Architektura wyboru: między wolnością a manipulacją

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi głęboką analizę koncepcji architektury wyboru, sytuując ją na styku wolności jednostki i systemowej manipulacji. Autorzy odchodzą od klasycznego modelu ekonomicznego, w którym człowiek postrzegany jest jako nieomylny procesor danych, na rzecz antropologii behawioralnej uwzględniającej ograniczenia poznawcze, inercję oraz wpływ emocji. Kluczowym punktem odniesienia jest analiza systemów donacji narządów, która obrazuje potęgę opcji domyślnych i mechanizmów opt-out. Artykuł porusza również kwestie etyczne związane z libertariańskim paternalizmem, rozróżniając pozytywny nudging od negatywnego zjawiska sludge. To kompendium wiedzy o tym, jak drobne zmiany w sposobie prezentacji opcji mogą radykalnie zmienić trajektorię ludzkich decyzji, wpływając na efektywność polityk publicznych i jakość życia obywateli w nowoczesnym państwie.

This text provides an in-depth analysis of the concept of choice architecture, situating it at the intersection of individual freedom and systemic manipulation. The authors move away from the classical economic model, which views humans as infallible data processors, in favor of a behavioral anthropology that considers cognitive limitations, inertia, and the influence of emotions. A key point of reference is the analysis of organ donation systems, which illustrates the power of default options and opt-out mechanisms. The article also addresses ethical issues related to libertarian paternalism, distinguishing between positive nudging and negative sludge. This is a compendium of knowledge on how small changes in the presentation of options can radically alter the trajectory of human decisions, impacting the effectiveness of public policies and the quality of life of citizens in a modern state.

Artykuł analizuje złożone zagadnienia związane z architekturą wyboru, w szczególności w kontekście donacji organów. Krytycznie ocenia koncepcję libertariańskiego paternalizmu i związane z nią strategie "szturchania" (nudging), zwracając uwagę na

ryzyko manipulacji i erozji autonomii jednostki. Autor argumentuje, że kluczowe jest odejście od uproszczonego modelu "Ekonów", na rzecz uwzględnienia realnych ograniczeń poznawczych i emocjonalnych "Ludzi". Teza główna głosi, że skuteczność systemów dawstwa organów zależy nie tylko od formy prawnej (zgoda domniemana vs. zgoda wyraźna), ale przede wszystkim od sprawności instytucjonalnej, jakości procedur i profesjonalizmu personelu medycznego. Artykuł demaskuje "iluzję zgody domniemanej" i promuje ideę "wyboru z zachętą" (prompted choice) jako bardziej etyczną alternatywę, podkreślając konieczność transparentności i rozliczalności w projektowaniu decyzji. Stawia pytania o granice ingerencji w autonomię jednostki w imię dobra wspólnego, a także o podział władzy i odpowiedzialności między państwem, instytucjami medycznymi i rodziną zmarłego.

SŁOWA KLUCZOWE

architektura wyboru | heurystyki | błędy poznawcze | libertariański paternalizm | nudge | sludge | opcja domyślna | framing | donacja organów | system opt-out | prompted choice | koszt poznawczy | awersja do strat | system automatyczny | inercja

Ekonowie vs. Ludzie: racjonalność a błędy poznawcze

Donacja organów posłużyła za ostateczny test dla instytucji; teraz jednak trzeba cofnąć kamerę i skierować ją na mechanikę samego podmiotu. Bez tego cała architektura wyboru jest zaledwie estetyką formularza. U podstaw tego zwrotu leży założenie, które w języku ekonomii klasycznej brzmi jak herezja, a w mowie potocznej jest oczywistością: człowiek nie jest procesorem zoptymalizowanym pod kątem wydajności. Jest istotą o skończonej uwadze, wyczerpywalnej cierpliwości i ograniczonej zdolności do przetwarzania złożoności. Z tej właśnie skończoności rodzą się heurystyki, a z nich błędy poznawcze. Należy jednak mówić o nich bez pogardy, gdyż są one przejawem racjonalności w warunkach niedoboru zasobów, a nie dowodem na kapitulację rozumu.

W sercu tej analizy pulsuje opozycja między Ekonami a Ludźmi. Ekon to mitologiczne stworzenie z podręczników ekonomii, dla którego opcja domyślna niczego nie zmienia, framing – czyli sposób prezentacji informacji – nie działa, a wysiłek poznawczy nie istnieje, gdyż każdy jego koszt zostaje natychmiast rozpuszczony w oceanie bezbłędnej kalkulacji. Ludzie natomiast żyją w świecie, w którym każda decyzja jest obciążona kontekstem: formą pytania, wyrazistością bodźca czy kosztem

samego przełączenia uwagi. Dlatego heurystyka zakotwiczenia, polegająca na sugerowaniu się pierwszą podaną informacją, pozwala nam działać, ale czyni nas podatnymi na manipulację. Heurystyka dostępności pozwala szybko szacować ryzyko, lecz każe nam przeceniać to, co świeże w pamięci i medialnie krzykliwe. Heurystyka reprezentatywności z kolei ułatwia kategoryzację świata, ale wpycha nas w pułapkę stereotypu. Ta kluczowa triada nie jest listą porażek intelektu, lecz katalogiem niezbędnych skrótów myślowych w świecie zbyt wielkim, by dało się go w całości obliczyć.

Z tego samego pnia wyrastają błędy, które architektura wyboru potrafi wykorzystywać z precyzją dźwigni. Skłonność do utrzymywania status quo i zwykła inercja czynią z opcji domyślnej cichego dyktatora, potężniejszego niż niejeden argument. Awersja do strat, czyli silniejsza niechęć do tracenia niż chęć zyskiwania, czyni nas z natury konserwatywnymi. Tyrania teraźniejszości każe nam wybierać natychmiastową, choćby małą ulgę zamiast znacznie większej, lecz odroczonej korzyści. Wreszcie framing uruchamia emocjonalny ładunek słów, sprawiając, że ta sama informacja, inaczej opakowana, staje się psychologicznie zupełnie inna. W tym punkcie diagnoza jest twarda: człowiek jest podatny na impulsy, ponieważ jest wrażliwy na koszty poznawcze i formę bodźca.

Tu jednak zaczyna się moja polemika, prowadzona bez taryfy ulgowej dla entuzjastów tego nurtu. Wiele prób obrony „szturchania” opiera się na zręcznym, quasi-metafizycznym chwycie: skoro i tak nie ma neutralności, to projektujmy świadomie „dla dobra”. To argument elegancki jak szkielet, ale pozbawiony moralnej treści, dopóki nie zdefiniujemy kryteriów tego dobra, procedur jego uzasadniania i mechanizmów kontroli nad władzą projektanta. Innymi słowy, fakt, że nie wybieramy w próżni, nie jest licencją na paternalizm. Jest raczej wezwaniem do żądania jawności i rozliczalności. OECD, próbując uporządkować inżynierię polityk publicznych, zmierza właśnie w tym kierunku, formułując zasady odpowiedzialnego stosowania nauk behawioralnych. Robi to, gdyż wie, że instrumentarium

Projektowanie instytucji: mit neutralnego wyboru

Jeżeli spojrzeć na nowoczesne państwo, rynek i technologię jako na trzy warianty tej samej praktyki koordynowania ludzkich działań – przez normę prawną, bodziec cenowy i interfejs – wówczas „architektura wyboru” przestaje być modnym sloganem. Staje się opisem fundamentalnej struktury życia zbiorowego: nie wybieramy w próżni, lecz w przestrzeni zaprojektowanej, a zatem zawsze już w pewnym stopniu ukierunkowanej. W tym sensie spór o impulsy, opcje domyślne czy inteligentne ujawnianie informacji nie jest dyskusją o marketingowych sztuczkach. To spór o to, czy wolno nam

w ogóle udawać, że instytucje są jedynie przezroczystym tłem, które nie współtworzy naszych decyzji. Teza, że nie istnieje neutralny projekt, jest tu nie tyle kontrowersją, ile prostym stwierdzeniem faktu. Skoro nawet kolejność dań w menu wpływa na zamówienie, to państwo, bank i platforma cyfrowa, projektując formularz, procedurę czy ekran, tworzą realną topografię działania, niezależnie od tego, czy mają odwagę przyznać się do roli projektanta.

