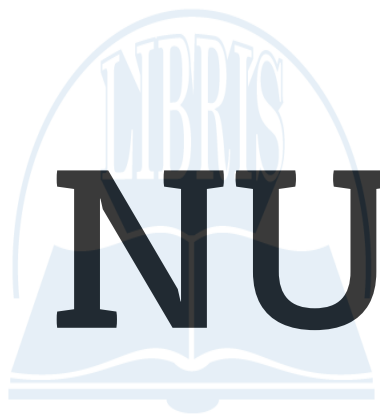




NUDGE



NUDGE

CARTEA
GHIONTURILOR
PENTRU DECIZII
MAI BUNE LEGATE
DE SĂNĂTATE,
BOGĂȚIE ȘI
FERICIRE

PUBLICA

Traducere din engleză de
Smaranda Nistor

RICHARD H. THALER CASS R. SUNSTEIN



Titlul original al acestei cărți este *Nudge Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* de Richard H. Thaler și Cass R. Sunstein

Copyright © 2008 by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein
Originally published by Yale University Press

© **Publica, 2016, pentru ediția în limba română**

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

THALER, RICHARD H.

Nudge: Cartea ghionturilor pentru decizii mai bune legate de sănătate, bogăție și fericire /
Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein ;
trad.: Smaranda Nistor. - București: Publica, 2016

Bibliogr.

ISBN 978-606-722-195-4

I. Sunstein, Cass R.

II. Nistor, Smaranda (trad.)

159.9

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Silvia Dumitrache

CORECTOR: Rodica Crețu

DTP: Răzvan Nasea

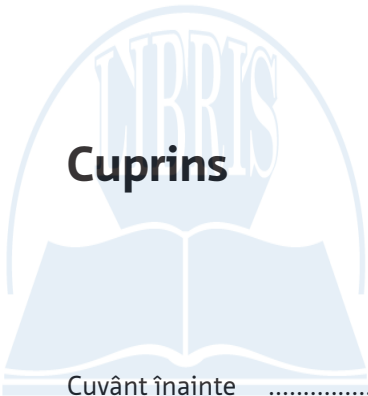


*Pentru France, care face ca toate în viață să fie
mai bune, chiar și această carte.*

RHT

*Pentru Samantha, care face ca fiecare zi să fie
o bucurie.*

CRS



Cuprins

Cuvânt înainte	9
Mulțumiri	11
Introducere	13

PARTEA ÎNTÂI | Oameni și Econ-oameni

1. Preferință și eroare	37
2. Rezistența la tentație	71
3. Spiritul de turmă	91
4. Când avem nevoie de un ghionț?	121
5. Arhitectura alegerii	135

PARTEA A DOUA | Banii

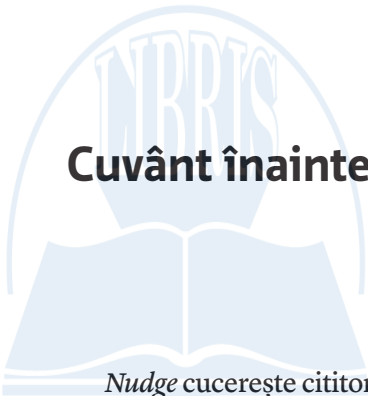
6. Economisim mai mult mâine	169
7. Investitorul naiv	189
8. Piețele de credit	207
9. Privatizarea sistemului de asigurări sociale – în stil „bufet suedez”	223

PARTEA A TREIA | Societatea

10. Medicamentele pe rețetă – Partea D de la „Descurajant”	243
11. Cum facem să crească donarea de organe	269
12. Să salvăm planeta	281
13. Privatizarea căsătoriei	307

PARTEA A PATRA | Anexe și obiecții

14. O duzină de ghionturi	329
15. Obiecții	341
16. Adevărata a treia cale	367
Post-scriptum despre criza financiară din 2008	371
Note	381
Bibliografie	395



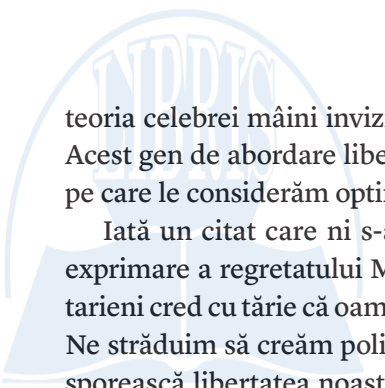
Cuvânt înainte

Nudge cucerește cititorul încă de la primele rânduri. Richard Thaler și Cass Sunstein îmbină într-un stil armonios – uneori amuzant, alteori clar și consistent – exemple concrete din zona psihologiei sociale și ale macroeconomiei.

Prin intermediul noțiunii de „ghiont“, autorii subliniază ideea că arhitectura alegerii modifică, într-o manieră previzibilă, comportamentul oamenilor. Trăsăturile aparent mărunte ale situațiilor sociale pot avea efecte imense asupra modului în care ne comportăm; ghionturi există peste tot, chiar dacă nu le vedem. Arhitectura alegerii, bună sau rea, se manifestă inevitabil în fiecare colțișor al existenței noastre și ne influențează enorm deciziile. În lipsa acestor ghionturi, deciziile majore ar putea fi amânate sau, pur și simplu, ignorate, având zero șanse de a fi puse în practică.

O altă idee interesantă prezentată în carte este cea a „ignoranței pluraliste“: uneori e foarte posibil să ne supunem unei uzanțe sau unei tradiții nu pentru că ne place sau pentru că o considerăm justificabilă, ci, pur și simplu, din cauză că ni se pare că majoritatea o agreează. Exemplul folosit de autori pentru a explica acest concept este sistemul comunist care „a rezistat, în parte, din cauza faptului că lumea nu era conștientă de cât de mulți oameni disprețuiau acel regim“.

Existența unei piețe libere are nevoie uneori de un anumit gen de „ghionturi“ pentru a se regla ori pentru a urma direcția corectă; în acest fel, autorii sunt în consens cu Adam Smith și

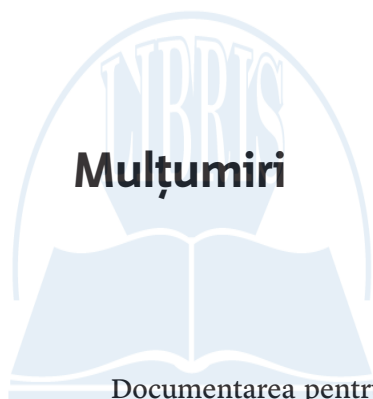


teoria celebrei mâini invizibile, care probabil avea același rol. Acest gen de abordare liberală ne dă opțiunea de lua deciziile pe care le considerăm optime sau esențiale.

Iată un citat care ni s-a părut relevant: „Împrumutând o exprimare a regretatului Milton Friedman, paternaliștii libertarieni cred cu tărie că oamenii trebuie să fie «liberi să aleagă». Ne străduim să creăm politici publice care să protejeze sau să sporească libertatea noastră de alegere. [...] ne pronunțăm în favoarea unui efort conștient, din partea instituțiilor private, dar și a celor publice, de a dirija alegerile oamenilor în direcții care le vor face viața mai bună. Din punctul nostru de vedere, o politică de acțiune este «paternalistă» dacă încearcă să influențeze decizia de alegere într-un mod care-i ajută pe cei care aleg să trăiască mai bine, conform propriilor aprecieri“.

Nudge este o lectură obligatorie pentru cei care sunt în căutare de soluții noi și eficiente, în aspecte dintre cele mai variate ale vieții: strategiile de business, protecția mediului, fondurile de pensie sau asistența socială. Nu în ultimul rând, le va fi utilă și celor interesați de o abordare nouă privind gândirea economică în contextul unor politici de natură liberală.

