanów może oznaczać odebranie swobody wyboru i rosnący wpływ rządu)? Jasno zdefiniowano odpowiedź w rozdziale „Leki na receptę: część D jak dezorientacja”, w której to części autorzy prezentują poważne wady planu prezydenta Busha (republikanina), zmierzającego do refinansowania części wydatków osób starszych na leki.

<sup>1</sup> Część zasad praktycznych przytaczanych przez autorów wydaje się być intrygująca, jak choćby heurystyka: „Na obiedzie uniwersyteckim nie może być więcej niż 25% gości z wydziału ekonomii, jeżeli nie mają zepsuć konwersacji”.

To co autorzy proponują to „**libertariański paternalizm**”. Aspekt libertariański to podkreślenie, że ludziom powinno się zapewnić swobodę wyboru w ramach wolności, jaką powinni dysponować. Aspekt paternalistyczny „opiera się na twierdzeniu, że uzasadnione jest, aby architekci wyboru starali się tak wpływać na zachowanie ludzi, by ich życie było dłuższe, zdrowsze i lepsze” (s. 16). Istotą propozycji jest odpowiednia aranżacja zachęt do prawidłowego działania. Jak piszą autorzy (s. 16) „...impuls (...) zmienia zachowanie ludzi w przewidywalny sposób, bez zakazywania jakichkolwiek wyborów albo znaczącej zmiany bodźców ekonomicznych. Interwencja, aby można było ją uznać za impuls, musi być łatwa do uniknięcia i niekosztowna. Impuls nie jest nakazem”. Autorzy argumentują, iż aranżacja impulsów jest koniecznością, szczególnie w sytuacjach, w których ludzie:

- nie dysponują osobistym doświadczeniem w sytuacji wyboru (np. sytuacja wyboru kierunku studiów, wyboru małżonka);
- nie dysponują dokładnymi informacjami bądź nie są w stanie nadmiaru informacji przyswoić (np. sytuacja zawierania umowy o kredyt hipoteczny);
- nie mają możliwości otrzymania informacji zwrotnej czy z powodu znacznego jej opóźnienia, czy z powodu braku takiej (np. zwykle nie otrzymujemy informacji zwrotnej o odrzuconej alternatywie, a raczej przekonujemy się jedynie o słuszności dokonanego wyboru – nie zaś o niesłuszności wyboru niedokonanego).

Co więcej, aranżacja impulsów – zdaniem autorów – jest nie tylko konieczna, ale i nieunikniona. Nie da się bowiem w wielu sytuacjach uniknąć chociażby minimalnego wpływu na ludzkie zachowania, choćby dlatego, że przymuszając decydenta do wyboru, zawsze trzeba wybrać, która opcja będzie opcją domyślną, wybieraną dla decydenta, gdy ten z braku czasu (lub z innych powodów) nie dokona jakiegokolwiek wyboru.

Zdaniem autorów aranżowany przez architekta wyboru „impuls” powinien wykorzystywać wrodzone ludzkie skłonności do określonego zachowania się w pewnych sytuacjach – wystarczy tę skłonność wykorzystać tak, aby działała dla nas, a nie przeciw nam. W szczególności rolę impulsów pełnić mogą:

- zmiana kontekstu wyboru (np. umieszczenie zdrowego jedzenia w stołówce na wysokości wzroku będzie impulsem do jego wyboru), manipulowanie umieszczeniem towaru (np. pozycją na półce), jak również liczbą dostępnych opcji;
- uproszczenie sytuacji wyboru (np. pokazanie decydentowi wyciągu najważniejszych punktów z umowy kredytowej, które w dodatku różnicują porównywane oferty – zamiast dawania do wglądu pełnej umowy kredytowej różnych banków; pobranie od operatora telefonicznego długoterminowego

zagregowanego bilingu, który pozwalałby łatwo wyliczyć koszt świadczenia tych samych usług u innego operatora);