Tak zaczyna się dyskurs, który jest jednocześnie rozprawą, dysertacją i publicystyką. Rozprawą, bo wymaga zrekonstruowania przesłanek. Dysertacją, bo domaga się terminologicznego rygoru. Publicystyką, bo dotyczy spraw, które – choć ujęte w abstrakcyjny aparat pojęciowy – są dotkliwe w skutkach. A skutki te widać najmocniej tam, gdzie stawką jest życie i śmierć, a nie „satysfakcja użytkownika" czy „współczynnik konwersji".

Dawstwo narządów jest testem granic, laboratorium etyki i logiki instytucjonalnej w jednym. W Stanach Zjednoczonych przez wiele opracowań przewija się liczba, która brzmi jak wyrzut sumienia: około siedemnastu osób dziennie umiera, nie doczekawszy przeszczepu. Jednocześnie współczesna infrastruktura transplantacyjna bywa opisywana jako system pełen tarć i nieefektywności. Problemem nie jest wyłącznie „brak dawców", lecz także zgrzyty proceduralne, niespójna koordynacja, ograniczenia logistyczne i prawne strefy niepewności. To kluczowe, bo przenosi nas z metafizycznego sporu o „ustawienia domyślne" do bardzo przyziemnej kwestii jakości instytucji.

Źródło, na którym się opieram, operuje fundamentalnym rozróżnieniem antropologicznym: dzieli świat na Ekonów i Ludzi. Ekon, jako figura z podręcznika, to maszyna do maksymalizacji zysków, której nie dotyczą ani ograniczona uwaga, ani prokrastynacja, ani lęk przed stratą. Człowiek – a właściwie Ludzie, bo chodzi o gatunek – jest istotą, w której mechanizm chłodnego osądu nieustannie miesza się z mechanizmem odruchowej reakcji. Mówiąc językiem teorii dwóch systemów: częściej rządzi nim System Automatyczny, a System Refleksyjny bywa spóźniony jak komisja sejmowa po obiedzie. Ta antropologia nie jest szyderstwem. Jest warunkiem sensownej polityki behawioralnej, bo polityka, która projektuje dla Ekonów, tworzy rozwiązania dla istot nieistniejących, a potem dziwi się, że ludzie nie postępują zgodnie z własnym interesem.

Libertariański paternalizm: wolność wyboru i miękka presja

Z tej perspektywy rodzi się libertariański paternalizm – jedna z tych intelektualnych konstrukcji, które z równą siłą drażnią obie strony plemiennej barykady, łączą bowiem pojęcia uznane za

niemożliwe do pogodzenia. Jego istota jest jednak mniej paradoksalna, niż chcieliby krytycy. Skoro nie wybieramy w próżni, lecz w przestrzeni zaprojektowanej, projektujmy ją tak, by w granicach racjonalnej argumentacji ułatwiać ludziom realizację celów, które po namyśle uznaliby za własne. Skrócona wersja tej filozofii przybiera formę bon motu, który w biznesie brzmi jak rada produktowa, a w państwie – jak zasada ustrojowa: „Jeżeli chcesz, by ludzie coś zrobili, uczyń to łatwym". Paternalizm dotyczy tu zatem środków, nie celów; libertariański charakter koncepcji polega zaś na tym, że drzwi wyjściowe muszą być realne, a nie tylko namalowane na ścianie.

Tu jednak zaczyna się pole minowe, na którym należy zachować bezlitosny sceptycyzm wobec własnych narzędzi. Źródło słusznie ostrzega przed iluzją, że wystarczy przestawić domyślny przełącznik w formularzu – z opt-in na opt-out – a deficyt narządów do przeszczepów zniknie równie cudownie, co dług publiczny w retoryce kampanii wyborczej. Klasyczne badania Johnsona i Goldsteina dowiodły, że forma pytania potrafi radykalnie zmienić deklaracje zgody w sferze dawstwa. Lecz to, co dla ekonomisty behawioralnego jest triumfem kontekstu, dla prawnika staje się natychmiast sygnałem alarmowym. Jeżeli „zgoda" jest tak wrażliwa na semantykę, to czy nadal pozostaje zgodą, czy jest już tylko produktem instytucjonalnej inżynierii? Pytanie nie jest retoryczne, bowiem dotyka fundamentalnych roszczeń: do normatywnej słuszności systemu i do autentyczności ludzkiej ekspresji. W praktyce dawstwo narządów jest sferą, w której państwo chce działać w imię dobra wspólnego, ale musi uzyskać moralną legitymację w świecie, w którym śmierć nie jest „parametrem systemu", lecz doświadczeniem granicznym.

Opt-in vs. opt-out: skuteczność systemów donacji organów

Donacja organów to jeden z tych tematów, w których państwo liberalne, nawet to postrzegające się jako strażnik wolności, zostaje zapędzone w kozi róg przez własną kalkulację skutków. W żadnej innej sferze nie widać tak boleśnie, że hasło „zostawić wybór jednostce" brzmi szlachetnie tylko do momentu, gdy odsłoni się jego materialne tło. A tłem jest tu kolejka ludzi, którzy nie toczą filozoficznych sporów o autonomię, lecz ścigają się z czasem biologicznym. Dlatego debata o systemach opt-in, opt-out czy prompted choice nie jest akademicką zabawą w projektowanie formularzy. To fundamentalny spór o to, czy w imię wyższego dobra wolno, a instytucjonalnie warto, zastąpić milczenie człowieka jego domniemaną wolą.

Zacznijmy od rozróżnienia, które zbyt często ginie w tabelach statystycznych, a jest kluczowe. Istnieją trzy odrębne byty: deklaracja społeczna, dyspozycja prawna i praktyka kliniczna. Deklaracja to to, co mówimy ankieterowi. Dyspozycja to to, co system prawny uznaje za wiążącą

normę. Praktyka to to, co dzieje się w szpitalu, gdy trzeba działać natychmiast, a za ścianą siedzi pogrążona w szoku rodzina. Dopiero ten trójkąt pozwala zrozumieć, dlaczego kraje z systemem opt-out na papierze wyglądają jak kraina powszechnej zgody, a w rzeczywistości wcale nie muszą bić rekordów pobrań. I odwrotnie: dlaczego państwa z systemem opt-in, mimo niskich wyników w sondażach, potrafią utrzymać wysoką efektywność dzięki klarownym i sprawnym procedurom.

Tu pojawia się teza, którą trzeba obronić przed uproszczeniem: zgoda domniemana bywa iluzją rozwiązania. Nie oznacza to, że system opt-out jest z gruntu zły. Oznacza jedynie, że zbyt łatwo uwierzyliśmy w jego magiczną moc. To twierdzenie jest metodologicznie zasadne, bo przełamuje pewną naiwność intelektualną: jeśli wskaźnik deklarowanej zgody jest wysoki, to system musi działać. Otóż nie musi. W donacji organów istnieje bowiem ten szczególny punkt tarcia, w którym zimne „prawo" spotyka gorącą „żałobę". W wielu systemach, także tych formalnie opartych na domniemaniu zgody, praktyka bywa miękka. Personel medyczny pyta rodzinę, rodzina protestuje, a szpital – w imię spokoju, unikania konfliktów i dbałości o reputację – rezygnuje z pobrania. W tym momencie cała potęga prawnego domniemania rozpływa się w jednym fakcie: bramką decyzyjną stała się rodzina, a nie państwowy rejestr.