Echipa Marfin Bank România



Mulțumiri

Documentarea pentru această carte a fost posibilă grație fondurilor acordate de Facultatea de Economia Afacerilor de la Universitatea Chicago și de Programul pentru Lege și Economie al Facultății de Drept a Universității Chicago. De asemenea, am primit o susținere generoasă din partea Fundației Templeton, printr-o finanțare acordată Centrului de Cercetare în Științele Deciziei.

Mulți oameni ne-au ajutat cu această carte. Sydelle Kramer, agenta noastră, ne-a fost un permanent sfătuitor. Michael O'Malley, editorul nostru, a venit cu sugestii prețioase asupra manuscrisului. Mulțumiri speciale se cuvin echipei noastre de asistenți documentariști, care, cu umor și pricepere astrală, și-au făcut treaba timp de două veri: Jonathan Balz (care primește duble mulțumiri că ne-a suportat două veri la rând), Rachael Dizard, Casey Fronk, Heidi Liu, Matthew Johnson, Brett Reynolds, Matthew Tokson și Adam Wells. Kim Bartko a fost de neprețuit, în ajutorul dat cu ilustrațiile și designul copertei originale. În ultima fază, Dan Heaton a făcut o excelentă și meticuloasă redactare a manuscrisului final.

Mulți colegi au ajutat cartea să fie mult mai bună. Pentru idei inspirate, sugestii indirecte, ba chiar și câteva ghionturi în plus față de cât le-ar fi dictat amicitia și sentimentul datoriei, trebuie să-i menționăm pe Shlomo Benartzi, Elizabeth Emens, Nick Epley, Dan Gilbert, Tom Gilovich, Jonathan Guryan, Justine Hastings, Eric Johnson, Christine Jolls, Daniel



Kahneman, Dean Karlan, Emir Kamenica, David Leonhardt, Michael Lewis, Brigitte Madrian, Phil Maymin, Cade Massey, Sendhil Mullainathan, Don Norman, Eric Posner, Richard Posner, Dennis Regan, Raghu Rajan, Tom Russell, Jesse Shapiro, Eldar Shafir, Edna Ullmann-Margalit, Adrian Vermeule, Eric Wanner, Elke Weber, Roman Weil, Susan Woodward și Marion Wrobel. Sfaturile cele mai necruțătoare și cele mai cu scaun la cap ne-au venit de la France Leclerc și Martha Nussbaum – mulțumiri speciale li se cuvin amândurora, pentru ajutorul dat în a produce nenumărate îmbunătățiri. Vicki Drozd a dat o mână de ajutor cu toate cele, așa cum face întotdeauna, și a avut grijă ca toți asistenții documentariști să fie plătiți, spre marea lor mulțumire. Mulțumiri și lui Ellyn Ruddick-Sunstein, pentru discuție utilă, răbdare, judecată critică și, în același timp, amuzantă despre economia comportamentală, precum și pentru bună dispoziție.

Le datorăm mulțumiri speciale și tuturor angajaților de la restaurantul Noodles de pe strada 57. Ne-au dat de mâncare și ne-au ascultat plănuiind și discutând această carte, printre alte lucruri, mulți ani. Ne vom întoarce săptămâna viitoare.

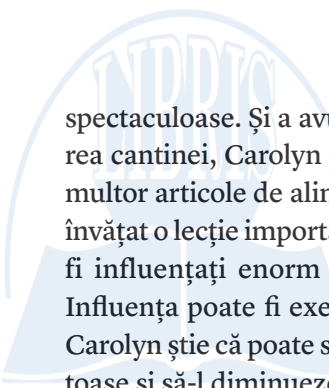
Pentru ediția internațională, am vrea să-i mulțumim încă o dată lui John Balz, arhitectul indispensabil al cărții noastre. Le mulțumim, de asemenea, și lui Chris Hsee, Dan Muldoon, Chiara Monticone și Adair Turner.



O amică a noastră, Carolyn, este directoarea serviciului de alimentație pentru sistemul școlar de stat al unui mare oraș. Are în responsabilitate sute de școli și sute de mii de copii mănâncă zilnic în cantinele ei. Carolyn are studii de profil în domeniul nutriției (a absolvit un masterat la o universitate de stat) și este genul de persoană inventivă căreia îi place să abordeze lucrurile altfel decât ar spune tradiția.

Într-o seară, stând la un pahar de vin bun cu prietenul ei Adam, un consultant pe probleme de management, pasionat de statistică și care a lucrat cu mai multe lanțuri de magazine tip supermarket, au venit cu o idee interesantă. Fără să schimbe niciun meniu, urmau să desfășoare câteva experimente în școlile lui Carolyn, pentru a vedea dacă modul în care este expusă și aranjată mâncarea are vreo influență asupra alegerilor făcute de copii. Carolyn le-a dat directorilor din douăsprezece școli instrucțiuni precise despre cum să fie etalate variantele de mâncare la cantină. La unele cantine, deserturile au fost așezate în primul galantar, la altele, în ultimul galantar, iar la altele, pe un rând separat. Locul de așezare a diverselor preparate a fost diferit de la o școală la alta. În unele dintre ele, la nivelul privirii se aflau cartofii prăjiți, iar în altele erau morcovii.

Pe baza experienței lui în materie de configurare a rafturilor de supermarket, Adam bănuia că rezultatele aveau să fie

A large, faint, light blue watermark logo is visible in the background of the first paragraph. It features a stylized 'N' and the word 'NUDGE' in a bold, sans-serif font.

spectaculoase. Și a avut dreptate. Pur și simplu, prin rearanjarea cantinei, Carolyn putea să crească sau să scadă consumul multor articole de alimentație, chiar și cu 25 la sută. Carolyn a învățat o lecție importantă: copiii de școală, la fel ca adulții, pot fi influențați enorm de mici schimbări aduse contextului. Influența poate fi exercitată în bine sau în rău. De exemplu, Carolyn știe că poate să sporească consumul de alimente sănătoase și să-l diminueze pe cel de alimente nesănătoase.

Având sute de școli cu care să lucreze și o echipă de masteranzi voluntari recrutați pentru culegerea și analizarea datelor, Carolyn este convinsă că deține de-acum o putere considerabilă să influențeze alimentația copiilor. Carolyn stă să cugete, așadar, la ce poate face cu puterea ei nou descoperită. Iată câteva sugestii primite de la prietenii și colegii ei de serviciu, oameni în principiu sinceri, dar, ocazional, puși pe șotii:

1. Să aranjeze mâncarea pentru ca elevii să iasă cel mai câștigați, având în vedere toate condițiile.
2. Să aleagă la întâmplare ordinea alimentelor.
3. Să încerce să aranjeze mâncarea în așa fel încât copiii să aleagă aceleași alimente pe care le-ar prefera dacă ar fi să decidă singuri.
4. Să maximizeze vânzările alimentelor pentru care furnizorii sunt dispuși să ofere cea mai mare șpagă.
5. Să maximizeze profitul, punct.

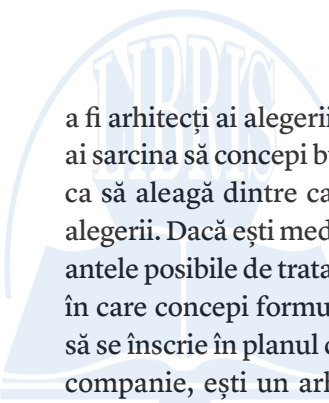
Opțiunea 1 este evident atrăgătoare, dar pare ușor intruzivă, dacă nu chiar paternalistă. Dar celelalte opțiuni sunt și mai proaste! Opțiunea 2, cu aranjarea alimentelor la întâmplare, ar putea fi considerată onestă și principială, iar într-un anumit sens este neutră. Dar dacă ordinea alimentelor în galantar este decisă la întâmplare, atunci, în unele școli, copiii vor mânca

mai puțin sănătos decât în altele. E de dorit o asemenea situație? Trebuie Carolyn să aleagă genul acesta de neutralitate, când ar putea cu ușurință să le îmbunătățească dieta majorității copiilor și, astfel, să le creeze condiții mai bune, în general?