- zewnętrzny czynnik wzmacniający naszą samokontrolę (np. publiczne zobowiązanie do porzucenia pewnego szkodliwego działania; zakup budzika, który uniemożliwia łatwe uruchomienie funkcji drzemki; wpisywanie się na listę ludzi niewpuszczanych do kasyna czy wręcz samodzielne malowanie paznokci gorzkim lakierem, aby zniechęcić się do ich obgryzania, a także zgoda alkoholika na „wszycie” pod skórą środka medycznego disulfiram (Esperal), który spowoduje rozstrój organizmu w przypadku spożycia alkoholu);
- definiowana w ramach stawianego wyboru opcja domyślna (realizowana w przypadku braku aktywnego wyboru przez decydenta), tak dobrana, aby przynosiła maksimum korzyści dla decydenta; opcje domyślne powinny – zdaniem autorów – być tak definiowane, aby czynić pożytek z negatywnej – zdawałoby się – tendencji osób badanych do prokrastynacji czy unikania podejmowania działań;
- wykorzystanie ludzkiej skłonności do dyskontowania: prośba o dzisiejsze zobowiązanie do inwestycji, które będą ponoszone w przyszłości (jako decyzja łatwiejsza niż ta o ponoszeniu takich kosztów tu i teraz);
- złudzenia optyczne (np. malowanie na drodze wielu pasów poprzecznych w coraz mniejszej odległości od siebie, tak aby u kierowcy korzystającego z niebezpiecznego fragmentu drogi wywołać wrażenie, iż przyspiesza zamiast zwalniać, co zwykle skutkuje zdjęciem nogi z gazu);
- wykorzystanie heurystyki zakotwiczenia (np. w sytuacji gdy organizacja charytatywna na formularzu przelewu prezentuje opcję wpłaty sugerowanej (o znacznej wielkości) oraz opcję wpłaty dobrowolnej o wysokości definiowanej przez darczyńcę);
- wykorzystanie heurystyki reprezentatywności, prezentowanie opcji w kontekście zysków bądź strat (framig) itd.

Każda z wymienionych w książce propozycji „impulsu” poparta jest przykładem, a niektóre z nich są niezwykle interesujące i pouczające, pełniąc funkcję krótkiego przeglądu badań innych autorów:

1. System emerytalny w USA zakłada, iż pracownik samodzielnie decyduje, jaka kwota z jego wynagrodzenia będzie potrącana na indywidualne konto emerytalne tegoż pracownika. Przy czym pracodawca ma obowiązek z własnych środków wpłacić taką samą kwotę na indywidualne konto emerytalne owego pracownika, jaką on sam zadeklarował (aż do maksymalnego progu 6% pensji). Wydawałoby się, że wszyscy pracownicy zrozumieją intratność

takiego rozwiązania i będą zwiększać kwotę dobrowolnie odkładaną na emeryturę, po to aby dostać prezent w postaci takiej samej kwoty od pracodawcy. Tymczasem w USA odnotowano, iż jedynie niewielka część pracowników decyduje się na zapisanie do tego właśnie programu emerytalnego, a jeszcze mniejsza część decyduje się na maksymalizację składki aż do progu 6% pensji, tak aby zmaksymalizować sumę „darowizny” otrzymywanej od pracodawcy. Dlaczego tak się dzieje? Otóż pracownik zwykle musi podjąć pewne proaktywne działania, aby dołączyć do systemu emerytalnego – nawet jeśli działania te sprowadzają się do wypełnienia otrzymanego od pracodawcy formularza. Jego wypełnienie wymaga kilku trudnych decyzji: czy chcesz się zapisać? (jeśli nie wypełnisz formularza wcale – pozostaniesz niezapisany), ile pieniędzy chcesz odkładać? jak rozlokować składkę pomiędzy różne sposoby oszczędzania? Tymczasem jedna zmiana systemu – przyjęcie, że opcją domyślną jest uczestnictwo w systemie (a otrzymany formularz daje możliwość wypisania się z systemu) jest, jak się okazało, niezwykle skutecznym sposobem zwiększenia liczby osób zapisanych do programu (wzrost z 20% do 90% pracowników). Poprzednio działający system zniechęcał do podjęcia trudnej decyzji, skłaniał do prokrastynacji – tymczasem skłonność do prokrastynacji i utrzymania status quo można wykorzystać, jak się okazuje, również na korzyść decydenta. Takim samym impulsem może być uproszczenie formularza wyboru – po wprowadzeniu opcji z preselekcją planu opartego na wybranej przez pracodawcę stopie oszczędzania i preselekcjonowaną alokacją aktywów – stopa subskrypcji wzrosła z 9% do 34%. Ludzie nie lubią trudnych wyborów, gdy muszą samodzielnie decydować o tylu ważnych kwestiach (na których się prawdopodobnie nie znają) – a właściwie definiując opcję domyślną, „architekt wyboru” zapobiega ujawnieniu się wielu niekorzystnych skłonności u decydenta, np. skłonności do naiwnej dywersyfikacji czy dywersyfikacji 1/n.