Rodzi się z tego paradoks, który można ująć w formule „jedna szansa kontra dwie szanse". W systemie opt-in, w którym wymagana jest aktywna zgoda, istnieją dwie drogi do sukcesu: albo dawca za życia wyraźnie ją zadeklaruje, tworząc mocny mandat prawny, albo – jeśli tego nie zrobił – pozostaje rozmowa z rodziną. W systemie opt-out, jeśli praktyka i tak sprowadza się do pytania bliskich, domniemanie staje się jedynie retorycznym wstępem. Czasem wręcz zmniejsza szanse na pobranie, ponieważ rodzina, świadoma, że państwo coś „domniemywa", może zareagować silniejszym oporem. Traktuje wtedy procedurę nie jako wykonanie woli zmarłego, lecz jako akt instytucjonalnej agresji. Z perspektywy psychologii moralnej jest to zrozumiałe: to, co prawnik widzi jako techniczne domniemanie, w odbiorze społecznym może zostać odczytane jako przemoc symboliczna, zwłaszcza gdy zmarły nie zostawił po sobie żadnego śladu woli.

Zgoda domniemana: iluzoryczna autonomia w medycynie

Źródło z metodologiczną uczciwością demaskuje tak zwaną „iluzję zgody domniemanej". Wskazuje, że wysokie słupki poparcia w krajach o systemie opt-out, czyli domyślnej zgody na dawstwo, bywają statystycznym mirażem. Prawdziwym punktem decyzyjnym okazuje się bowiem nie milczenie zmarłego, lecz rozmowa z rodziną, a system prawny działa raczej jako miękka sugestia niż twardy nakaz. Ten wniosek znajduje dziś mocne oparcie w debatach transplantologicznych, zwłaszcza gdy

przyjrzymy się Hiszpanii. W publicznej mitologii uchodzi ona za triumf systemu opt-out, lecz w chłodnej analizie instytucjonalnej jawi się raczej jako triumf rzemiosła: perfekcyjnej koordynacji szpitalnej, profesjonalizacji dialogu z bliskimi i wielopoziomowego zarządzania. Jak ujął to z bezwzględnością wobec prawnych fetyszy autor jednego z badań: nie ma dowodów, by jakikolwiek kraj utrzymał trwały wzrost liczby pobrań wyłącznie siłą zmiany ustawy. Bariera leży w praktyce, nie w deklaracji. I tu właśnie ekonomista podaje rękę prawnikowi: prawo jest ważne, ale nie jest samosterowne; bez procedur, infrastruktury i profesjonalnego wykonania bywa jedynie ozdobą, która daje złudne poczucie sprawczości.

Ta sama logika podsuwa rozwiązanie alternatywne: prompted choice, czyli wybór wymuszony. Z perspektywy etyki decyzji ma on jedną fundamentalną zaletę – nie zakłada cudzej woli. Pyta. W kluczowych momentach życia obywatelskiego, przy wyrabianiu dokumentów czy innych interakcjach z administracją, państwo stawia proste pytanie, które przestaje być filozoficzną dywagacją, a staje się aktem formalnym: tak albo nie. W efekcie rodzina, stając w obliczu tragedii, nie musi interpretować milczenia zmarłego, ponieważ dysponuje jego wyraźnym sygnałem. Co ciekawe, ta logika przeniknęła z urzędów do cyfrowych interfejsów. Gdy Apple wprowadziło możliwość rejestracji dawcy przez aplikację Zdrowie, uczyniło z „wyboru wymuszonego" element projektowania produktu, a nie tylko państwowej reformy. Inicjatywom tego typu przypisuje się miliony nowych rejestracji od 2016 roku.

Sludge: biurokratyczny muł blokuje dostęp do usług

Abstrakcja, pozostawiona sama sobie, szybko staje się jałowym teatrem pojęć, dlatego warto ją uziemić przypowieścią. Wyobraźmy sobie społeczeństwo jako muzeum, a obywatela jako zwiedzającego, któremu obiecano „pełną wolność". Wystawa nosi tytuł „Twoje wybory", a jej kurator – państwo lub korporacja – solennie zapewnia, że niczego nie narzuca. Po czym prowadzi gościa korytarzem bez okien, w którym jedyną drogą do wyjścia jest przejście przez sklepik z pamiątkami. To jest właśnie neutralność deklarowana: formalnie możesz nic nie kupić, ale praktycznie znajdujesz się w sytuacji, która radykalnie zwiększa prawdopodobieństwo zakupu. Różnica między nudge a sludge? W tym muzeum nudge to ławka postawiona tam, gdzie ludzie i tak przysiadają z ulgą. Sludge to klamka wysmarowana lepem, byś – znużony – w końcu przestał próbować otworzyć drzwi. Tyle że w realnym świecie te drzwi to nie wyjście do sklepiku, lecz wniosek o świadczenie, rezygnacja z subskrypcji, reklamacja w banku czy zgoda rodziny na pobranie organów.

Sludge, czyli muł, demaskuje niewygodną prawdę: architektura wyboru ma swój cień, a cień ten bywa celowy. W praktyce biznesowej jest on narzędziem retencji: wejść można jednym kliknięciem, wyjść – po rozmowie z konsultantem i wysłuchaniu trzech ofert specjalnych. W praktyce administracyjnej muł bywa z kolei produktem ubocznym: formularz, który w teorii ma gwarantować integralność programu, w rzeczywistości filtruje beneficjentów wedle ich odporności na upokorzenie i zasobów wolnego czasu. Nauka ostatnich lat coraz śmielej opisuje te tarcia jako problem etyczny i polityczny, a nie tylko ergonomiczny. Równolegle prawo unijne zaczyna wprost interesować się projektowaniem interfejsów, które czynią decyzje „nadmiernie trudnymi" albo podkopują autonomię użytkownika. W dokumentach analizujących regulację tzw. dark patterns, czyli zwodniczych praktyk projektowych, pojawia się postulat zakazu tworzenia barier wprowadzających nieuzasadnione trudności decyzyjne, m.in. w kontekście Data Act i szerszej agendy „cyfrowej sprawiedliwości". W praktyce oznacza to, że muł, dotąd sprzedawany pod szyldem „nieuniknionej złożoności", zaczyna być postrzegany jako to, czym jest naprawdę: możliwy delikt projektowy.

Kuratorstwo treści: redukcja paraliżu kosztem autonomii

Dlatego właśnie musimy sięgnąć po dwa pozostałe narzędzia: kuratorstwo i smart disclosure. Kuratorstwo jest próbą odpowiedzi na paradoks nadmiaru, na paraliż decyzyjny wywołany zalewem opcji. Źródło trafnie zauważa, że idea, iż większy wybór jest zawsze lepszy, to dogmat Ekonów, a nie realne doświadczenie Ludzi. Dobry kurator – czy to w księgarni, firmie ubezpieczeniowej, czy przy wyborze planu emerytalnego – nie jest tyranem, o ile jasno komunikuje kryteria swojej selekcji i pozostawia otwartą furtkę do wyjścia poza jego katalog. Jeśli jednak ukrywa swoje motywacje i blokuje alternatywy, staje się cenzorem rynku. Ta ambiwalencja jest kluczowa, bo pokazuje, że nawet technika zaprojektowana, by „pomagać", nosi w sobie gen potencjalnej dominacji.