Opțiunea 3 ar putea părea o tentativă onorabilă de a evita intruziunea, prin încercarea de a imita ceea ce copiii ar alege din proprie inițiativă. E posibil ca aceasta să fie varianta realmente neutră și Carolyn ar trebui, poate, să se mențină neutră și să respecte dorințele copiilor (cel puțin în cazul elevilor mai mari). Dacă ne gândim puțin însă, vom vedea că este o variantă greu de pus în practică. Experimentul lui Adam demonstrează că alegerea copiilor depinde de ordinea în care sunt etalate tipurile de alimente. Și atunci, care sunt preferințele reale ale copiilor? Ce înseamnă să spui că trebuie să-ți dai seama ce ar alege elevii dacă ar fi să aleagă „singuri”? Într-o cantină școlară, e imposibil să eviți necesitatea de a organiza, într-un fel sau altul, mâncare oferită.

Opțiunea 4 ar putea să tenteze o persoană coruptă care ocupă funcția lui Carolyn, iar manipularea ordinii de așezare a alimentelor ar mai adăuga o armă în arsenalul metodelor de exploatare a puterii. Dar Carolyn este o persoană onorabilă și onestă, așadar nici prin cap nu-i trece să dea atenție acestei opțiuni. La fel ca opțiunile 2 și 3, opțiunea 5 este oarecum atractivă, mai ales dacă te gândești că o cantină foarte bună este aceea care aduce cei mai mulți bani. Dar chiar trebuie Carolyn să încerce să maximizeze profiturile, dacă rezultatul este în detrimentul sănătății copiilor, mai ales când știm că ea lucrează pentru inspectoratul școlar de district?

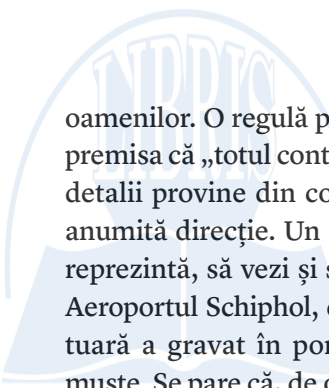
Carolyn este ceea ce noi vom numi un arhitect al alegerii. Un arhitect al alegerii deține responsabilitatea pentru organizarea contextului în care oamenii iau decizii. Deși Carolyn este doar un rod al imaginației noastre, mulți oameni se dovedesc



a fi arhitecți ai alegerii, majoritatea fără să-și dea seama. Dacă ai sarcina să concepi buletinul de vot pe care-l folosesc oamenii ca să aleagă dintre candidații la o funcție, ești un arhitect al alegerii. Dacă ești medic și trebuie să-i descrii unui pacient variantele posibile de tratament, ești un arhitect al alegerii. În cazul în care concepi formularul pe care angajații îl completează ca să se înscrie în planul de asigurări medicale private, finanțat de companie, ești un arhitect al alegerii. Dacă ești părinte și îi descrii copilului tău ce opțiuni are în materie de studii, ești un arhitect al alegerii. Dacă ești reprezentant de vânzări, ești un arhitect al alegerii (dar asta știai deja).

Există multe paralele între arhitectura alegerii și formele mai tradiționale de arhitectură. Una dintre paralele cruciale este aceea că nu există ceea ce s-ar putea numi concepție de proiectare „neutră”. Gândește-te la munca de proiectare a unei clădiri destinate învățământului. Arhitectului i se dau câteva cerințe. Trebuie să fie loc destul pentru 120 de încăperi cu destinația de birou, opt săli de cursuri, douăsprezece săli de reuniune și așa mai departe. Clădirea trebuie să se afle pe un anumit amplasament bine definit. Există sute de alte cerințe obligatorii, unele dictate de legislație, altele, de regulile esteticii sau de aspectele practice. În final, arhitectul trebuie să vină cu o clădire în adevăratul sens al cuvântului, care să aibă uși, scări, ferestre și coridoare. Precum știu toți arhitecții buni, niște decizii aparent arbitrare, cum ar fi unde se amplasează toaletele, vor influența subtil modul în care interacționează cei care folosesc clădirea. Fiecare deplasare la toaletă dă naștere unei posibilități de a te întâlni cu diverși colegi (perspectivă mai plăcută sau mai puțin plăcută). O clădire bună nu este doar plăcută ochiului; ea trebuie să fie și practică.

După cum vom vedea, detalii mărunte și aparent insignifiante pot avea un impact enorm asupra comportamentului



oamenilor. O regulă practică foarte utilă este să pornești de la premisa că „totul contează”. În multe cazuri, forța acestor mici detalii provine din concentrarea atenției utilizatorilor într-o anumită direcție. Un splendid exemplu al acestui principiu îl reprezintă, să vezi și să nu crezi, toaletele pentru bărbați din Aeroportul Schiphol, din Amsterdam. Administrația aeroportuară a gravat în porțelanul fiecărui pisoar imaginea unei muște. Se pare că, de obicei, bărbații nu prea se uită atent la ce direcție ia jetul, așa că se poate face mizerie, dar, dacă văd o țintă, atenția lor și, ca urmare, gradul de precizie vor crește considerabil. Conform celui care a venit cu ideea, merge de minune! „Îmbunătățește precizia de ochire”, spune Aad Kieboom. „Dacă bărbatul vede o muscă, țintește spre ea.” Kieboom, de profesie economist, dirijează demersurile de extindere a clădirilor Aeroportului Schiphol. Subalternii lui au desfășurat teste cu pisoarele gravate și au constatat că musca desenată înăuntru reduce cu 80 la sută gradul de stropire laterală¹.

Ideea intuitivă că „totul contează” poate fi, în același timp, paralizantă și potențatoare. Arhitecții buni își dau seama că, deși nu pot să construiască o clădire perfectă, pot lua decizii de proiectare care să aibă efecte benefice. Alegerea unei soluții cu scări deschise, de exemplu, poate să încurajeze o mai mare interacțiune la locul de muncă și mai multă mișcare, ambele fiind probabil de dorit. Și, exact cum un arhitect de construcții trebuie, în final, să realizeze o clădire anume, un arhitect al alegerii cum este Carolyn trebuie să aleagă un anume aranjament al opțiunilor alimentare pentru masa de prânz, putând astfel să influențeze ceea ce mănâncă oamenii. Carolyn poate da un ghionț*.

* Te rugăm să nu faci confuzie între *nudge* („ghionț”) și *noodge*. Așa cum a explicat William Safire în rubrica lui despre limbaj, „On Language”, din *New York Times Magazine* (ediția din 8 octombrie 2000), „idișismul *noodge*” este „un substantiv care înseamnă

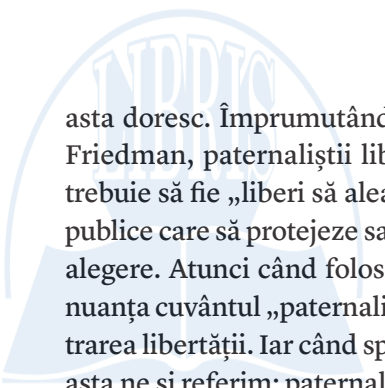
Paternalismul libertarian

Dacă, luând în considerare toate aspectele, ești de părere că prietena noastră Carolyn ar trebui să profite de ocazie și să-i încurajeze pe copii să mănânce cele mai bune produse pentru ei, adică opțiunea 1, atunci îți urăm bun-venit în noua noastră mișcare: cea în favoarea paternalismului libertarian. Suntem pe deplin conștienți că nu este un termen care să trezească pe loc simpatia cititorilor. Ambele cuvinte sunt oarecum contrariante, împovărate de stereotipuri din cultura populară și de spațiul politicii, care au, pentru mulți, conotații negative. Mai rău, cele două concepte par a se contrazice reciproc. De ce ținem să combinăm două noțiuni prost văzute și contradictorii? Pentru că, după părerea noastră, dacă sunt corect înțelese, ambele concepte reflectă o atitudine de bun-simț rațional – și împreună au un impact mai mare decât fiecare luat separat. Problema cu ele este că au fost acaparate de dogmaști.

