Ludzie i ekoni: analiza teorii impulsów oraz jej skutków

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę fundamentów ekonomii behawioralnej, przeciwstawiając teoretyczny model idealnie racjonalnego 'Ekona' rzeczywistym ludzkim zachowaniom. Autorzy, odwołując się do koncepcji Richarda Thalera i Cassa Sunsteina, wyjaśniają rolę architekta wyboru oraz mechanizmy libertariańskiego paternalizmu. Tekst szczegółowo omawia wpływ opcji domyślnych, awersji do straty oraz walkę z administracyjnym 'szlamem'. Czytelnik pozna praktyczne zastosowania nudgingu w obszarach finansów osobistych (program Save More Tomorrow), systemach donacji organów oraz w globalnej polityce klimatycznej. Całość dopełnia porównanie modeli zarządzania na przykładzie innowacyjności Izraela i etatyzmu Francji, rzucając nowe światło na skuteczność teorii impulsów w nowoczesnym państwie.

This article provides an in-depth analysis of the foundations of behavioral economics, contrasting the theoretical model of a perfectly rational "Econ" with actual human behavior. Drawing on the concepts of Richard Thaler and Cass Sunstein, the authors explain the role of the choice architect and the mechanisms of libertarian paternalism. The text discusses in detail the impact of default options, loss aversion, and the fight against administrative "sludge." The reader will learn about the practical applications of nudging in personal finance (the Save More Tomorrow program), organ donation systems, and global climate policy. A comparison of governance models, exemplified by Israeli innovation and French etatism, sheds new light on the effectiveness of nudging theory in the modern state.

Artykuł analizuje wpływ teorii impulsów (nudge) na współczesną politykę i gospodarkę, kwestionując założenia ekonomii neoklasycznej o racjonalności jednostki. Autor dowodzi, że architektura wyboru, czyli świadome kształtowanie środowiska decyzyjnego, stała się wszechobecna, od finansów osobistych po politykę klimatyczną. Krytycznie

oceniając libertariański paternalizm Thalera i Sunsteina, tekst bada jego implementację w różnych kontekstach kulturowych, porównując podejście Izraela i Francji. Artykuł podkreśla, że impulsy, choć mogą poprawiać dobrostan społeczny, niosą ze sobą ryzyko manipulacji i ograniczenia autonomii. Kluczowym wyzwaniem staje się więc stworzenie transparentnych i demokratycznie kontrolowanych ram dla architektury wyboru, aby uniknąć technokratycznej oligarchii i zapewnić, że impulsy służą realnej wolności, a nie ukrytym interesom. Autor stawia tezę, że świadome zaniechanie stosowania wiedzy o błędach poznawczych jest zaniedbaniem, ale kluczowe jest, by architektura wyboru była transparentna, kontrolowana demokratycznie i osadzona w normatywnej refleksji.

SŁOWA KLUCZOWE

Ludzie i ekoni | teoria impulsów | architekt wyboru | libertariański paternalizm | nudge | ekonomia behawioralna | szlam | awersja do straty | opcja domyślna | smart disclosure | status quo bias | System Automatyczny | architektura wyboru | Save More Tomorrow | kluby klimatyczne

Ekon vs. człowiek: racjonalność kontra błędy poznawcze

Ekonomia neoklasyczna, budując swój ideał podmiotu, stworzyła istotę o nieskończonej mocy obliczeniowej, doskonałej pamięci i żelaznej woli. Richard Thaler i Cass Sunstein trafnie proponują, by tej figury nie nazywać człowiekiem, lecz Ekonem – jest to bowiem konstrukcja czysto teoretyczna, będąca raczej granicą abstrakcji niż empirycznym opisem realnych decydentów. Ekoni uosabiają logikę doprowadzoną do skrajności, w której jednostka w samotnym akcie refleksji zawsze wie, co maksymalizuje jej użyteczność w nieskończonej perspektywie. My, ludzie, jesteśmy natomiast mieszkańcami świata przeżywanego, gdzie rachunek prawdopodobieństwa miesza się z lękiem przed utratą, a teoria gier z nagłą potrzebą zjedzenia ciastka przed snem.

To właśnie w tym pęknięciu między modelem a rzeczywistością otwiera się pole dla libertariańskiego paternalizmu. Thaler i Sunstein w swoim klasycznym już tekście argumentują, że koncepcja ta nie jest oksymoronem. Instytucje mogą bowiem w sposób systematyczny korygować przewidywalne błędy naszej racjonalności, nie naruszając przy tym wolności wyboru, rozumianej

jako brak przymusu i możliwość rezygnacji z sugerowanej ścieżki. Impuls, czyli słynny nudge, jest zatem próbą pogodzenia dwóch porządków: wolności negatywnej, chroniącej nas przed przymusem, oraz troski o faktyczny dobrostan uczestników gry gospodarczej.

Co znamienne, współczesna debata naukowa nie traci już czasu na pytanie, czy ludzie są Ekonami, gdyż negatywna odpowiedź stała się truizmem. Zamiast tego pyta, jakie instytucjonalne konsekwencje wynikają z faktu, że nimi nie są. Dyskurs przesunął się z poziomu moralnej paniki na poziom rzeczowej analizy warunków, w jakich działamy. Od Aleksandra Ostapiuka, który zestawia libertariański paternalizm z koncepcją możliwości Amartyi Sena, po krytyków nowego paternalizmu badających skuteczność impulsów, wszyscy próbują zrozumieć, jak jednostka funkcjonuje w świecie nadmiaru bodźców i niedoboru uwagi.