Smart disclosure, czyli inteligentne udostępnianie danych, jest z kolei odpowiedzią na inną patologię: na fikcję świadomej zgody w świecie drobnego druku i regulaminów, których nie czyta nikt poza algorytmami indeksującymi prawnicze koszmary. Koncepcja udostępniania danych w formatach czytelnych dla maszyn ma uczynić z komputera sojusznika człowieka, tworząc „silniki wyboru", które przetwarzają złożoność za użytkownika. Ten kierunek ma już swoją historię w polityce publicznej, czego przykładem są brytyjskie inicjatywy dotyczące danych energetycznych czy kody QR na rachunkach, pozwalające na automatyczne porównanie ofert. W języku biznesu to zapowiedź rynku algorytmicznych doradców: robo-doradców i porównywarek, które w imieniu

konsumenta walczą z instytucjonalnym mułem. W języku prawa to próba korekty asymetrii informacyjnej poprzez przeniesienie ciężaru poznawczego z jednostki na standard danych.

Jednak i tu, jeśli mamy być bezkompromisowi, trzeba przyznać: smart disclosure może okazać się kolejną iluzją, jeśli naiwnie założymy, że „dane same przemówią". Dane nie mówią. Dane są interpretowane. A interpretacja – przez algorytmy, modele ryzyka, skoring czy profilowanie – może stać się nową formą urzeczowienia świadomości. Człowiek zostaje sprowadzony do wektora zachowań, a jego wolność do parametru w funkcji optymalizacji. W takim świecie „silnik wyboru" staje się silnikiem władzy, jeżeli jego kryteria nie podlegają krytyce, jeśli nie ma prawa do wyjaśnienia, a użytkownik nie może realnie zmienić miary tego, co jest dla niego „dobre". Dlatego współczesna debata o nudgingu pęka na dwoje: z jednej strony rośnie profesjonalizacja narzędzi, co widać w dokumentach OECD, z drugiej – rośnie presja regulacyjna na manipulacyjne interfejsy, które są mułem i zwodniczym wzorcem w przebraniu „ułatwień".

Tym samym wykonaliśmy kluczową pracę rekonstrukcyjną. Zdefiniowaliśmy Ludzi i Ekony jako dwa modele decydenta, uchwyciliśmy libertariański paternalizm jako próbę pogodzenia wpływu z wolnością, a także wydobyliśmy muł jako kategorię tarcia, kuratorstwo jako formę selekcji oraz smart disclosure jako projekt przeniesienia ciężaru poznawczego. Dopiero teraz możemy przejść do serca sporu: do donacji narządów. To właśnie na tym polu wszystkie te narzędzia ujawniają swoją moc i dwuznaczność. To tu ścierają się stanowiska skrajne, gdzie jedni chcą „twardej zgody domniemanej" z minimalnym prawem weta, a inni – w imię absolutnej autonomii – podejrzewają każdą domyślność o moralne nadużycie.

Smart disclosure: przejrzystość danych kontra manipulacja

Na papierze smart disclosure wygląda jak genialny plan naprawy „poinformowanej zgody", ale jeśli potraktować go poważnie, jawi się jako projekt nowego porządku epistemicznego. Uderza w samą fikcję drobnego druku: nie czytamy regulaminów, bo fizycznie nie jesteśmy w stanie. A skoro nie czytamy, nasza „zgoda" staje się pustym rytuałem. Smart disclosure próbuje ten rytuał zracjonalizować przez standaryzację danych i maszynową czytelność informacji. Chodzi o to, by na rynku mogły powstać „silniki wyboru", które wykonają całą brudną robotę porównywania za człowieka. To idea zarazem liberalna i technokratyczna: liberalna, bo wzmacnia konsumenta bez uciekania się do zakazów; technokratyczna, bo zakłada, że prawdziwa wolność wymaga dziś narzędzi obliczeniowych.

Tyle teorii. Polemika musi być jednak ostrzejsza niż uprzejmość akademicka. Smart disclosure nie usuwa władzy; jedynie ją przenosi. Skoro człowiek nie czyta, czyta za niego silnik. Skoro człowiek nie porównuje, porównuje za niego algorytm. Skoro człowiek nie widzi wszystkich opcji, widzi je przefiltrowane przez model dopasowania. W efekcie „poinformowany wybór" zamienia się w wybór pośredni: nie wybieram sam, lecz wybieram kuratora, a kurator wybiera za mnie. I choć bywa to racjonalne, rodzi fundamentalne pytania o legitymizację. Kto nadaje silnikowi kryteria? Kto audytuje jego uprzedzenia? Kto gwarantuje, że „najlepsze" nie jest po prostu synonimem „najbardziej opłacalnego dla pośrednika"?

Fascynujące jest to, jak ta świadomość przenika do języka prawa w Unii Europejskiej. Prawodawca – co z perspektywy kulturoznawcy jest zjawiskiem niezwykłym – próbuje regulować nie tylko treść, ale i formę uwodzenia. Gdy akt prawny mówi o „projektowaniu interfejsu", państwo przestaje udawać, że władza działa wyłącznie przez zakaz i nakaz. Uznaje, że działa także przez architekturę bodźców. W akcie o usługach cyfrowych (Digital Services Act) pojawia się więc wprost zakaz projektowania interfejsów, które oszukują lub manipulują odbiorcą, istotnie zniekształcając jego zdolność do podjęcia wolnej decyzji. Równolegle w debatach Parlamentu Europejskiego problem dark patterns analizuje się jako zagadnienie „cyfrowej sprawiedliwości", pokazując, że różne akty – w tym Data Act – wprost zakazują projektowania tak, by decyzje użytkownika stawały się „nadmiernie trudne".

To jest moment, w którym „muł" przestaje być zgrabną metaforą, a staje się kategorią quasi-prawną. Sludge nie jest już tylko anegdotą o londyńskiej gazecie i telefonie w godzinach pracy; jest wzorcem zachowania instytucji, który da się opisać jako intencjonalne wytwarzanie tarcia po stronie użytkownika. I tu wchodzi najważniejsza teza polemiczna: muł jest podatkiem od ludzkiej skończoności, a kto pobiera ten podatek, prowadzi rentierstwo poznawcze. W klasycznym kapitalizmie rentier żył z dostępu do zasobu. W kapitalizmie interfejsu żyje z dostępu do naszej uwagi i z kosztu naszej rezygnacji. Nazywajmy rzeczy po imieniu: jeśli rezygnacja jest trudniejsza niż wejście, to różnica nie jest „przypadkiem UX", tylko technologią ekstrakcji.

Teraz trzeba spiąć tę maszynerię pojęciową z czymś namacalnym, bo inaczej pozostaniemy w abstrakcji. W donacji organów smart disclosure i muł przyjmują formę szczególną, bo stawką jest nie subskrypcja, lecz ciało i pamięć. Właśnie dlatego konflikt o domyślność oraz o wybór z zachętą jest tak cenny poznawczo: pokazuje granicę tego, co wolno robić architekturą.

W Stanach Zjednoczonych różne instytucje podają różne dane o liczbie zgonów osób czekających na transplantację. UNOS mówi o średniej trzynastu dziennie, podczas gdy w materiałach edukacyjnych krąży liczba siedemnastu, często zestawiana z informacją o nowej osobie dopisywanej do listy co kilka minut. Ta rozbieżność jest kluczowa. Uczy, że problem jest dramatycznie realny

niezależnie od tego, czy przyjmiemy 13, czy 17. Ale uczy też, że każda „liczba" jest konstruktem instytucjonalnym, zależnym od definicji, okresu i celu komunikacyjnego. Trzeba przestrzegać przed fetyszyzacją jednego przełącznika, ale dodajmy: trzeba też strzec się fetyszyzacji jednego wskaźnika, bo wskaźnik bywa narzędziem perswazji.