Aspectul libertarian al strategiilor noastre rezidă în credința nemijlocită că, în general, oamenii ar trebui să fie liberi să facă ce le place și să iasă din aranjamentele neconvenabile, dacă

«pisălog, om cicălit și plângăreț»... A înghionti înseamnă «să împingi ușor sau să împungi pe cineva în coaste, mai ales cu cotul». Între cineva care îmboldește sau înghiontește – „a atrage atenția, a reaminti sau a avertiza cu blândețe pe cineva” – și un *noodge*, cu văicăreală lui neconținută, e o distanță de la cer la pământ”. *Nudge* rimează cu *judge*, pe când sunetul redat de dublul o din *noodge* se pronunță u scurt, ca în *book* (n.a.).

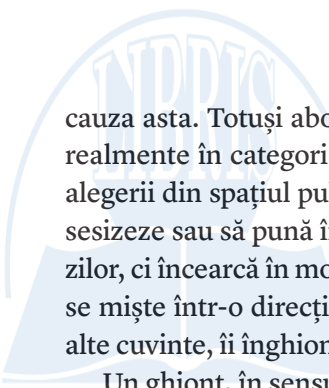
Dacă tot am coborât toți la subsol, avem o mică observație despre arhitectura lecturii pentru această carte, în privința notelor de subsol și a trimitărilor (sau referințelor, cum se spune adeseori). Notele de subsol ca aceasta, pe care noi le socotim demne de a fi citite, sunt semnalate cu un simbol grafic și așezate în partea de jos a paginii, ca să fie ușor de găsit. Ne-am propus să menținem la minimum numărul lor. Notele de final numerotate conțin informații despre materialul-sursă. Peste acestea se poate sări, afară de cazul când ești un cititor eminamente studios. Când autorii materialului citat sunt menționați în text, uneori vom adăuga și o dată între paranteze – Smith (1982), de exemplu –, ca să îți fie mai ușor să te duci direct la bibliografie, fără a trebui mai întâi să găsești și nota de final (n.a.).



asta doresc. Împrumutând o exprimare a regretatului Milton Friedman, paternaliștii libertarieni cred cu tărie că oamenii trebuie să fie „liberi să aleagă”². Ne străduim să creăm politici publice care să protejeze sau să sporească libertatea noastră de alegere. Atunci când folosim termenul „libertarian” pentru a nuanța cuvântul „paternalism”, ne referim pur și simplu la păstrarea libertății. Iar când spunem „păstrarea libertății”, chiar la asta ne și referim: paternaliștii libertarieni vor ca oamenilor să le fie ușor să meargă pe propriul drum; nu vor să-i împovăreze pe cei care intenționează să-și exercite libertatea.

Aspectul paternalist rezidă în susținerea că este legitim pentru arhitecții alegerii să încerce să influențeze comportamentul oamenilor, pentru ca viața lor să fie mai lungă, mai sănătoasă și mai bună. Cu alte cuvinte, ne pronunțăm în favoarea unui efort conștient, din partea instituțiilor private, dar și a celor publice, de a dirija alegerile oamenilor în direcții care le vor face viața mai bună. Din punctul nostru de vedere, o politică de acțiune este „paternalistă” dacă încearcă să influențeze decizia de alegere într-un mod care-i ajută pe cei care aleg să trăiască mai bine, *conform propriilor lor aprecieri*³. Servindu-ne de unele constatări deja bine documentate din științele sociale, vom arăta că, în multe cazuri, indivizii iau decizii foarte proaste – decizii pe care nu le-ar fi luat dacă ar fi acordat atenția cuvenită chestiunii și dacă ar fi avut informații complete, capacități cognitive nelimitate și autocontrol total.

Paternalismul libertarian este un tip de paternalism relativ difuz, maleabil și neintruziv, pentru că alegerile nu sunt blocate, îngrădite sau mult îngreunate. Dacă oamenii vor să fumeze, să mănânce o mulțime de dulciuri, să-și aleagă un plan de asigurări medicale care nu li se potrivește sau să nu economisească nimic pentru pensie, paternaliștii libertarieni nu-i vor forța să procedeze altfel și nici măcar nu le vor face viața grea din



cauza asta. Totuși abordarea pe care noi o recomandăm întră realmente în categoria celor paternaliste, pentru că arhitecții alegerii din spațiul public și din cel privat nu se mulțumesc să sesizeze sau să pună în practică alegerile anticipate ale indivizilor, ci încearcă în mod conștient să-i determine pe oameni să se miște într-o direcție capabilă să le facă viața mai bună. Cu alte cuvinte, îi înghiontesc.

Un ghiont, în sensul în care îl vom folosi noi aici, este orice aspect de arhitectură a alegerii care modifică de o manieră previzibilă comportamentul oamenilor, dar fără a interzice nicio opțiune și fără a schimba în mod semnificativ stimulentele economice. Ca să conteze drept simplu ghiont, intervenția trebuie să fie ușor și ieftin de evitat. Ghionturile nu sunt dispoziții imperative. Să așezi fructele la nivelul privirii se consideră ghiont. Să interzici mâncarea cu aditivi, nu.

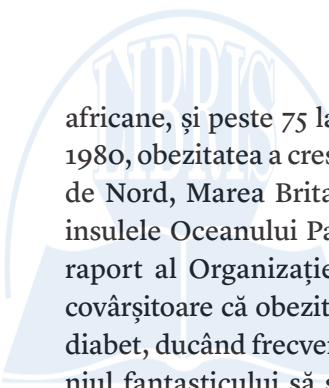
Multe dintre politicile publice pe care le recomandăm pot să fie și au fost implementate de sectorul privat (cu sau fără un ghiont din partea statului). Angajatorii, de exemplu, sunt arhitecți importanți ai alegerii, în multe dintre cazurile ilustrative pe care le vom prezenta mai departe. În domeniile unde există planuri de asigurări medicale și de pensie, suntem de părere că angajatorii le pot da angajaților unele ghionturi utile. Companiile private care vor să facă profit și să facă și un bine societății pot avea de câștigat din ghionturi care le direcționează atenția înspre protecția mediului, ajutând la reducerea poluării atmosferice (și la reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră). Dar, așa cum vom arăta, aceleași argumente care justifică paternalismul libertarian din partea instituțiilor private rămân valabile și în cazul autorităților statului.

Oameni și Econ-oameni – și de ce ghionturile pot să ajute

Cei care resping paternalismul susțin adeseori că oamenii se descurcă perfect să facă alegeri și, chiar dacă nu perfect, cu siguranță mai bine decât ar reuși oricine altcineva (mai ales dacă acel „altcineva” lucrează pentru guvern). Indiferent dacă au studiat sau nu vreodată economie la școală, mulți oameni par să fie, cel puțin implicit, ferm convinși de ideea de *homo economicus* sau „omul economic” – concepția potrivit căreia fiecare dintre noi gândește și alege infailibil bine și, ca atare, se încadrează în imaginia pe care manualele de științe ale economiei ne-o înfățișează în privința ființei umane.

Dacă te uiți într-un asemenea manual, vei afla că *homo economicus* poate să gândească la fel ca Albert Einstein, poate să stocheze în memorie tot atât informație cât Marele Albatru de la IBM și poate să dea dovadă de o forță a voinței cât a lui Mahatma Gandhi. Doar că lumea din jurul nostru nu-i deloc așa. Oamenii reali, în carne și oase, stau să cugete îndelung la rezultatul unei împărțiri cu rest, dacă n-au un calculator la îndemână; uneori, uită că e ziua de naștere a nevastei; și în dimineața de Anul Nou se trezesc mahmuri. Ei nu sunt *homo economicus*, ci *homo sapiens*. Ca să nu facem exces de limba latină, în continuare ne vom referi la aceste două specii umane, cea imaginară și, respectiv, cea reală, cu termenii „Econ-oameni” și „Oameni”.