W tym kontekście warto przywołać gorzką ironię zawartą w zdaniu, które mogliby wypowiedzieć wspólnie Daniel Kahneman i Bogusław Wolniewicz: człowiek z trudem radzi sobie z dzieleniem w pamięci liczb trzycyfrowych, a oczekuje się od niego optymalizacji planu emerytalnego na pół wieku do przodu. Ta fundamentalna dysproporcja między wymaganiami systemu a naszym wyposażeniem poznawczym stanowi punkt wyjścia dla całej teorii impulsów.

Libertariański paternalizm: wolność wyboru z sugestią

Skoro neutralna architektura wyboru nie istnieje – a jest to założenie coraz trudniejsze do obalenia – to każda decyzja ma swojego reżysera. W tym momencie na scenę wkracza nowa figura: architekt wyboru. Nie jest to po prostu urzędnik, projektant interfejsu czy prawodawca, lecz ucieleśnienie funkcji społecznej, która zarządza układem bodźców, nie sięgając po klasyczne narzędzia przymusu. To on decyduje o kolejności opcji w formularzu, domyślnych ustawieniach systemu czy sposobie prezentacji ryzyka, stając się niewidzialnym choreografem naszych codziennych postanowień.

Z perspektywy teorii prawa architekt wyboru wprowadza trzecią warstwę normatywności obok ustawy i sankcji. Warstwą tą jest sama konstrukcja sytuacji decyzyjnej, w której określony rezultat staje się ścieżką najmniejszego oporu. Podczas gdy klasyczny pozytywizm prawny skupiał się na literze normy i groźbie kary, tak zwany libertariański paternalizm dodaje wymiar znacznie subtelniejszy: grę ustawieniami domyślnymi, tarciem, administracyjnym szlamem i pętlą informacji zwrotnej. To już nie jest kwestia tego, co wolno, lecz tego, co jest najłatwiejsze.

Nieprzypadkowo właśnie ta warstwa stała się polem spektakularnej instytucjonalizacji. Obserwujemy rozrost nowego typu władzy analitycznej, która operuje raczej na parametrach formularzy niż na treści kodeksów. Przykładem jest brytyjski Behavioural Insights Team, słynny

Nudge Unit, który z kameralnego eksperymentu przy kancelarii premiera przeistoczył się w globalną firmę doradczą pod auspicjami organizacji Nesta. Jego śladem podążyła cała sieć podobnych jednostek przy rządach i agencjach międzynarodowych.

Jeśli dołożymy do tego dane OECD, według których liczba instytucji publicznych stosujących narzędzia ekonomii behawioralnej wzrosła globalnie kilkakrotnie w ciągu ostatnich lat, staje się jasne, że nie mówimy o marginalnym eksperymencie. Architekt wyboru zadomowił się na stałe we współczesnym kapitalizmie regulowanym, działając nie tylko w sektorze publicznym, lecz także w korporacjach finansowych i technologicznych, gdzie optymalizacja decyzji klienta jest racją bytu.

Na poziomie antropologicznym architekt wyboru dotyka samego jądra naszej formy życia. Ingeruje bowiem nie w deklarowane wartości, lecz w to, co zwykle uznajemy za obojętną scenografię decyzji. Gdy w szkolnej stołówce owoce lądują na wysokości wzroku, a słodycze na niższej półce, nie zmienia się katalog praw ucznia. Zmienia się natomiast prawdopodobieństwo, że jego System Automatyczny – czyli szybka, nawykowa warstwa umysłu – sięgnie po jabłko zamiast po batonik.

Architekt wyboru projektuje otoczenie decyzyjne

To właśnie w finansach osobistych, gdzie pojedynczy błąd decyzyjny potrafi kumulować konsekwencje przez dekady, teoria impulsów pokazuje swoją najostrzejszą krawędź. Oszczędzanie na emeryturę, budowa portfela inwestycyjnego czy zaciąganie kredytu to decyzje podejmowane rzadko, w warunkach ogromnej złożoności i z ryzykiem błędu, którego koszt bywa astronomiczny. Tutaj właśnie rachunek prawdopodobieństwa miesza się z awersją do straty, a chłodna kalkulacja zderza się z naszą ludzką skłonnością do odkładania trudnych spraw na jutro.

Program Save More Tomorrow stanowi sztandarowy przykład wykorzystania tej wiedzy w praktyce. Zamiast wymagać od pracownika natychmiastowej i bolesnej redukcji dochodu, program bazuje na dwóch psychologicznych filarach: awersji do straty i prokrastynacji. Uczestnik składa zobowiązanie, że przy każdej przyszłej podwyżce część jej przyrostu zostanie automatycznie przekierowana na plan emerytalny. W ten sposób ból straty zostaje zneutralizowany, gdyż pensja netto nigdy nie maleje, a udział oszczędności w dochodzie systematycznie rośnie. Empiryczne wdrożenia tej metody przyniosły niemal czterokrotne zwiększenie stopy oszczędności w ciągu kilku lat, i to bez uciekania się do twardego przymusu.

Szwedzki eksperyment emerytalny pokazał z kolei drugą stronę medalu. Jego architekci założyli, że aktywny wybór z szerokiej gamy funduszy da lepsze rezultaty niż dobrze zaprojektowana opcja domyślna. Okazało się to mylnym utożsamieniem wolności z obciążeniem decydenta nadmiarem

nieprzejrzystych możliwości. Gdy tylko wygasła kampania informacyjna, większość nowych uczestników systemu przestała podejmować jakąkolwiek decyzję, wracając do inercyjnego trwania przy funduszu domyślnym. Potwierdziło to jedynie, że status quo bias, czyli potężna skłonność do trwania przy opcji domyślnej, działa niczym siła grawitacji.