W tym samym duchu należy odczytać przykład Apple i Donate Life America. W 2016 roku Apple zintegrowało rejestrację dawcy z aplikacją Zdrowie, co jest modelowym przykładem prompted choice, czyli wyboru z zachętą, osadzonego w rytuale konfiguracji nowego urządzenia. Innowację tę często podaje się jako dowód, że technologia może zmniejszyć tarcie rejestracji. Zgoda. Ale właśnie tutaj trzeba uderzyć w niebezpieczny entuzjazm: pytanie zadane na ekranie jest tylko pytaniem. Prawdziwą miarą sukcesu jest to, czy system ochrony zdrowia potrafi w chwili granicznej przełożyć tę dyspozycję na działanie. A to zależy już od instytucjonalnej infrastruktury, logistyki, koordynatorów i jakości rozmowy z rodziną.

Dlatego „model hiszpański" pozostaje najważniejszym intelektualnym kontrargumentem wobec magii domyślności. W Hiszpanii domniemana zgoda istnieje od końca lat siedemdziesiątych, lecz prawdziwy wzrost skuteczności systemu wiąże się z budową sieci szpitalnych koordynatorów i profesjonalizacją całego procesu. Współczesne analizy podkreślają, że za sukcesem stoi program i organizacja, a nie tylko litera prawa. To bezlitosna lekcja: w politykach publicznych nie ma drogi na skróty do skuteczności, jeśli brakuje kompetencji instytucjonalnej. Domyślność bez instytucji jest jak deklaracja wojny bez armii: to czysta retoryka.

A teraz obiecane zejście na ziemię: jak refleksja o architekturze wyboru wpływa na biznes i jakie tendencje globalne korporacje uznają za najbardziej prawdopodobne. Ten fragment będzie miał bardziej finansowy ton, bo inaczej byłby nieuczciwy wobec realnych bodźców.

Biznes – zwłaszcza w sektorach finansów osobistych, ubezpieczeń czy zdrowia cyfrowego – postrzega smart disclosure jako ruch w stronę konkurencji opartej na przenaszalności danych. Jeśli dane są ustandaryzowane i przenośne, łatwiej zmienić dostawcę i porównać oferty. Brzmi to prokonsumencko, ale tworzy rynek dla agentów decyzji, którzy będą walczyć o to, by być „Twoim" silnikiem wyboru. Jedna część biznesu będzie na tym zarabiać, sprzedając narzędzia do redukcji tarcia. Druga będzie się bronić, projektując nowy muł: już nie w formularzu, lecz w złożoności produktu, nieprzejrzystości pakietu czy wariantach tak licznych, że nawet algorytm zacznie się gubić.

Jednocześnie rośnie ryzyko regulacyjne, bo Unia Europejska – a za nią inne jurysdykcje – zaczyna traktować manipulacyjne interfejsy jako naruszenie wolności decyzji. Globalny biznes spodziewa się więc nie tyle zniknięcia dark patterns, ile ich ewolucji: od oczywistych pułapek do subtelnych

form „architektury długiej drogi”. Formalnie wszystko będzie zgodne z prawem, lecz poznawczo koszt rezygnacji pozostanie wysoki. To przyszła arena konfliktu: nie o to, czy manipulacja istnieje, lecz o to, czy da się ją jednoznacznie zdefiniować i udowodnić, gdy przenosi się z poziomu kliknięcia na poziom całego ekosystemu usług.

Z perspektywy ekonomisty i prawnika trzeba dopowiedzieć rzecz zasadniczą: władza architekta wyboru jest władzą asymetrii informacji i kosztów. Jeżeli instytucja zna Twoje zachowania, a Ty nie znasz jej strategii, to „wolny wybór” jest czysto formalny. Jeżeli potrafi zmieniać koszt Twojego działania mikrotarciem, a Ty nie rozpoznajesz go jako intencjonalnego, Twoja autonomia jest osłabiona. Dlatego nauka coraz częściej przesuwa akcent z pytania „czy nudge działa?” na pytanie „kto zyskuje, kto płaci, kto kontroluje projektanta?”. To już nie jest spór o skuteczność, lecz o legitymizację.

W tym miejscu wolno mi użyć prowokacji intelektualnej. Oto ona, w formie zdania, które powinno zaboleć także profesjonalistę: architektura wyboru jest zbyt często moralnością na kredyt, a spłata przypada na najsłabszych. Dlaczego? Ponieważ nudge działa głównie wtedy, gdy człowiek nie ma zasobów, by się bronić: gdy jest zmęczony, przeciążony informacjami, ubogi w uwagę.

Model hiszpański: sukces koordynacji w transplantologii

Uczciwość polemiczna każe jednak powiedzieć wprost: autor, broniąc świadomego wyboru, nie może udawać, że samo postawienie pytania rozwiązuje problem. Owszem, jest to opcja moralnie czystsza niż zgoda domniemana, ponieważ zastępuje kłopotliwą interpretację milczenia jednoznacznym aktem decyzji. Jednak instytucjonalnie może ją zabić dokładnie to samo, co unieszkodliwia system opt-out: kultura szpitalnej praktyki, prawna niepewność, lęk personelu przed konfliktem, brak wyszkolonych koordynatorów i procedur rozmowy. Jeśli zapytasz obywatela o zdanie przy wyrabianiu dowodu, a potem w godzinie próby szpital nie będzie miał profesjonalnego mechanizmu, by tę wolę przekuć w działanie, to świadomy wybór stanie się kolejną piękną deklaracją umierającą na progu sali operacyjnej. Innymi słowy, pytanie jest warunkiem koniecznym klarowności, ale nie jest warunkiem wystarczającym skuteczności.

To prowadzi nas do sedna, zasygnalizowanego w materiale przez przykład Hiszpanii. O przewadze w dziedzinie donacji decyduje nie tyle metafizyka zgody, ile instytucjonalna zdolność do działania w sytuacji granicznej. Hiszpania jest liderem nie dlatego, że „ma opt-out”, lecz dlatego, że zbudowała cały aparat koordynacji: sieć profesjonalistów, system szkoleń, procedury identyfikacji dawców,

kulturę rozmowy z rodziną i sprawną logistykę. To nauka brutalna, bo odbiera nam pociechę wiary w proste przełączniki legislacyjne. A jednocześnie jest to nauka budująca, bo pokazuje, że skuteczność da się wypracować, ale wymaga ona rzemiosła instytucji, a nie wyłącznie gestu ustawy.

Uczciwość wymaga, by na stół wyłożyć także stanowiska skrajne, które kształtują współczesną debatę w bioetyce i biznesie. Rzadko są one artykułowane wprost, bo nazwane po imieniu brzmią jak ideologiczne programy w przebraniu argumentów. Są to co najmniej trzy wizje.

Pierwsza skrajność to twardy kolektywizm medyczny. Jego logika jest prosta: skoro stawką jest życie innych, a organ po śmierci staje się zasobem biologicznym, to moralnie usprawiedliwione jest uczynienie dawstwa domyślnym. Prawo weta powinno być minimalne, a być może należy nawet rozważyć modele, w których ciało zmarłego podlega regułom użytku społecznego. Zwolennicy tego poglądu lubią analogię do podatków – nikt przecież nie pyta, czy chcemy płacić na szkoły, bo są one dobrem wspólnym. Siła tego stanowiska tkwi w jego potencjalnych skutkach, słabość zaś w tym, że myli zasób ekonomiczny z integralnością osoby. Ciało zmarłego nie jest porzuconym majątkiem; jest nośnikiem pamięci i rytuału, a państwo, które to zignoruje, wyprodukuje reakcję obronną, której nie da się „zoptymalizować".