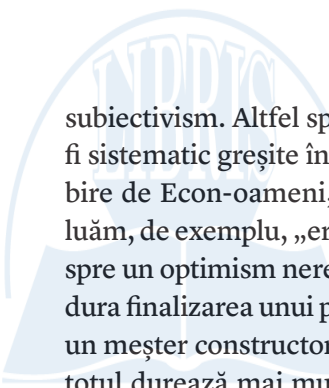
Gândește-te la problema obezității. Rata obezității se apropie azi de 20 la sută în Statele Unite și peste 60 la sută dintre americani sunt considerați fie obezi, fie supraponderali. La nivel mondial, avem vreun miliard de adulți supraponderali, dintre care 300 de milioane sunt obezi. Ratele obezității variază între niveluri sub cinci la sută în Japonia, China și unele țări



africane, și peste 75 la sută în zonele urbane din Samoa. Din 1980, obezitatea a crescut de trei ori în unele zone din America de Nord, Marea Britanie, Europa de Est, Orientul Mijlociu, insulele Oceanului Pacific, Australia și China, conform unui raport al Organizației Mondiale a Sănătății. Există dovezi covârșitoare că obezitatea sporește riscul de boală cardiacă și diabet, ducând frecvent la o moarte prematură. Ar fi de domeniul fantasticului să susții că toată lumea alege alimentația corectă sau o alimentație preferabilă uneia care ar putea fi produsă cu câteva ghionturi.

Sigur, oamenilor normali la cap le pasă și de gustul mâncării, nu doar de sănătate, iar mâncatul este o sursă de plăcere în sine și prin sine. Noi nu spunem că persoanele supraponderale se poartă neapărat irațional, dar respingem categoric ideea că toți sau aproape toți americanii și-ar alege în mod optim modul de alimentație. Ce e valabil în cazul alimentației e valabil și în cazul altor comportamente cu factori de risc, cum ar fi fumatul sau consumul de alcool, care produc anual peste 500 000 de decese premature. În privința alimentației, a fumatului și a consumului de alcool, nu se poate susține că alegerile din prezent ale oamenilor ar fi cele mai indicate în menținerea stării generale de bine. Într-adevăr, mulți fumători, băutori și oameni care mănâncă prea mult sunt dispuși să plătească pentru ca alții să-i ajute să ia decizii mai bune.

Sursa noastră primară de informații, aici, va fi însă știința emergentă a alegerii, constând din cercetări atent documentate de sociologi în ultimele patru decenii. Această cercetare a ridicat serioase dubii asupra raționalității multor judecăți de valoare și decizii pe care la iau oamenii. Ca să intre în categoria „Econ-oameni”, indivizii nu trebuie să facă previziuni perfecte (pentru asta ar fi nevoie de capacitate omniscientă!), dar este obligatoriu să facă previziuni nepărtinitoare, lipsite de orice

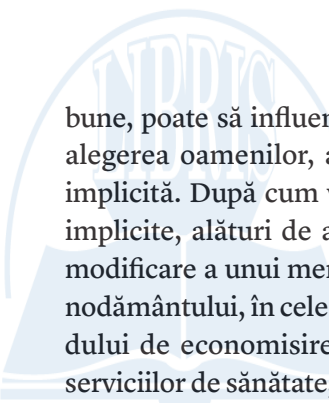


subiectivism. Altfel spus, previziunile pot fi greșite, dar nu pot fi sistematic greșite în aceeași direcție previzibilă. Spre deosebire de Econ-oameni, Oamenii greșesc în mod previzibil. Să luăm, de exemplu, „eroarea planificării” – tendința sistematică spre un optimism nerealist, când vine vorba să estimăm cât va dura finalizarea unui proiect. Pentru oricine a angajat vreodată un meșter constructor, nu va fi o prea mare surpriză să afle că totul durează mai mult decât crezi, chiar dacă ai idee despre eroarea planificării.

Sute de studii vin să confirme că previziunile oamenilor sunt defectuoase și părtinitoare. Nici felul în care oamenii iau decizii nu e prea strălucit. Din nou, ca să luăm doar un exemplu comun, gândește-te la ceea ce se numește „subiectivismul statu-quoului”, care e doar o denumire mai pretențioasă pentru inerție. Dintr-o serie întreagă de motive, pe care le vom explora mai departe, oamenii au o tendință marcată să accepte ideea de statu-quo sau de opțiune implicită.

Atunci când îți cumperi un telefon mobil nou, de exemplu, ai de făcut mai multe alegeri. Cu cât telefonul e mai fișos, cu atât ai în față mai multe asemenea alegeri, de la fundalul sonor al tonului de apel și până la de câte ori să sune telefonul înainte ca apelantul să fie redirijat spre căsuța vocală. Producătorul telefonului a ales o anume opțiune ca variantă implicită pentru fiecare dintre aceste alegeri. Studiile arată că, indiferent care ar fi alegerile implicite, mulți oameni se mulțumesc cu ele, chiar și atunci când miza este mult mai mare decât alegerea tonului pe care să-l aibă telefonul când sună.

Două sunt concluziile importante de tras din cercetarea de acest tip. În primul rând, că nu trebuie niciodată să subestimăm puterea inerției. În al doilea rând, această putere poate fi pusă la treabă. Dacă o companie privată sau o agenție guvernamentală crede că o anume politică de acțiune aduce rezultate mai

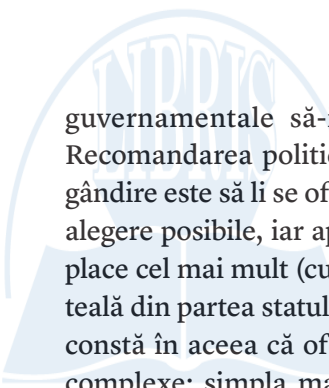
The logo for 'Nudge' is located in the top left corner. It features the word 'Nudge' in a stylized, rounded font, with a blue circular graphic element behind it.

bune, poate să influențeze într-un grad extraordinar de mare alegerea oamenilor, alegând politica respectivă ca variantă implicită. După cum vom arăta imediat, stabilirea opțiunilor implicite, alături de alte strategii aparent banale, de simplă modificare a unui meniu, pot avea efecte enorme asupra deznodământului, în cele mai variate domenii: de la creșterea gradului de economisire în rândul populației și îmbunătățirea serviciilor de sănătate, până la asigurarea unui număr suficient de organe pentru operații de transplant care salvează viața pacienților.

Efectele pe care le au niște opțiuni implicit judicious alese constituie doar unul dintre exemplele care ilustrează forța benefică a ghionturilor. În conformitate cu definiția noastră, un ghiont este orice factor care modifică semnificativ comportamentul Oamenilor, chiar dacă Econ-oamenii l-ar ignora. Econ-oamenii răspund în primul și-n primul rând la stimulente materiale. Dacă statul taxează suplimentar dulciurile, ei vor cumpăra mai puține dulciuri, dar nu se vor lăsa influențați de factori „irrelevanți“, cum ar fi ordinea de etalare a opțiunilor. Oamenii răspund și ei la stimulentele materiale, dar se lasă influențați și de ghionturi. Prin organizarea adecvată atât a stimulentele materiale, cât și a ghionturilor, ne putem îmbunătăți capacitatea de a le face oamenilor viața mai bună, contribuind la rezolvarea multora dintre problemele societății. Și putem face acest lucru în același timp în care stăruim să fie respectată libertatea de alegere a tuturor.