W obszarze kredytów hipotecznych i kart kredytowych, gdzie asymetria informacji między instytucją a klientem osiąga dramatyczne rozmiary, teoria impulsów wchodzi w sojusz z postulatem radykalnej przejrzystości. Koncepcja inteligentnego ujawniania danych, czyli smart disclosure, zakłada, że państwo powinno wymuszać na bankach nie tyle druk kolejnych ulotek, ile udostępnianie w standardowych formatach maszynowych kompletnego profilu opłat i warunków. Na tej podstawie mogłyby powstawać niezależne aplikacje, które, analizując naszą historię finansową, działałyby niczym analityczny protektor, chroniąc nas przed najgorszymi pułapkami rynku.

Teoria impulsów wymusza oszczędności emerytalne

Finanse stanowią idealne środowisko dla szlamu – gęstej mazi zbędnych procedur i tarcia poznawczego, zaprojektowanej tak, abyśmy utknęli w drodze do realizacji własnych, zadeklarowanych celów. Klasycznym przykładem jest firma, która umożliwia dostęp do usługi za pomocą jednego kliknięcia, lecz wyjście z niej barykaduje wielostronicowym formularzem i wymogiem rozmowy telefonicznej w ściśle określonych godzinach. Jest to celowa produkcja szlamu, której jedyną racją bytu jest pasożytowanie na ludzkiej inercji i zmęczeniu. W tej perspektywie jego usuwanie nie jest drobną uprzejmością, lecz aktem obrony realnej wolności rezygnacji przed jej systematycznym podkopywaniem.

Szlam administracyjny ogranicza dostęp do praw

Gdy stawką jest nie tylko równowaga portfela, ale i dostępność organów do przeszczepów, impuls wkracza na scenę polityczną w najściślejszym tego słowa znaczeniu. Weźmy paradoks dawstwa organów, czyli fundamentalny rozdźwięk między masową, deklaratywną zgodą a dramatycznie niskim odsetkiem faktycznych rejestracji. W systemie domniemanej zgody, zwanym opt-out, statystyki na papierze wyglądają wspaniale, jednak praktyka kliniczna grzęźnie w rozterkach rodzin, które nie wiedzą, czy milczenie zmarłego było niedopatrzeniem, czy świadomą decyzją. W modelu opt-in sytuacja jest lustrzanym odbiciem: wola dawcy jest krystalicznie czysta, lecz sama inicjatywa jest blokowana przez naszą wrodzoną skłonność do odkładania wszystkiego na jutro.

W tej sytuacji propozycja wyboru obligatoryjnego jawi się jako próba znalezienia trzeciej drogi. Państwo nie zapisuje nikogo domyślnie do rejestru, ale w kluczowych momentach – na przykład podczas wyrabiania prawa jazdy – stawia obywatela pod ścianą, zmuszając do jasnej deklaracji: tak lub nie. Z jednej strony takie rozwiązanie w pełni respektuje klasycznie rozumianą wolność jednostki, z drugiej zaś eliminuje paraliżującą szarą strefę milczenia, które nie jest ani zgodą, ani sprzeciwem. Usuwa podstawowy problem, jakim jest bierność wynikająca z odkładania decyzji w nieskończoność.

Na polu bitwy o klimat impuls zderza się z dwiema potężnymi siłami: krótkowzrocznością politycznego kalendarza oraz głęboko zakorzenioną w ludzkiej psychice awersją do strat. Podatki węglowe są rozwiązaniem ekonomicznie racjonalnym, ale w systemie, który nagradza natychmiastowe korzyści i odsuwa w czasie koszty, stają się politycznie samobójcze. Próba obejścia tej politycznej aporii polega na wprowadzeniu stopniowych, automatycznie rosnących podatków węglowych, które łączy się z równoległymi impulsami, takimi jak zielone opcje domyślne w wyborze dostawcy energii. Bieżący koszt rośnie na tyle wolno, by nie wywołać szoku, ale cała struktura bodźców ekonomicznych ulega trwałej i fundamentalnej zmianie.

Wszystko to dzieje się jednak w warunkach, w których dobro wspólne ma charakter globalny, a problem pasażera na gapę opuszcza karty podręczników ekonomii i staje się brutalnym opisem relacji między państwami. Nic więc dziwnego, że współczesne raporty klimatyczne, choćby te przygotowywane przez francuskie Conseil d'Analyse Économique, coraz śmielej postulują tworzenie tak zwanych klubów klimatycznych. W ich ramach impuls przybiera formę globalnej strategii: członkowie klubu cieszą się preferencyjnymi warunkami handlowymi, podczas gdy państwa pozostające na zewnątrz i nieprzyjmujące minimalnych standardów redukcji emisji są karane sankcjami celnymi.

Jednocześnie ten sam idiom impulsu przenika codzienne praktyki administracyjne. Obserwujemy go w azjatyckich loteriach paragonowych, które zachęcają do brania dowodów zakupu, oraz w kampaniach przypominających o szczepieniach czy podatkach, które subtelnie wykorzystują normy społeczne – komunikat sugeruje, że większość sąsiadów już swój obowiązek spełniła. W ten sposób miękka władza architekta wyboru stapia się z twardą infrastrukturą fiskalną i sanitarną.

Izrael i Francja: odmienne strategie nudgingu

Gdyby teoria impulsów potrzebowała laboratorium do testów zderzeniowych, trudno o lepszą parę niż Izrael i Francja. Te dwa państwa to niemal podręcznikowe przykłady dwóch skrajnie odmiennych kultur zarządzania, w których ten sam pomysł musi działać w zupełnie inny sposób.