2. System dawstwa organów w USA funkcjonuje jako domniemanie niezgody potencjalnego dawcy, który z oczywistych względów nie może wypowiedzieć się sam w tej kwestii. W takich sytuacjach szpital musi sprawdzić, czy potencjalny dawca podjął działania proaktywne i zarejestrował się w bazie dawców. Przy takim systemie odsetek pobrań narządów w stosunku do liczby potencjalnych pobrań jest niezwykle niski. Autorzy kontrastują tę sytuację z sytuacją prawną wielu krajów europejskich, gdzie zasadą jest domniemana zgoda (zakłada się, że osoba zgadza się być dawcą do chwili podjęcia proaktywnych działań zmierzających do uniknięcia bycia dawcą, np. do chwili rejestracji w Centralnym Rejestrze Sprzeciwów). I tak: autorzy przytaczają wyniki innych badań, wskazujących, iż w państwach, gdzie

obowiązuje system domniemanej niezgody (jedynie z opcjonalną zgodą), finalnie tylko 12% potencjalnych dawców zostaje dawcami, podczas gdy w krajach, gdzie obowiązuje system domniemanej zgody (z opcjonalnym brakiem zgody) współczynnik ten sięga 99%.

Choć przywoływane w opracowaniu badania są niezwykle intrygujące i pouczające, minusem książki może dla niektórych czytelników pozostawać jej styl i układ. Otóż wszystko, co autorzy mieli do powiedzenia od strony teoretycznej zagadnienia, zostało powiedziane w pierwszych rozdziałach. Wątek teoretyczny kończy się – niestety – dość szybko, aby zupełnie oddać pole wątkowi praktycznych zastosowań koncepcji. W efekcie dalsza część książki przypomina niekiedy książkę kucharską lub wakacyjny poradnik. Chcesz ulepszyć decyzje w dziedzinie miłości – sięgasz do części III, rozdziału „Prywatyzacja małżeństwa”. A może bierzesz właśnie kredyt hipoteczny? – wszystkie recepty w rozdziale „Rynki kredytowe” w części II.

Znaczną część swojego opracowania autorzy poświęcają również obronie zasad „**libertariańskiego paternalizmu**” i wyjaśnieniu, *dlaczego* nie jest on zagrożeniem dla wolności jednostki. Odnoszę jednak wrażenie, że o ile dla amerykańskiego czytelnika ta część może okazać się interesująca (w społeczeństwie, które dostaje furii na słowa „zakaz” i „nakaz”, powołując się na kolejne poprawki do konstytucji, odrzuca większość zakazów i nakazów przyjętych w Europie – w tym zakaz posiadania broni palnej, nakaz noszenia kasków motocyklowych, nakaz posiadania ubezpieczenia społecznego czy zdrowotnego) to jednak polski czytelnik uzna tę ilość wyjaśnień i usprawiedliwień za zbyt daleko posuniętą (bo już zaakceptował zakaz posiadania broni palnej, konieczność noszenia kasku przy korzystaniu z motocykla czy brak możliwości wycofania się z systemu emerytalnego ZUS).

Polskie wydanie książki nie ustrzegło się, niestety, niedoskonałego – w wielu miejscach – tłumaczenia. I tak np. konsternację przynosi tłumaczenie tekstu „Social Science Research reveals that...” jako „Badania w dziedzinie socjologii pokazują...” (s. 123). Niezrozumiałe wydaje się również pominięcie w polskim wydaniu książki całej sekcji „Students loans” z rozdziału „Rynki kredytowe”. Choć część ta z pewnością nie opisuje rzeczywistości, w jakiej pozostaje polski student, to jednak wydawca powinien uprzedzić czytelnika, iż książka nie jest wiernym przekładem, a raczej wydaniem edytowanym.

Reasumując, jestem w stanie polecić książkę zainteresowanym nią czytelnikom, jakkolwiek pod warunkiem, iż nie będą szukali w niej teorii, a satysfakcję sprawi im chłonięcie aplikacji pokrótce naświetlonego założenia.