O falsă premisă și două concepții greșite

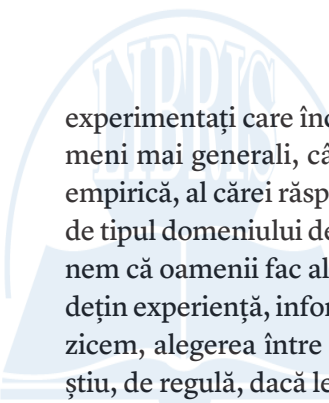
Mulți dintre cei care se pronunță pentru libertatea de alege-re resping orice fel de paternalism. Ei vor ca statul și autoritățile



guvernamentale să-i lase pe oameni să decidă singuri. Recomandarea politică standard izvorâtă din acest mod de gândire este să li se ofere oamenilor cât mai multe variante de alegere posibile, iar apoi să fie lăsați s-o aleagă pe cea care le place cel mai mult (cu cât mai puțină intervenție sau înghionteală din partea statului). Frumusețea acestui mod de gândire constă în aceea că oferă o soluție simplă la multe probleme complexe: simpla maximizare a (numărului și a varietății) posibilităților de alegere – și-atât! Această politică a fost promovată intens în multe domenii, de la educație și până la medicamentele pe rețetă sau planurile de asigurări. În unele cercuri, simpla maximizare a posibilităților de alegere a devenit o adevărată mantră politică. Câteodată, alternativa la această mantră este considerată a fi o variantă impusă de stat, persiflată cu termenul „politica mărimii universale“. Cei care se pronunță în favoarea maximizării putinței de alegere nu-și dau seama că rămâne loc destul între politica lor și cea a posibilității unice. Ei se opun paternalismului, sau așa își închipuie, și privesc ghionturile cu un ochi sceptic. Noi credem că scepticismul lor se bazează pe o premisă falsă și pe două concepții greșite.

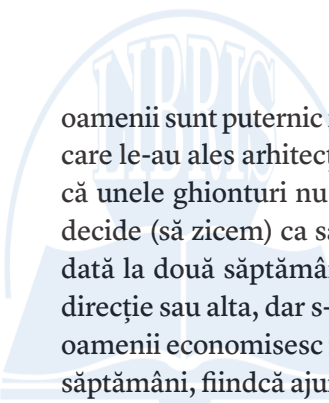
Premisa falsă este aceea că aproape toți oamenii, în aproape toate ocaziile, fac alegeri care sunt cele mai bune pentru ei sau măcar mai bune decât alegerile pe care le-ar face altcineva pentru ei. Noi susținem că această premisă este falsă – într-adevăr, falsă la modul evident. De fapt, considerăm că nimeni nu mai crede așa ceva, dacă stă puțin să reflecteze.

Hai să ne imaginăm că un începător într-ale șahului joacă o partidă împotriva unui șahist experimentat. În mod previzibil, novicele va pierde fix pentru că a făcut alegeri mai proaste – alegeri pe care un sfat înțelept le poate îmbunătăți cu mare ușurință. În multe privințe, consumatorii obișnuiți sunt niște novici, interacționând într-o lume populată de profesioniști



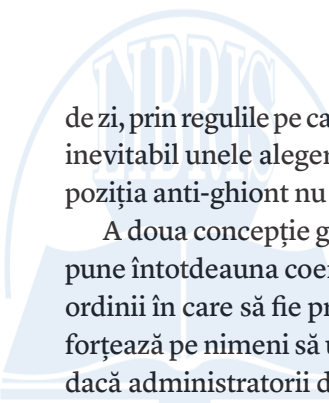
experimentații care încearcă să le vândă diverse lucruri. În termeni mai generali, cât de bine aleg oamenii este o întrebare empirică, al cărei răspuns va diferi, cel mai probabil, în funcție de tipul domeniului despre care vorbim. Pare rezonabil să spunem că oamenii fac alegeri bune în contexte în privința cărora dețin experiență, informații pertinente și feedback prompt – să zicem, alegerea între mai multe feluri de înghețată. Oamenii știu, de regulă, dacă le place aroma de ciocolată, de vanilie, de cafea, de căpșuni sau altceva. Deciziile lor nu mai sunt chiar atât de bune în contexte în care nu au experiență și le lipsesc informațiile pertinente și în care feedbackul este lent sau oferit mai rar – să zicem, când au de ales între fructe și înghețată (unde efectele pe termen lung sunt lente și feedbackul este prost) sau când au de ales între tratamente medicale diferite ori opțiuni de investiții diferite. Dacă ți se pun în față 50 de scheme de asigurări medicale cu medicamente compensate, fiecare având multiple condiții diferite, nu strică deloc să poți beneficia de o mână de ajutor. Cât timp procesul de decizie nu este unul perfect, unele schimbări în arhitectura alegerii ar putea să le facă oamenilor viața mai bună (judecând după preferințele lor, și nu după părerea unui birocrat guvernamental!). După cum vom încerca să arătăm mai departe, nu doar că e posibil să gândim o arhitectură a alegerii care să le facă oamenilor viața mai bună, ci, în multe cazuri, e chiar ușor.

Prima concepție greșită este că se poate evita influențarea alegerii oamenilor. În multe situații, vreo organizație sau agenție guvernamentală *trebuie* să facă o alegere care va avea efecte asupra comportamentului unor oameni. Nu ai cum, în asemenea situații, să eviți ghiontul într-o direcție sau alta și, indiferent dacă sunt intenționate sau nu, aceste înghiontări vor influența ceea ce aleg oamenii. Așa cum s-a ilustrat prin exemplul cantinelor conduse de Carolyn, alegerile pe care le fac



oamenii sunt puternic influențate de elementele conceptuale pe care le-au ales arhitecții alegerii. Este foarte adevărat, desigur, că unele ghionturi nu sunt intenționate – angajatorii ar putea decide (să zicem) ca salariile să fie plătite o dată pe lună sau o dată la două săptămâni, fără intenția de a le da ghiont într-o direcție sau alta, dar s-ar putea să aibă surpriza să descopere că oamenii economisesc mai mult când sunt plătiți la fiecare două săptămâni, fiindcă ajung ca, de două ori pe an, să încaseze bani de trei ori într-o singură lună. Tot atât de adevărat este că instituțiile publice și private pot năzui la un soi sau altul de neutralitate – de exemplu, alegând la întâmplare sau încercând să-și dea seama ce anume dorește majoritatea. Dar ghionturile neintenționate pot avea efecte majore, iar în unele contexte aceste forme de neutralitate sunt neatrăgătoare; vom da peste multe asemenea exemple.

Unii vor fi foarte mulțumiți să accepte această idee pentru instituțiile private, dar vor obiecta cu înverșunare împotriva eforturilor statului de a influența alegerea, în scopul de a le îmbunătăți viața oamenilor. Ei se tem că nu se poate avea încredere în competența sau în buna intenție a autorităților. Îngrijorarea lor este că demnitarii aleși și cei numiți își vor pune pe primul loc propriile interese sau vor acorda atenție prioritară scopurilor egoiste ale unor grupuri de interese private. Împărtașim și noi aceste temeri. În particular, suntem în mod clar de acord că, în ceea ce-i privește pe reprezentanții statului, riscul de eroare, părtinire și exces este unul foarte real și chiar serios, câteodată. Dăm întâietate ghionturilor, în fața comenzilor, a cerințelor și a interdicțiilor, parțial din acest motiv. Dar autoritățile statului, cu nimic mai puțin decât cantinele (pe care le administrează nu rareori instituții ale statului), trebuie să asigure puncte de pornire, de un fel sau altul. Ceea ce nu se poate evita. Așa cum vom sublinia în continuare, ele fac acest lucru zi



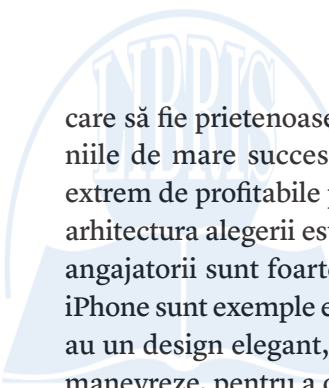
de zi, prin regulile pe care le stabilesc, în moduri care influențează inevitabil unele alegeri și rezultate. Din acest punct de vedere, poziția anti-ghiont nu folosește la nimic – e, la propriu, o frână.