Izraelski model gospodarczy, napędzany przez gęsty ekosystem technologiczny, od dawna jest synonimem odwagi i ryzyka. Jego sercem jest specyficzna mieszanka improwizacji i płaskiej hierarchii, którą najlepiej oddaje słowo chucpa – trudny do przetłumaczenia na język korporacyjnego compliance rodzaj twórczej bezczelności. Badania nad tamtejszą kulturą innowacji pokazują, że to właśnie gotowość do kwestionowania autorytetów i rozwiązywania problemów przez intensywną, często konfrontacyjną dyskusję pozwala błyskawicznie testować hipotezy i równie szybko porzucać te, które prowadzą donikąd.

W takim środowisku impuls w rozumieniu Thalera i Sunsteina nabiera zupełnie innego smaku niż w kontynentalnej biurokracji. Izraelski menedżer potraktuje architekturę wyboru jak kolejny eksperyment, który jutro można wyłączyć. Pracownik start-upu jest z kolei przyzwyczajony, że domyślne ustawienia systemów premiowych czy podziału odpowiedzialności to nie świętość, lecz przedmiot ciągłej renegocjacji. Miękki paternalizm jest tu raczej elementem wzajemnej gry, a nie dekretem spływającym z góry.

Francja stoi na przeciwnym biegunie. To model, w którym potęga instytucji państwowych, tradycja prawa publicznego i ekonomiczny etatyzm tworzą znacznie bardziej hierarchiczne tło. A jednak, paradoksalnie, to właśnie tam powstają wpływowe raporty o zastosowaniu ekonomii behawioralnej w polityce publicznej, sygnowane przez Conseil d'Analyse Économique. To tam rozwija się współpraca z międzynarodowymi zespołami, w tym z francuską filią słynnego Behavioural Insights Team.

Francuskie projekty dotyczące rynku pracy, edukacji czy transformacji energetycznej coraz śmielej sięgają po randomizowane eksperymenty kontrolne, czyli metodę pozwalającą precyzyjnie mierzyć skuteczność interwencji. Wykorzystują też zróżnicowane formy informacji zwrotnej i inteligentne projektowanie formularzy urzędowych. W dyskursie publicznym widać nawet, jak idea pełnego zatrudnienia przestaje być abstrakcyjnym celem makroekonomicznym, a staje się zadaniem wymagającym usuwania konkretnych, mikroinstytucjonalnych barier, które blokują dostęp do pracy młodym, kobietom czy osobom starszym.

Te odrębności widać jak na dłoni, gdy firmy z obu krajów działają za granicą. Izraelskie przedsiębiorstwa technologiczne, operujące w Dolinie Krzemowej czy Europie Środkowej, przywożą ze sobą kulturę szybkich zwrotów strategicznych, eksperymentalnych struktur motywacyjnych i radykalnego feedbacku. W takim ekosystemie architekt wyboru jest niemal wpisany w słowo „beta", oznaczające produkt w wiecznie niedokończonej wersji, testowany na żywym organizmie użytkownika. Z kolei francuskie grupy przemysłowe i finansowe, obecne na rynkach afrykańskich czy południowoamerykańskich, eksportują model znacznie bardziej ustrukturyzowany. Niosą ze sobą precyzyjne procedury, rozbudowane ramy compliance i silne powiązania z polityką państwa.

Gdy adaptują narzędzia behawioralne, robią to w formie starannie zdefiniowanych programów – na przykład w bankowości, gdzie impulsy służą do projektowania kampanii edukacyjnych czy ofert produktów długoterminowych.

Można więc zaryzykować tezę, że w Izraelu impuls staje się naturalnym przedłużeniem kultury ryzyka, podczas gdy we Francji jest narzędziem do cywilizowania systemu zbyt sztywnego, by nadążyć za zmianami. Różnica ta nie jest bynajmniej estetyczna – przekłada się wprost na dynamikę adaptacji. Tam, gdzie rządzi chucpa, tam większa gotowość do przekraczania granicy między drobnym impulsem a radykalną innowacją. Tam, gdzie króluje tradycja prawa publicznego, tam silniejsza pokusa, by trzymać się definicji libertariańskiego paternalizmu jako miękkiej korekty, a nie próby wywrócenia stolika.

Domniemana zgoda: etyka dawstwa i polityki klimatu

Aby rozebrać ten problem na czynniki pierwsze, sięgnijmy po narzędzie z arsenału logiki – myślową łamigłówkę, która obnaża strukturę impulsów. Wyobraźmy sobie państwo, w którym na stole leżą trzy propozycje polityki emerytalnej. Polityka A wprowadza automatyczny zapis do programu oszczędnościowego, ale gwarantuje pełną i bezproblemową możliwość rezygnacji. Polityka B to obowiązkowe uczestnictwo w tym samym programie, bez prawa do wypisania się. Polityka C z kolei nie robi nic, pozostawiając obywatela sam na sam z rynkową dżunglą.

Teraz wprowadźmy trzy warunki logiczne. Niech zdanie p oznacza, że dana polityka chroni wolność rezygnacji. Niech zdanie q oznacza, że polityka ta w sposób przewidywalny i empirycznie sprawdzalny poprawia długofalową sytuację większości ludzi. Wreszcie, niech zdanie r oznacza, że polityka nie nakłada dotkliwych obciążeń finansowych ani sankcji na tych, którzy wybiorą inaczej. Zadanie jest proste: które z rozwiązań (A, B, C) spełnia koniunkcję warunków p, q oraz r, a zatem może być uznane za impuls w duchu libertariańskiego paternalizmu?