Druga skrajność to libertariański absolutyzm autonomii. Głosi on, że żadna domyślność nie jest niewinna, bo każda jest formą miękkiej manipulacji, wykorzystującej wiedzę o ludzkiej bierności. W tym ujęciu nawet świadomy wybór staje się podejrzany, jeśli pytanie zadawane jest w pośpiechu i przy asymetrii informacji. Pytanie w złym momencie może być jedynie bardziej elegancką wersją przymusu. Ten pogląd ma w sobie moralną czystość, ale cierpi na dwie choroby. Po pierwsze, abstrahuje od faktu, że w architekturze wyboru nie ma neutralności. Po drugie, ignoruje społeczną współzależność ryzyka, bo każdy z nas może być jutro biorcą. W praktyce ten absolutyzm bywa luksusem, na który stać społeczeństwa, dopóki nie zderzą się z realną skalą niedoboru organów

Etyka nudgingu: cztery filary krytyki filozoficznej

Uczciwość polemiki wymaga jednak, by powiedzieć coś nieprzyjemnego o samych szturchnięciach, o których w źródle pisze się z jawną sympatią. Owszem, potrafią one ratować życie i pieniądze, ale równie sprawnie stają się instrumentem miękkiej dominacji. Działają bowiem tam, gdzie człowiek jest najsłabszy: w swoim automatyzmie, w przywiązaniu do status quo, w bezbronności wobec sposobu prezentacji informacji. W literaturze etycznej skrystalizowały się cztery rodziny zarzutów podważających ich wpływ na autonomię, dobrostan, skutki długofalowe oraz kondycję demokratycznej debaty. W świecie biznesu to nie są akademickie spory, lecz twarde ryzyka: reputacyjne, regulacyjne i produktowe. Jeśli bowiem nudge bywa „paternalizmem jednego

kliknięcia”, to dark pattern staje się „paternalizmem tysiąca kliknięć”, a cała różnica tkwi w intencji i podziale łupów: w pierwszym korzyść ma przypaść użytkownikowi, w drugim – firmie.

Jeżeli przyjmiemy, że człowiek jest istotą podatną na wpływ ustawień domyślnych, to najprostsza technologia władzy brzmi: „zaprojektuj to, co domyślne”. I to w tym punkcie część biznesu – zwłaszcza tego opartego na platformach – staje się naturalnym wrogiem etyki nudge’u. Przejmuje bowiem jego instrumentarium, odwracając wektor korzyści. To jest moment, w którym psychologia poznawcza spotyka cynizm rynku: te same heurystyki, które można wykorzystać, by pomóc ludziom oszczędzać, służą równie dobrze do utrudniania rezygnacji z subskrypcji, ukrywania opłat czy wymuszania zgody na śledzenie poprzez zwykłe zmęczenie. W konsekwencji to, co w teorii jest libertariańskim paternalizmem, w praktyce wypacza się w paternalizm korporacyjny. Zachowujesz wolność, owszem, ale tylko pod warunkiem, że masz czas, kompetencje i anielską cierpliwość, by ją sobie wyegzekwować.

Dark patterns: komercyjne wypaczenie architektury wyboru

W Unii Europejskiej ta świadomość zaczyna przenikać do języka prawa w sposób, który z perspektywy kulturoznawcy jest doprawdy fascynujący. Prawodawca próbuje bowiem regulować nie tylko treść, ale i samą formę cyfrowego uwodzenia. Gdy akt prawny mówi o „projektowaniu interfejsu”, oznacza to, że państwo przestaje udawać, iż władza działa wyłącznie poprzez toporne zakazy i nakazy; wreszcie uznaje, że oddziałuje ona także przez subtelną architekturę bodźców. W Digital Services Act pojawia się więc wyraźny zakaz takiego projektowania, które oszukuje lub manipuluje odbiorcą, istotnie zniekształcając jego zdolność do podejmowania wolnych i świadomych decyzji. Równolegle w debacie eksperckiej Parlamentu Europejskiego analizuje się problem dark patterns – zwodniczych wzorców projektowych – jako zagadnienie „cyfrowej sprawiedliwości”, a kolejne akty, w tym Data Act, dotykają bezpośrednio zakazu projektowania interfejsów tak, by decyzje użytkownika stawały się „nadmiernie trudne”.

To jest moment, w którym „muł” przestaje być zgrabną metaforą, a staje się kategorią quasi-prawną. Sludge nie jest już tylko opowieścią o londyńskiej gazecie i telefonie w godzinach pracy; staje się wzorcem zachowania instytucji, który da się opisać jako intencjonalne wytwarzanie tarcia po stronie użytkownika. I w tym miejscu pojawia się najważniejsza teza polemiczna: muł jest podatkiem od ludzkiej skończoności, a kto pobiera ten podatek, uprawia rentierstwo poznawcze. W klasycznym kapitalizmie rentier żył z dostępu do zasobów – ziemi czy kapitału. W kapitalizmie interfejsu rentier żyje z dostępu do naszej uwagi i z kosztu naszej rezygnacji. Nazywajmy więc

rzeczy po imieniu: jeśli rezygnacja jest trudniejsza niż wejście, to różnica ta nie jest „przypadkiem UX", lecz precyzyjną technologią ekstrakcji.

Rodzina w transplantologii: strażnik woli zmarłego

Nadszedł czas na tezę, którą trzeba obronić przed banalizacją, a zarazem ocalić przed przesadą. Brzmi ona: zgoda domniemana bywa mirażem rozwiązania. Nie jest to oskarżenie, że system opt-out jest z natury zły, lecz ostrzeżenie przed uwodzicielską łatwością, z jaką wierzymy w jego magiczną sprawczość. To twierdzenie jest metodologicznie trzeźwe, bo przełamuje naiwność zakorzenioną w dyskursie publicznym niczym umysłowy nawyk: jeśli wskaźnik deklaracji jest wysoki, system musi działać. Otóż nie musi. W dawstwie narządów istnieje bowiem ten szczególny punkt tarcia, w którym abstrakcyjne prawo zderza się z konkretną żałobą. W wielu krajach, także tych z formalnym systemem opt-out, praktyka instytucjonalna bywa miękka: personel medyczny pyta rodzinę, rodzina protestuje, a szpital – w imię spokoju, minimalizacji konfliktu i ochrony reputacji – rezygnuje. Wtedy cała potęga domniemania pryska w zderzeniu z jednym faktem: faktyczną instancją decyzyjną stała się rodzina, nie państwowy rejestr.

Tu rodzi się paradoks, który można ująć w formule „jedna szansa kontra dwie". W systemie opt-in, czyli zgody wyraźnej, istnieją dwie drogi do pobrania narządów: albo dawca za życia zarejestruje wolę, tworząc twarde umocowanie prawne, albo – gdy tego nie zrobi – pozostaje rozmowa z bliskimi. W systemie opt-out, jeśli praktyka i tak sprowadza się do tej samej rozmowy, „domniemanie" staje się jedynie retorycznym przedsionkiem. Nie tylko nie zwiększa liczby pobrań, ale może ją wręcz zmniejszyć. Rodzina, świadoma, że państwo „domniemywa" zgodę, potrafi zareagować silniejszym oporem, traktując procedurę jako akt instytucjonalnej agresji, a nie wykonanie woli zmarłego. Z perspektywy psychologii moralnej mechanizm jest czytelny: to, co na papierze wygląda na techniczne ułatwienie, w odbiorze może zostać odczytane jako przemoc symboliczna, zwłaszcza gdy zmarły nie zostawił po sobie jednoznacznego śladu. Architektura wyboru ma swój cień, a cień ten bywa głęboki.