A doua concepție greșită este aceea că paternalismul presupune întotdeauna coerciție. În exemplul cu cantinele, alegerea ordinii în care să fie prezentate produsele oferite nu obligă, nu forțează pe nimeni să urmeze un regim alimentar anume, chiar dacă administratorii de genul lui Carolyn ar putea alege un tip de aranjament al sortimentelor de mâncare din rațiuni care sunt paternaliste – în sensul în care folosim noi termenul aici. Ar avea cineva ceva de obiectat dacă fructele și salatele ar fi așezate înaintea deserturilor preparate cu zahăr, în cantina unei școli generale, dacă rezultatul ar fi acela de a-i determina pe copii să mănânce mai multe mere și mai puține batoane de ciocolată? Întrebarea se modifică fundamental dacă, în loc de copii, avem adolescenți sau chiar adulți? Din moment ce nu se pune problema coerciției, noi credem că unele tipuri de paternalism ar trebui să fie admise chiar și de cei care îmbrățișează necondiționat libertatea de alegere.

În domenii atât de variate ca economisirea, donarea de organe, căsătoria și îngrijirea sănătății, noi vom oferi sugestii concrete și specifice, în concordanță cu abordarea noastră generală. Iar când insistăm ca alegerile să rămână nerestricționate, considerăm că riscurile de ne trezi cu modele inepte sau chiar corupte se reduc. Libertatea de alegere este cea mai bună pavăză împotriva arhitecturii deficitare a alegerii.

Ce poate face arhitectura alegerii

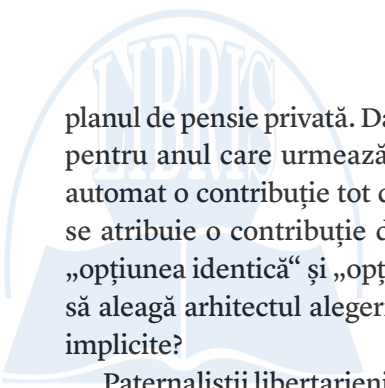
Arhitecții alegerii pot aduce îmbunătățiri majore în existența celor din jur, prin proiectarea unor medii de muncă și de viață



care să fie prietenoase cu utilizatorii lor. Multe dintre companiile de mare succes i-au ajutat pe oameni sau au devenit extrem de profitabile pe piață tocmai din acest motiv. Uneori, arhitectura alegerii este extrem de vizibilă, iar consumatorii și angajatorii sunt foarte încântați de ea. (Dispozitivele iPod și iPhone sunt exemple elocvente în acest sens, pentru că nu doar au un design elegant, ci utilizatorului îi este foarte ușor să le manevreze, pentru a obține ceea ce dorește de la ele.) Alteori, este considerată ca de la sine înțeleasă și i-ar prinde bine dacă i s-ar acorda mai multă atenție.

Să luăm drept exemplu un caz de la propriul nostru angajator, Universitatea din Chicago. La fel ca mulți alți angajatori de mari dimensiuni, universitatea noastră are o perioadă de „înscrisere liberă“, în luna noiembrie a fiecărui an, în care angajaților li se permite să-și revizuiască selecția făcută în privința unor beneficii extrasalariale, cum ar fi asigurările medicale private și planurile de pensie private. Angajații trebuie să facă alegerile online. (Celor care nu au acces la internet în alt mod li se pun la dispoziție calculatoare publice.) Angajații primesc prin poștă un pachet de materiale scrise prin care li se explică posibilitățile de alegere și li se dau instrucțiuni cum să se înregistreze online ca să-și exprime opțiunea. De asemenea, primesc mesaje de reamintire, prin poșta clasică și prin cea electronică.

Fiindcă angajații sunt și ei oameni, unii uită să se înregistreze, deci este crucial ca angajatorii să decidă care vor fi opțiunile implicite, pentru acești oameni ocupați și cu mintea în altă parte. Ca să simplificăm, să zicem că există două variante: celor care nu fac nicio alegere activă li se poate lua în considerare drept opțiune implicită cea pe care au ales-o în anul precedent sau alegerea lor poate fi setată înapoi pe „zero“. Să zicem că angajata Janet a contribuit anul trecut cu 1 000 de dolari la

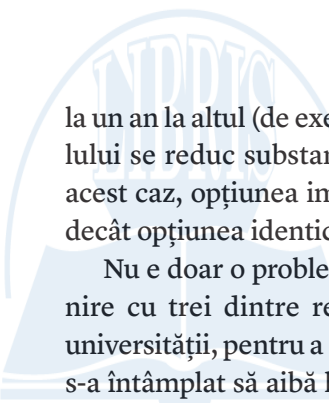


planul de pensie privată. Dacă Janet nu face nicio alegere activă pentru anul care urmează, o alternativă ar fi să i se atribuie automat o contribuție tot de 1 000 de dolari; cealaltă ar fi să i se atribuie o contribuție de zero dolari. Putem să le numim „opțiunea identică” și „opțiunea înapoi la zero”. Cum ar trebui să aleagă arhitectul alegerii între aceste două posibile opțiuni implicite?

Paternaliștii libertarieni ar prefera să seteze opțiunea implicită întrebând ce și-ar dori în realitate angajații aflați în poziția lui Janet, dacă ar sta să reflecteze. Chiar dacă acest principiu nu duce întotdeauna, poate, la o alegere clară, este cu siguranță mai indicat decât să alegem la întâmplare sau să stabilim ca variantă implicită pentru toate fie „opțiunea identică”, fie pe cea „înapoi la zero”. De exemplu, e o variantă mai mult decât rezonabilă să presupunem că cei mai mulți angajați nu și-ar dori să-și anuleze asigurarea medicală masiv subvenționată de angajator. Așadar, pentru asigurarea de sănătate privată, opțiunea implicită identică (același plan de asigurare ca anul trecut) este de departe preferabilă față de opțiunea implicită înapoi la zero (adică fără asigurare).

Compară această situație cu cea a „contului flexibil de cheltuieli”, în care angajatul pune deoparte în fiecare lună o sumă de bani din salariu, care poate fi cheltuită pentru acoperirea anumitor tipuri de cheltuieli (cum ar fi servicii medicale neacoperite de asigurare sau servicii de îngrijire a copilului). Banii virați în acest cont trebuie să fie cheltuiți în fiecare an, altfel se pierd,* iar cheltuielile previzionate pot să difere foarte mult de

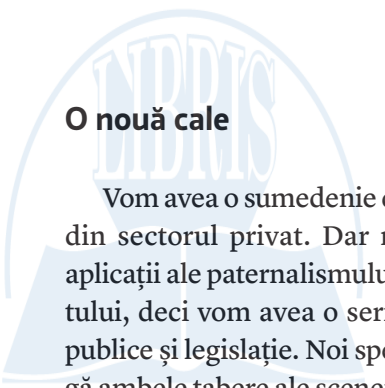
* În prezent, sub noua lege Patient Protection and Affordable Care Act (PPACA) sau „Obamacare”, angajații pot să reporteze în anul următor maximum 500 de dolari. Până în 2010, banii necheltuiți îi reveneau angajatorului la sfârșitul anului. Avantajul unui cont flexibil de cheltuieli este că nu se supune impozitului pe salariu (n.t.).



la un an la altul (de exemplu, cheltuielile pentru îngrijirea copilului se reduc substanțial după ce copilul intră la școală). În acest caz, opțiunea implicită zero probabil are mai mult sens decât opțiunea identică.