Rozwiązanie, choć pozornie banalne, ma daleko idące konsekwencje. Polityka A spełnia warunek p (rezygnacja jest możliwa), spełnia q (o ile dane potwierdzają, że opcja domyślna zwiększa oszczędności) i spełnia r (wypisanie się jest bezkosztowe). Jest więc podręcznikowym impulsem. Polityka B brutalnie łamie warunki p oraz r, gdyż odbiera wolność i grozi sankcją, co czyni ją klasycznym przymusem. Polityka C, choć pozornie szanuje p i r, nie spełnia warunku q – wiemy bowiem, że w świecie realnych ludzi, a nie podręcznikowych Ekonów, bierność państwa prowadzi do systemowego niedoszacowania przyszłych potrzeb.

Z perspektywy logiki zdań tylko A przechodzi test. B to twardy paternalizm, C to liberalne zaniechanie. Zagadka ta pokazuje, że sedno polemiki wokół impulsów nie dotyczy rzekomej równi pochyłej, która prowadzi od A do B. Prawdziwy spór toczy się o to, czy pozostawienie ludziom wyłącznie opcji C nie jest w praktyce zamachem na ich realną wolność, rozumianą jako przestrzeń faktycznych możliwości życiowych. Spieramy się nie o wolność i przymus jako proste alternatywy, lecz o trzy odmienne tryby instytucjonalne, z których każdy inaczej rozkłada ciężar odpowiedzialności między jednostkę a architekta wyboru.

Nowy paternalizm: granice manipulacji i etyki

Uczciwa krytyka każe przyznać, że libertariański paternalizm w wydaniu Thalera i Sunsteina nie jest teorią ostateczną, a już na pewno nie jest wolny od wewnętrznych napięć. Pierwsze pęknięcie pojawia się w samym fundamencie: w założeniu, że potrafimy zrekonstruować, co wybrałaby w pełni racjonalna wersja danej osoby, gdyby tylko dysponowała kompletem informacji i żelazną siłą woli. Problem w tym, że nasze preferencje nie są czystą logiką, lecz produktem historii i kultury. W tej mierze, w jakiej próbuje się odgadnąć ten „idealny" wybór, autorzy, deklarujący paternalizm wyłącznie co do środków, niebezpiecznie zbliżają się do paternalizmu celów.

Drugi zarzut dotyczy władzy. Gdy brytyjski Behavioural Insights Team z rządowej komórki przeistacza się w globalną firmę doradczą, a liczba podobnych jednostek na świecie idzie w setki, musimy zapytać o ich demokratyczną legitymację. Pojawia się bowiem ryzyko, że technokratyczna kontrola nad architekturą wyboru zacznie dryfować w stronę oligarchii ekspertów. W takim systemie decyzje o tym, która opcja domyślna jest dla nas dobra, zapadają w wąskich, zamkniętych gremiach, z dala od publicznej debaty.

Po trzecie wreszcie, krytycy z kręgu ekonomii politycznej ostrzegają, że obsesyjne skupienie na mikrointerwencjach może odwracać uwagę od konieczności głębokich reform strukturalnych. Jeżeli w obliczu rosnących nierówności, niestabilności zatrudnienia i kryzysu klimatycznego cała debata publiczna koncentruje się na tym, jak sformułować treść SMS-a przypominającego o racie kredytu, zamiast pytać o drapieżną strukturę rynku finansowego, to impuls staje się estetyzacją problemu, a nie jego rozwiązaniem.

Mimo tych poważnych zastrzeżeń, nie sposób odrzucić tezy, że świadome zaniechanie wykorzystania wiedzy o błędach poznawczych jest samo w sobie formą zaniedbania. Należy tu jednak rozróżnić dwa poziomy krytyki. Pierwszy, który odrzuca samą ideę istnienia architekta wyboru, prowadzi nas do fikcji neutralności, w której realną władzę sprawują ukryte, najsilniejsze grupy interesu. Drugi poziom jest znacznie bardziej konstruktywny: akceptuje on nieuchronność

architektury wyboru, lecz domaga się, by była ona transparentna, demokratycznie kontrolowana i osadzona w normatywnej refleksji. Taka krytyka nie jest wrogiem projektu libertariańskiego paternalizmu, lecz jego niezbędnym sojusznikiem.

Unia Europejska wdraża behawioralne regulacje rynku

Unia Europejska, wierna swojej federalnej naturze, nie doczekała się jednego, scentralizowanego „momentu nudge" na wzór brytyjskiego Behavioural Insights Team. Zamiast rewolucji zbudowała przez dekadę ewolucyjną, rozproszoną, lecz zaskakująco spójną architekturę behawioralną. Jej analitycznym sercem stało się Competence Centre on Behavioural Insights (CCBI) przy Wspólnym Centrum Badawczym, które cyklicznie organizuje warsztaty i publikuje raporty o zastosowaniach nauk behawioralnych w polityce klimatycznej, zdrowotnej czy cyfrowej. To laboratorium idei, z którego czerpie unijna legislacyjna maszyneria.

Komisja Europejska w swoich wytycznych „Better Regulation Guidelines and Toolbox" włączyła bowiem myślenie behawioralne do głównego krwiobiegu procesu legislacyjnego. Od identyfikacji problemów decyzyjnych, przez testy A/B, aż po ocenę ex post, urzędnicy mają dziś narzędzia do analizy ludzkich zachowań. Podręcznik z 2023 roku nie jest już teoretyczną ciekawostką – zawiera wyraźne odwołania do heurystyk, błędów poznawczych, siły opcji domyślnych czy zjawiska „sludge'u", czyli celowych utrudnień zniechęcających do działania. To sygnał, że Ekon ostatecznie ustąpił miejsca Człowiekowi w brukselskich gabinetach.