Prompted choice: interfejsy wymuszają aktywne decyzje

W tej samej logice mieści się jednak rozwiązanie alternatywne: prompted choice, czyli wybór z zachętą. To ujęcie, które z perspektywy etyki decyzji ma jedną, fundamentalną zaletę, nie zakłada cudzej woli. Zamiast tego po prostu pyta. W kluczowych momentach, takich jak wyrabianie

dokumentów czy inne interakcje administracyjne, państwo lub instytucja stawia pytanie, które przestaje być filozoficzną dywagacją, a staje się aktem formalnym: tak lub nie. W efekcie rodzina, stając w obliczu dramatu, nie musi interpretować milczenia zmarłego, ponieważ dysponuje jego jednoznacznym sygnałem. Logika ta zresztą przeniosła się z urzędów do cyfrowych interfejsów: Apple, wprowadzając możliwość rejestracji dawcy przez aplikację Zdrowie, uczynił z tego mechanizmu element projektowania produktu, a nie tylko państwowej reformy. Inicjatywom tego typu przypisuje się miliony rejestracji od 2016 roku.

Warto jednak sięgnąć po przypowieść, bo abstrakcja, jeśli nie jest okresowo „uziemiana", staje się samowystarczalnym teatrem pojęć. Wyobraźmy sobie społeczeństwo jako muzeum, a obywatela jako zwiedzającego, któremu obiecano rzekomą „pełną wolność". Wystawa nosi tytuł „Twoje wybory", a kurator – państwo lub firma – zapewnia, że niczego nie narzuca. Po czym prowadzi zwiedzającego korytarzem bez okien, w którym jedyną drogą do wyjścia jest przejście przez sklepik z pamiątkami. To jest właśnie neutralność deklarowana: formalnie możesz nic nie kupić, w praktyce jednak znajdujesz się w sytuacji, która radykalnie zwiększa prawdopodobieństwo zakupu. Różnica między nudge a sludge polega na tym, że nudge w tym muzeum stawia ławkę tam, gdzie i tak większość siada, a sludge smaruje klamkę lepem, abyś – zmęczony – przestał próbować otworzyć drzwi. Tyle że w realnym świecie te drzwi to nie pamiątki, lecz wniosek o świadczenie, rezygnacja z subskrypcji, reklamacja bankowa albo zgoda rodziny na pobranie organów.

Inżynieria behawioralna: granice etyczne w sferze sacrum

Ta analiza musi wykonać ruch, którego ekonomiści behawioralni instynktownie nie lubią, a który kulturoznawca uznaje za swój metodologiczny obowiązek: przejść od techniki do sensu. W swojej podręcznikowej wersji architektura wyboru traktuje ludzkie decyzje jak przesuwane pionki w przestrzeni preferencji, a same preferencje – jak prywatne fakty psychologiczne. Donacja organów rozbija tę wygodną metafizykę w pył. Tutaj decyzja nie jest po prostu decyzją; jest zdarzeniem symbolicznym, w którym ciało, pamięć, więzi rodzinne i publiczne zaufanie splatają się w układ o napięciu znacznie większym niż jakikolwiek wykres z opcją domyślną. W tej mierze, w jakiej ciało zmarłego jest w naszej kulturze nośnikiem znaczeń, a nie tylko zasobem biologicznym, w tej mierze dojrzała architektura wyboru musi przyznać, że jej polem gry nie jest psychologia jednostki, lecz gęsta sieć relacji, które czynią z nas istoty społeczne.

Mówiąc najprościej: donacja organów wprowadza do gry kategorię, której ekonomia – nawet ta behawioralna – unika jak ognia, bo trudno ją zmierzyć bez popełnienia pojęciowego barbarzyństwa.

Tą kategorią jest godność. Nie jako moralny ozdobnik, lecz jako formalny warunek, który pozwala instytucjom w ogóle działać wobec obywatela. Godność oznacza tu coś bardzo konkretnego: że człowiek nie jest biernym obiektem polityki publicznej, lecz jej współautorem poprzez swoją wolę. Po śmierci zaś – poprzez pozostawiony ślad tej woli, który instytucja ma obowiązek rozpoznać i uszanować. Jeśli tego śladu brakuje, do głosu dochodzi inna struktura godności: rodzina jako wspólnota pamięci, która rości sobie prawo do ochrony integralności zmarłego. To roszczenie bywa czasem sprzeczne z niewypowiedzianą wolą, bywa narzędziem kontroli, ale jako norma jest realne. Instytucja, która je zignoruje, nie tylko ryzykuje otwarty konflikt, lecz podkopuje własną legitymację.

Teraz widać, dlaczego krytyka „iluzji opt-out" sięga głębiej niż tylko do kwestii technicznych. Gdy państwo formalnie wprowadza zgodę domniemaną, ale w praktyce i tak pyta rodzinę, dzieją się dwie rzeczy naraz. Po pierwsze, prawo tworzy fikcję, że wola została już społecznie rozstrzygnięta. Po drugie, praktyka zdradza, że wola wcale nie jest domyślna, lecz gorączkowo negocjowana w afekcie żałoby. Ta sprzeczność to aporia liberalnego państwa: chce ono widzieć w obywatelu autonomicznego pana własnego ciała, ale w chwili granicznej musi przyznać, że jest on także węzłem w sieci relacji. A węzeł nie ma jednej „woli" – ma pole napięć między wolą jednostki a wolą wspólnoty. Miękki opt-out jest więc często nie tyle rozwiązaniem, ile sprytnym unikaniem publicznej debaty o tym, kto ma prawo do ostatniego słowa: jednostka, państwo czy rodzina.

W tej perspektywie prompted choice, czyli wybór z zachętą, jawi się jako próba ucywilizowania tego konfliktu przez świadome tworzenie śladu woli. To trafna intuicja, bo taki ślad ogranicza pole do dowolnej interpretacji. Dojrzała analiza musi jednak dodać, że ślad woli jest również artefaktem instytucji: powstaje w konkretnym kontekście, formie i przy określonej dawce informacji. Jeśli zapytasz człowieka w pośpiechu, w sytuacji poznawczej asymetrii, używając interfejsu, który subtelnie sugeruje „właściwą" odpowiedź, to ślad jego woli staje się wątpliwy. Jeżeli natomiast pytasz w sposób neutralny, dając czas na namysł, przejrzyście wyjaśniając skutki i oferując możliwość

Standardy etyczne: bezpieczna architektura wyboru

Skoro cała ta rozprawa była próbą zrekonstruowania ukrytych reguł rządzących projektowaniem decyzji, nadszedł czas, by te reguły wydobyć na światło dzienne. Nie po to, by stworzyć kolejny kodeks moralny, lecz by zbudować procedurę oceny. Nie interesuje nas bowiem nowa doktryna, która powie nam, co jest dobre, a co złe. Interesuje nas precyzyjny aparat rozróżnień, który pozwoli kompetentnemu uczestnikowi dyskursu – prawnikowi, regulatorowi czy menedżerowi – rozpoznać,

kiedy architektura wyboru wspiera autonomię, kiedy staje się narzędziem eksploatacji, a kiedy bezcześci sferę nienaruszalną.