Nu e doar o problemă ipotetică. Noi am avut odată o întâlnire cu trei dintre responsabili administrativi superiori ai universității, pentru a discuta probleme similare, întâlnire care s-a întâmplat să aibă loc fix în ultima zi a perioadei anuale de înscriere liberă. Noi am pomenit de acest lucru și am întrebat dacă administratorii au ținut minte să respecte și ei termenul-limită. Unul a spus că plănuia s-o facă mai târziu în cursul zilei și s-a bucurat că i-am adus aminte. Un al doilea a recunoscut că uitase, iar al treilea a spus că spera ca soția lui să-și fi amintit s-o facă! Apoi am revenit la chestiunea opțiunii implicite care trebuia stabilită pentru un program de reducere suplimentară a salariului (un program de economisire cu scutire de impozit). Până în acel moment, opțiunea implicită fusese cea „înapoi la zero”. Dar, din moment ce se putea opri oricând contribuția la acest program, grupul a fost unanim de acord că ar fi mai bine să se revină la opțiunea implicită „la fel ca anul trecut”. Suntem convinși că mulți profesori veșnic absenți și uituci vor avea o pensie mai confortabilă, drept rezultat.

Acest exemplu ilustrează câteva principii elementare de bună arhitectură a alegerii. Cei care aleg sunt oameni, deci proiectanții ar trebui să le facă viața cât mai ușoară posibil. Trimite-le mesaje de reamintire, iar apoi încearcă să reduci la minimum costurile impuse celor care, oricât de mult te străduiești tu (și se străduiesc și ei), sunt neatenți. Precum vom vedea imediat, aceste principii (și multe altele) pot fi aplicate atât în sectorul public, cât și în cel privat, și este loc berechet să se meargă mai departe decât se face în prezent.

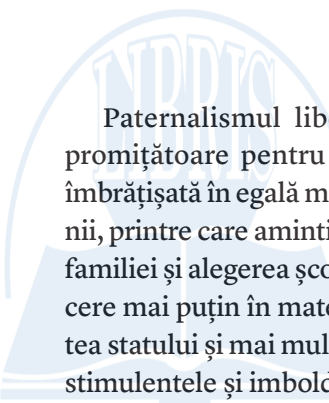


O nouă cale

Vom avea o sumedenie de lucruri de spus despre ghionturile din sectorul privat. Dar multe dintre cele mai importante aplicații ale paternalismului libertarian se găsesc în ograda statului, deci vom avea o serie de recomandări pentru politicile publice și legislație. Noi sperăm ca aceste recomandări să atragă ambele tabere ale scenei politice. Într-adevăr, noi credem că politicile sugerate de paternalismul libertarian pot fi îmbrățișate și de conservatori, și de liberali. Deja unele dintre aceste politici publice au fost adoptate de David Cameron, liderul Partidului Conservator din Marea Britanie, dar și de Barack Obama, candidatul nominalizat de Partidul Democrat la președinția Statelor Unite. Un motiv capital este acela că multe dintre ele nu costă nimic sau aproape nimic: ele nu aruncă nicio povară pe umerii contribuabililor.

Mulți membri ai Partidului Republican din Statele Unite caută acum să nu se rezume la simpla opoziție față de ceea ce face guvernul în funcție. Așa cum a arătat experiența cu uraganul Katrina, statul trebuie adeseori să intervină, pentru că este singura cale prin care resursele necesare pot fi mobilizate, organizate și puse la treabă. Republicanii vor ca oamenii să trăiască mai bine; pur și simplu, se arată sceptici, și pe bună dreptate, în privința eliminării opțiunilor.

Dinspre partea lor, mulți democrați sunt dispuși să renunțe la entuziasmul lor pentru planificarea guvernamentală agresivă. Democrații raționali cu siguranță speră că instituțiile statului pot să le facă oamenilor viața mai bună. Dar în multe domenii, democrații au ajuns să fie de acord că libertatea de alegere este un fundament benefic și chiar indispensabil pentru politica publică. Există realmente aici o bază reală pentru a se depăși divizarea partizană.

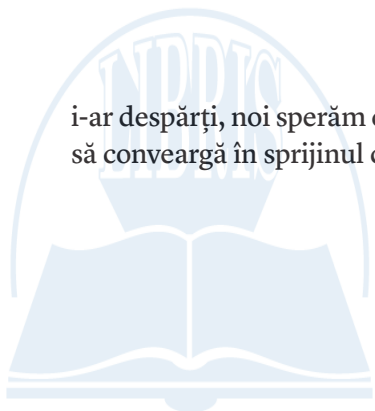


Paternalismul libertarian, credem noi, este o temelie promițătoare pentru bipartizanat – o atitudine care să fie îmbrățișată în egală măsură de ambele partide. În multe domenii, printre care amintim aici doar protecția mediului, legislația familiei și alegerea școlii, vom susține ideea că buna guvernare cere mai puțin în materie de coerciție și constrângere din partea statului și mai mult în materie de libertate de alegere. Dacă stimulentele și îmboldurile vor înlocui cerințele și prohibițiile, statul va fi mai mic și, deopotrivă, mai modest. Așadar, ca să fie limpede: *nu suntem pentru un stat mai extins, ci doar pentru o guvernare mai bună.*

De fapt, avem dovezi că optimismul nostru (despre care admitem că ar putea fi o înclinație subiectivă) este mai mult decât un mod de a vedea lucrurile în roz. Paternalismul libertarian în privința economisirii, despre care vom vorbi în capitolul 6, s-a bucurat de o susținere entuziastă și bipartizană în Congres, inclusiv din partea unor foști și actuali senatori conservatori, ca Robert Bennett (senator de Utah din partea Partidului Republican) și Rick Santorum (senator de Pennsylvania), și a unora liberali, din partea Partidului Democrat, cum ar fi Rahm Emanuel, senator de Illinois. În 2006, câteva dintre ideile-cheie au fost transpuse în lege, fără mare tam-tam. Noua lege îi va ajuta pe mulți americani să trăiască mai confortabil la pensie, cu un cost aproape neglijabil pentru contribuabili.

Pe scurt, paternalismul libertarian nu este nici de stânga, nici de dreapta, nici al democraților, nici al republicanilor. În multe direcții de acțiune, cei mai cugetați dintre democrați își depășesc entuziasmul pentru programele care elimină posibilitatea de alegere. În multe direcții de acțiune, cei mai cugetați dintre republicani renunță la opoziția de reflex automat în fața inițiativelor guvernamentale constructive. Oricâte deosebiri

i-ar despărți, noi sperăm că ambele tabere se vor arăta dispuse să conveargă în sprijinul câtorva ghionturi delicate.





**Partea
întâi**

Oameni
și Econ-oameni

1 | Preferință și eroare

Uită-te puțin, dacă nu îți e cu supărare, la aceste două măsuțe.

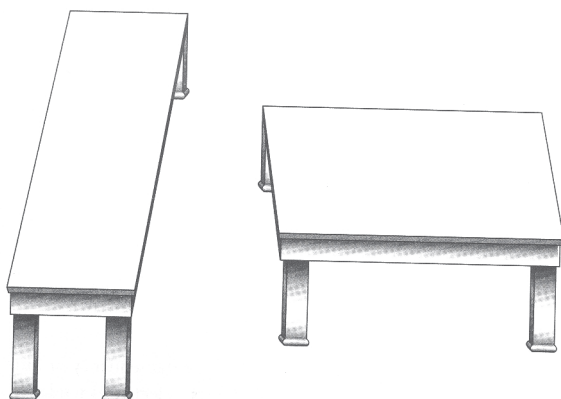


Figura 1.1. Două măsuțe (Adaptare după Shepard, [1990])

Să zicem să te gândești care dintre ele ar merge mai bine ca măsuță de cafea în camera ta de zi. Care ați zice că sunt dimensiunile celor două măsuțe? Dați o estimare a raportului dintre lungimea și lățimea fiecăreia. Așa, la ochi.

Dacă ești ca majoritatea oamenilor, crezi că măsuța din stânga e mult mai lungă și mai îngustă decât cea din dreapta. Estimările tipice ale raportului dintre lungime și lățime sunt de 3:1 pentru masa din stânga și 1,5:1 pentru cea din dreapta. Acum, ia o ruletă sau o riglă și măsoară-le pe fiecare. Vei constata că tăbliile celor două măsuțe sunt identice. Măsoară-le până te