Już w 2017 roku Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny przyjął opinię wprost poświęconą „myśleniu impulsami", wskazując na tworzenie wyspecjalizowanych jednostek we Francji czy w samej Komisji. Podkreślono tam trzy kanoniczne cechy dobrych impulsów: zachowanie pełnej wolności wyboru, prostotę wdrożenia oraz niski koszt. Logika ta przeniknęła setki sektorowych regulacji, często bez formalnej etykiety „nudge": etykiety energetyczne, oznaczenia żywieniowe, domyślne opcje prywatności w RODO czy ostrzeżenia zdrowotne na produktach tytoniowych. Co więcej, prawo konsumenckie coraz śmielej sięga po pojęcia takie jak manipulacja behawioralna czy „dark patterns", co jest jedynie negatywem tej samej fotografii, którą Thaler i Sunstein wywołali po stronie „dobrych impulsów".

Najbardziej symboliczny jest jednak fakt, że po impulsy sięgnął sam Parlament Europejski. Kampania „Choose Your Future" przed wyborami w 2019 roku została w oficjalnym komunikacie nazwana „nudge'em do udziału w głosowaniu". Oto instytucja reprezentatywna, formalna strażniczka wolności politycznej, świadomie posługuje się miękkim paternalizmem, aby skłonić

obywateli do aktywności. W tym jednym geście miękka władza architekta wyboru stapia się z twardą infrastrukturą demokracji.

Parlament Europejski: spór frakcji o granice nudgingu

Choć żadna z głównych rodzin partyjnych w Parlamencie Europejskim nie wpisała słowa „nudge" na swoje sztandary, spór o architekturę wyboru tli się pod powierzchnią niemal każdej kluczowej debaty. Klimat, zdrowie publiczne, regulacja cyfrowych gigantów, prawa konsumenta – wszędzie tam, gdzie padają hasła „manipulacji behawioralnej" czy „mrocznych wzorców", w tle pobrzmiewa fundamentalne pytanie: czy i kiedy „popychanie" jest dopuszczalne? Można tu naszkicować orientacyjne linie frontu.

Europejska Partia Ludowa, jako główna siła chadecko-konserwatywna, postrzega narzędzia behawioralne jako kluczowy element „inteligentnej regulacji". Ma być ona lżejsza od twardych nakazów, bardziej przyjazna dla biznesu, a przy tym skuteczniejsza w ochronie konsumentów. W debatach o klimacie czy żywności EPP chętnie popiera etykietowanie i zachęty, widząc w nich alternatywę dla kosztownych podatków i zakazów. Jednocześnie jednak w tym samym obozie słychać ostrzeżenia przed nadmiernym paternalizmem, zwłaszcza gdy impulsy miałyby naruszać wolność gospodarczą lub tradycyjne wzorce konsumpcji. To polityka drobnych korekt, a nie rewolucyjnych zmian.

Socjaliści i Demokraci oraz Lewica akceptują impulsy, ale pod jednym warunkiem: muszą być one wprzęgnięte w ramy praw socjalnych i regulacji strukturalnych. Dla tej części sceny politycznej nudge jest narzędziem pomocniczym, uzupełnieniem dla progresywnych podatków, silnego prawa pracy i szerokiej ochrony obywateli. Stąd entuzjazm dla ostrzeżeń na paczkach papierosów czy domyślnie zielonych taryf energetycznych. Równocześnie jednak z całą mocą krytykują komercyjne sztuczki platform cyfrowych i mikrotargeting polityczny, traktując je jako formy eksploatacji. Projekt „EU Consumer Protection 2.0", który bierze na celownik manipulację behawioralną, znajduje tu najgorętszych zwolenników.

Renew Europe i liberałowie patrzą na dziedzictwo Thalera i Sunsteina przez pryzmat polityki opartej na dowodach. Nudge jest użytecznym narzędziem, o ile opiera się na twardych danych, jest przejrzysty i podlega ewaluacji. Liberałowie, sceptyczni wobec zakazów, preferują informację i sygnały cenowe, ale obsesyjnie wręcz pilnują wymogów transparentności i ochrony danych. Dyskurs o „lepszym stanowieniu prawa", w którym uwzględnia się wiedzę behawioralną, idealnie wpisuje się w ich wizję administracji jako skutecznej, lecz ograniczonej w swoich zapędach technokracji.

Zieloni są prawdopodobnie najbardziej entuzjastycznymi zwolennikami „zielonego nudgingu", ale pod warunkiem, że stanowi on element szerszego pakietu, obejmującego normy emisyjne i cele klimatyczne. Ich podejście dobrze oddaje koncepcja „Framework for Good Green Nudging", która łączy impulsy z celami zrównoważonego rozwoju i minimalizacją ryzyka manipulacji. Popierają więc etykietowanie śladu węglowego i domyślne zielone kontrakty, ale z równą siłą naciskają na regulację cyfrowych „mrocznych wzorców", traktując komercyjny nudge jako poważne zagrożenie dla autonomii jednostki.