Punktem wyjścia musi być fakt, który powracał tu z niemal obsesyjną regularnością: nie istnieje neutralny projekt. Każdy układ opcji, każdy domyślny wybór, każdy formularz i interfejs to działanie obliczone na koordynację ludzkich zachowań. Spór nie toczy się więc o to, czy projektować, lecz o to, jak projektować, by władza projektanta była uzasadniona. Uzasadnienie to nie może być ani teleologiczne („robimy to dla twojego dobra"), ani psychologiczne („bo ludzie i tak popełniają błędy"), ani tym bardziej ekonomiczne („bo to zwiększa skuteczność"). Musi mieć charakter proceduralny: opierać się na warunkach, pod którymi ingerencja w kontekst decyzyjny może zostać uznana za prawomocną.

Pierwszy warunek to rozpoznanie statusu dobra, którego dotyczy decyzja. Jak pokazaliśmy, donacja organów nie jest zwykłym towarem, jak taryfa energetyczna czy plan emerytalny. To dobro graniczne, w którym splatają się biologia, prawo, kultura i rytuały przejścia. Proceduralna analiza musi zatem zaczynać się od pytania: czy decyzja dotyczy sfery wymiennej, sfery ryzyka, czy sfery nienaruszalnej? W tej pierwszej, rynkowej, domyślności i kuratorstwo są stosunkowo łatwe do uzasadnienia. W sferze ryzyka wymagają już wzmocnionej jawności i symetrii tarcia. A w sferze nienaruszalnej – takiej jak ciało po śmierci – każda technika behawioralna musi przejść test godności, a nie tylko test skuteczności.

Drugi warunek to analiza źródła celu. Libertariański paternalizm, czyli praktyka takiego projektowania wyborów, by ułatwić ludziom podjęcie korzystnych dla nich decyzji, broni się twierdzeniem, że pomaga osiągać cele, które sami byśmy wybrali, gdyby nie ograniczenia uwagi i woli. Bywa to prawdą, ale tylko wtedy, gdy cel jest faktycznie rozpoznany jako własny, a nie zręcznie imputowany przez projektanta. W donacji organów wybór z zachętą jest bliższy temu warunkowi niż zgoda domniemana, bo nie zakłada woli, lecz pomaga ją artykułować. Jednak nawet on traci legitymizację, jeśli pytanie jest zadawane w warunkach presji moralnej czy retorycznej manipulacji. Test proceduralny brzmi więc: czy projekt ujawnia cel jako przedmiot wyboru, czy przemyca go jako normę?

Trzeci warunek to symetria kosztów. Analiza mułu, czyli celowo projektowanych utrudnień, pokazała, że tarcie jest jednym z głównych narzędzi władzy proceduralnej. Jeżeli wejście w relację jest łatwe jak zjazd na zjeżdżalni, a wyjście trudne jak wspinaczka po oblodzonej ścianie, mamy do czynienia z eksploatacją inercji, a nie pomocą w wyborze. Proceduralna uczciwość wymaga, by koszt zmiany decyzji był porównywalny z kosztem jej podjęcia. W przypadku donacji organów oznacza to, że zarówno rejestracja, jak i wycofanie zgody muszą być proste, dostępne i wolne od upokarzającej biurokracji. Brak tej symetrii demaskuje

> W świecie, gdzie decyzje kształtowane są przez zaprojektowane przestrzenie, a nie neutralne fakty, musimy nieustannie kwestionować założenia stojące za architekturą wyboru. Czy w dążeniu do efektywności nie poświęcamy zbyt wiele z naszej autonomii? A może prawdziwa wolność polega na umiejętności rozpoznawania i kwestionowania sił, które subtelnie kierują naszymi wyborami, nawet w obliczu śmierci?

Inspiracje

[1] **"Nudge"** Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein

2008 | Yale University Press

Richard H. Thaler to amerykański ekonomista znany z badań nad ekonomią behawioralną i finansami. Jest profesorem nauk behawioralnych i ekonomii im. Charlesa R. Walgreena w Booth School of Business na Uniwersytecie Chicagowskim. W 2017 roku otrzymał Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii za swój wkład w tę dziedzinę.

Richard H. Thaler *is an American economist known for his work in behavioral economics and finance. He is the Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Behavioral Science and Economics at the University of Chicago Booth School of Business. He received the Nobel Prize in Economics in 2017 for his contributions to the field.*

University of Chicago

Cass R. Sunstein jest profesorem Uniwersytetu Roberta Walmsleya na Wydziale Prawa Uniwersytetu Harvarda. Znany jest z prac z zakresu prawa konstytucyjnego, administracyjnego i ochrony środowiska oraz ekonomii behawioralnej. Był współautorem książki **Nudge** i pełnił funkcję administratora Biura Informacji i Spraw Regulacyjnych Białego Domu.

Cass R. Sunstein *is the Robert Walmsley University Professor at Harvard Law School. He is known for his work in constitutional, administrative, and environmental law, and behavioral economics. He co-authored* ***Nudge*** *and served as Administrator of the White House Office of Information and Regulatory Affairs.*

Harvard University

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:



[1] **"Misbehaving: The Making of Behavioral Economics"**

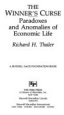
Richard H. Thaler

2015 | W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393246773

[2] **"Advances in Behavioral Finance, Volume II"**
Richard H. Thaler
1993 | Russell Sage Foundation | ISBN: 9781282935549

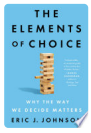


[3] **"Sludge: What Stops Us from Getting Things Done and What to Do About It"**
Cass R. Sunstein
2021 | National Geographic Books | ISBN: 9780262045780



[4] **"The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life"**
Richard H. Thaler
1992 | Princeton University Press

Literatura pokrewna (Google Scholar):

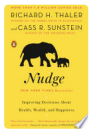


[5] **"The Elements of Choice: Why the Way We Decide Matters"**
Eric J. Johnson
2022 | Penguin | ISBN: 9780593084441

[6] **"The Paradox of Choice: Why More Is Less"**
Barry Schwartz
2004 | Ecco | ISBN: 9780060000004



[7] **"Thinking, Fast and Slow"**
Daniel Kahneman
2013 | Sourcebooks, Inc. | ISBN: 9781623151324



[8] **"Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness"**
Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein
2009 | Penguin | ISBN: 9780143115267

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Beyond the confines of choice architecture: A critical analysis"**
Björn Meder
2018

[2] **"Libertarian Paternalism and the Problem of Preference Architecture"**
Johannes Kniess
2021 | British Journal of Political Science

[3] **"Defaults and Donation Decisions"**
Eric J. Johnson, Daniel G. Goldstein
2004 | Transplantation

[4] **"Nudge, Choice Architecture, and Libertarian Paternalism"**
Pierre Schlag
2010 | Michigan Law Review
Google Scholar

[5] **"No reason to expect large and consistent effects of nudge interventions"**
Barnabas Szaszi, Daniel G. Goldstein, Dilip Soman, Susan Michie
2022 | Proceedings of the National Academy of Sciences
Google Scholar

[6] **"Nudge your customers toward better choices"**
Daniel G. Goldstein, Eric J. Johnson, Andreas Herrmann, Mark Heitmann
2008 | Harvard Business Review
Google Scholar

[7] **"Generalizability of Choice Architecture Interventions"**
Barnabas Szaszi, Daniel G. Goldstein, Dilip Soman, Susan Michie
2025 | Nature Reviews Psychology
Google Scholar

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[8] **"Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron"**
Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein
2003 | The University of Chicago Law Review
Google Scholar

[9] **"Libertarian Paternalism"**
Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein
2003 | American Economic Review
Google Scholar

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: cabfe309-cadd-4f1e-b516-37a74a0026ac