Po prawej stronie spektrum, od Europejskich Konserwatystów i Reformatorów po skrajną prawicę, dominuje krytyka w duchu „tyranii ekspertów" i „inżynierii społecznej". Wiedza behawioralna jest tu przedstawiana jako narzędzie unijnej biurokracji do „tresowania obywateli" w pożądane wzorce, zwłaszcza w kwestiach klimatu czy praw mniejszości. Gdy Zieloni proponują ostrzejsze etykiety klimatyczne, prawica natychmiast sięga po retorykę „państwa-niańki". Jest w tym jednak pewna niekonsekwencja, gdyż te same siły często akceptują łagodniejsze formy architektury wyboru, na przykład w kampaniach profrekwencyjnych.

Ostatecznie spór partyjny rzadko dotyczy samego faktu stosowania nudge'ów. Kłótnia toczy się o to, kto je projektuje, w jakim celu i z jakimi bezpiecznikami. Rawlsowska „zasada jawności" Sunsteina – dopuszczająca tylko te impulsy, które można publicznie wyjaśnić i obronić – znajduje w Unii swoje proceduralne echo. Obowiązek konsultacji, oceny skutków regulacji i publikowania analiz behawioralnych to próba przekucia filozoficznego dylematu w biurokratyczną, przewidywalną procedurę.

Nudging vs. boosting: architektura kontra kompetencje

Globalny biznes zrozumiał już, że teoria impulsów i cała ekonomia behawioralna nie są chwilową modą, lecz stałym elementem krajobrazu decyzyjnego. Powstawanie wyspecjalizowanych zespołów behawioralnych w korporacjach technologicznych, na platformach finansowych i w firmach konsultingowych to czytelny sygnał: zarządzanie uwagą, inercją oraz szlamem, czyli celowo wprowadzanymi utrudnieniami, stało się nową areną walki o przewagę konkurencyjną.

Wszystko wskazuje na to, że przyszłość przyniesie jeszcze głębszą integrację impulsów z algorytmicznymi systemami rekomendacji. To, co dziś nazywamy architekturą wyboru, jutro przekształci się w dynamiczną orkiestrację interfejsów, w której sztuczna inteligencja będzie w czasie rzeczywistym dopasowywać domyślne opcje do profilu ryzyka, historii zachowań i deklarowanych celów użytkownika. W tej perspektywie kluczowe pytanie nie brzmi już, czy stosować impulsy, lecz kto będzie właścicielem i strażnikiem ich algorytmicznej parametryzacji.

Jeżeli nie chcemy, by miękki paternalizm zmutował w twardą inżynierię preferencji, podporządkowaną wyłącznie logice maksymalizacji czasu spędzonego przed ekranem, musimy przenieść zasadę jawności na poziom kodu i modelu. W praktyce oznacza to, że użytkownik powinien mieć nie tylko wgląd w to, jakie domyślne ustawienia otrzymuje, lecz także dostęp do wyjaśnienia, dlaczego właśnie takie. Musi też mieć możliwość rzeczywistej rezygnacji, a nie tylko iluzję wyboru w postaci formalnej zgody w kolejnym wyskakującym oknie.

Paradoks polega na tym, że obrona autonomii jednostki w epoce algorytmów wymaga nie mniej, lecz bardziej rozbudowanych form refleksyjnego paternalizmu. Nie chodzi tu o zakaz stosowania impulsów, lecz o stworzenie ram, w których ich projektowanie podlega tym samym fundamentalnym prawom do uznania, które Habermas przypisywał idealnej sytuacji komunikacyjnej, oraz tej samej twardej logice odpowiedzialności, którą Wolniewicz widział w dobrze skonstruowanym systemie norm etycznych.

Jeśli Izrael, ze swoją kulturą ryzyka i eksperymentu, oraz Francja, z tradycją państwa rozumnego i krytycznego, zdołają połączyć chucpę innowacji z rygorem analitycznym doradztwa, może narodzić się nowy globalny ład behawioralny. W takim porządku impuls przestanie budzić podejrzenie o równię pochyłą i stanie się tym, czym w najlepszych momentach już bywa: poręczą zamocowaną przy stromych schodach świata, po których i tak musimy wchodzić, choć nie jesteśmy Ekonami, lecz omylnymi ludźmi.

> Czy w świecie algorytmicznych impulsów, gdzie sztuczna inteligencja subtelnie kształtuje nasze wybory, obietnica wolności nie staje się jedynie iluzją? Być może prawdziwa autonomia wymaga nie tylko prawa do rezygnacji, ale przede wszystkim zrozumienia mechanizmów, które nami kierują. Tylko wtedy, poruszając się po stromych schodach życia, będziemy mogli świadomie chwytać się poręczy, zamiast ślepo podążać za niewidzialnym popychadłem.

Inspiracje

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

2021 | Penguin Books

Richard H. Thaler jest ekonomistą behawioralnym i 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 wkład w ekonomię behawioralną. W swojej pracy Thaler wykorzystuje psychologiczne spostrzeżenia w modelach ekonomicznych.

Richard H. Thaler *is a behavioral economist and the Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Behavioral Science and Economics at the University of Chicago Booth School of Business. He won the Nobel Prize in Economics in 2017 for his contributions to behavioral economics. Thaler's work incorporates psychological insights into economic models.*

University of Chicago Booth School of Business

Amerykański prawnik, specjalizujący się w prawie konstytucyjnym, administracyjnym, prawie ochrony środowiska i ekonomii behawioralnej. Autor książek „Nudge" i „Świat według Gwiezdnych Wojen". Profesor Uniwersytetu im. Roberta Walmsleya na Wydziale Prawa Uniwersytetu Harvarda.

American legal scholar, specializing in constitutional law, administrative law, environmental law, and behavioral economics. Author of 'Nudge' and 'The World According to Star Wars'. Robert Walmsley University Professor at Harvard Law School.

Harvard University

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:



[1] **"Conformity: The Power of Social Influences"**

Cass R. Sunstein

2019 | NYU Press | ISBN: 9781479846849



[2] **"Why Societies Need Dissent"**

Cass R. Sunstein

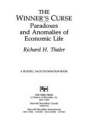
2005 | Harvard University Press | ISBN: 9780674017689



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

Richard H. Thaler

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

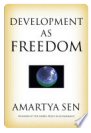


[4] **"The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life"**

Richard H. Thaler, Alex Imas

1992 | Free Press

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[5] **"Development as Freedom"**

Amartya Sen

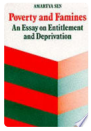
1999 | Oxford University Press (UK) | ISBN: 9780198297581



[6] **"The Eclipse of Value-Free Economics. The concept of multiple self versus homo economicus"**

Aleksander Ostapiuk

2016 | Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu | ISBN: 9783668202849



[7] **"Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation"**

Amartya Sen

1983 | OUP Oxford | ISBN: 9780191037436



[8] **"Thinking, Fast and Slow"**

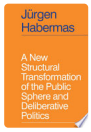
Daniel Kahneman

2013 | Sourcebooks, Inc. | ISBN: 9781623151324

[9] **"Rzeczy i fakty. Wstęp do pierwszej filozofii Wittgensteina"**

Bogusław Wolniewicz

2019 | PWN | ISBN: 9788301204167



[10] **"The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society"**

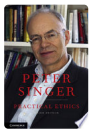
Jürgen Habermas

2023 | John Wiley & Sons | ISBN: 9781509558957

[11] **"Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases"**

Daniel Kahneman, Paul Slovic, Amos Tversky

1973 | Cambridge University Press



[12] **"Practical Ethics"**

Peter Singer

2011 | Cambridge University Press | ISBN: 9781139496896

[13] **"What We Owe to Each Other"**

T.M. Scanlon

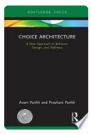
2002



[14] **"Sludge: What Stops Us from Getting Things Done and What to Do about It"**

Cass R. Sunstein

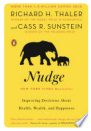
2021 | National Geographic Books | ISBN: 9780262045780



[15] **"Choice Architecture: A new approach to behavior, design, and wellness"**

Avani Parikh, Prashant Parikh

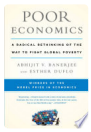
2017 | Routledge | ISBN: 9781351248976



[16] **"Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness"**

Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein

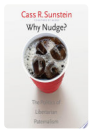
2009 | Penguin | ISBN: 9780143115267



[17] **"Poor Economics : A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty"**

Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo

2012 | PublicAffairs | ISBN: 9781610391603



[18] **"Why Nudge?: The Politics of Libertarian Paternalism"**

Cass R. Sunstein

2014 | Yale University Press | ISBN: 9780300206920

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Idealizations and ideal policing"**

Jake Monaghan

2022 | Philosophers' Imprint

[2] **"Addiction and the self"**
Hanna Pickard
2021 | Noûs

[3] **"Online Choice Architecture: The Good, The Bad, and The Complicated"**
Michael Sobolev, Vedran Lesic
2025
Google Scholar

[4] **"Choice Architecture"**
Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, John P. Balz
2013
Google Scholar

[5] **"Libertarian paternalism and the capability approach. Friends or foes?"**
Aleksander Ostapiuk
2024 | Ekonomista
Google Scholar

[6] **"Value-free Paradise Is Lost : Economists Could Learn from Artists"**
Aleksander Ostapiuk
2020 | Annales. Ethics in Economic Life
Google Scholar

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

[8] **"Maximization and the Act of Choice"**
Amartya Sen
1997 | Econometrica

[9] **"Mortality as an Indicator of Economic Success and Failure"**
Amartya Sen
1998 | Economic Journal

[10] **"Editorial: Human capital and human capability"**
Amartya Sen
1997 | World Development

[11] **"Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases"**
A. Tversky, D. Kahneman
1974 | Science
Google Scholar

[12] **"Bogusław Wolniewicz's Analysis of Pierre Bayle's Critique of Theodicy"**
Bogusław Wolniewicz
2025
Google Scholar

[13] **"Evil in Human Nature – Bogusław Wolniewicz on the Root of Evil"**
Bogusław Wolniewicz
2023 | Studia z Historii Filozofii
Google Scholar

[14] **"What is Universal Pragmatics?"**
Jürgen Habermas
1976

[15] **"Three Normative Models of Democracy"**
Jürgen Habermas
1994 | Constellations

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[16] **"Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias"**
Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch, Richard H. Thaler
1991 | Journal of Economic Perspectives

[17] **"Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response"**
J.J. Van Bavel, K. Baicker, P.S. Boggio, V. Capraro, A. Cichocka, M. Cikara, Cass R. Sunstein, et al.
2020 | Nature Human Behaviour

[18] **"The science of fake news"**
D.M.J. Lazer, M.A. Baum, Y. Benkler, A.J. Berinsky, K.M. Greenhill, F. Menczer, Cass R. Sunstein, et al.
2018 | Science

[19] "A behavioral approach to law and economics"

C. Jolls, Cass R. Sunstein, R. Thaler

1997 | Stanford Law Review

[20] "Behavioral Economics"

Richard H. Thaler

2017 | Journal of Political Economy

[21] "From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics"

Richard H. Thaler

2018 | American Economic Review

Google Scholar

[22] "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: 073a230b-f240-419e-ada9-c7a2b85fef24