

Ричард Х. Талер
Кас Р. Сънстейн

ПОБУТВАНЕ

По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие

София, 2014

Преводът е направен по изданието:
RICHARD H. THALER, CASS R. SUNSTEIN
NUDGE
IMPROVING DECISIONS ABOUT
HEALTH, WEALTH, AND HAPPINESS
Yale University Press
New Haven & London

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2008 by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein

© Лъчезар Стаматов, превод, 2014
© Издателство „Изток-Запад“, 2014

ISBN 978-619-152-405-1

**РИЧАРД Х. ТАЛЕР
КАС Р. СЪНСТЕЙН**

ПОБУТВАНЕ

**ПО-ДОБРИТЕ РЕШЕНИЯ ЗА
ЗДРАВЕ,
БЛАГОСЪСТОЯНИЕ
И ЩАСТИЕ**

Превод от английски
Лъчезар Стаматов
Редактор
Мария Трифонова



*За Франс, която прави всичко в живота по-хубаво –
дори и тази книга.*

– Р.Х.Т.

За Ейлин, която знае кога да побутне баща си.

– К.Р.С.

СЪДЪРЖАНИЕ

Благодарности.....	7
Предговор.....	9

Част I

Хора и екони / 27

Глава 1	
Грешки и предразсъдъци.....	29
Глава 2	
Устояване на изкушението.....	57
Глава 3	
Следване на стадото.....	73
Глава 4	
Кога имаме нужда от побутване.....	97
Пета глава	
Архитектура на избора.....	109

Част II

Пари / 131

Глава 6	
Спести повече утре.....	133
Глава 7	
Наивни инвестиции.....	149
Глава 8	
Кредитните пазари.....	163

Глава 9	
Приватизация на социалното осигуряване:	
Стил шведска маса.....	177

Част III

Здраве / 191

Глава 10	
Лекарствата с рецепта: Част Д.....	193
Глава 11	
Как да увеличим	
процента на даряване на органи.....	213
Глава 12	
Да спасим планетата	223

Част IV

Свобода / 243

Глава 13	
Да приватизираме браковете.....	245

Част V

Възражения и допълнения / 261

Глава 14	
Дузина побутвания.....	263
Глава 15	
Възражения.....	273
Глава 16	
Третият път	295
Бележки	297

БЛАГОДАРНОСТИ

Изследванията, проведени за целите на тази книга, не биха били възможни без финансовата подкрепа на Факултета по бизнес и право към Чикагския университет, както и без щедрата подкрепа на фондация „Джон Темпълтън“ под формата на субсидия, отпусната на Центъра за изследване на решенията.

Много хора ни помогнаха при написването на книгата. Сидел Крамър, нашият агент, ни даваше чудесни съвети през цялото време. Редакторът ни Майкъл О'Маили направи ценни предложения за ръкописа, а Дан Хийтън изгледи изказа ни със стил и добро чувство за хумор. Специални благодарности на звездния ни изследователски екип, който работи в продължение на две лета. Той включва Джон Балц (който получава двойни благодарности за това, че ни изтърпя), Рейчъл Дизърд, Кейси Дронк, Матю Джонсън, Хейди Лиу, Брет Рейнълдс, Матю Тоуксън и Адам Уелс. Ким Барткоу ни оказа безценна помощ с дизайна на корицата и художественото оформление.

Участието на много от колегите ни спомогна книгата да стане по-добра. За съветите, прозренията и дори за няколко побутвания отвъд рамките на приятелството и задълженията благодарим на Шломо Бенарци, Елизабет Емънс, Ник Епли, Дан Гилбърт, Том Гилович, Джонатан Гурян, Джъстин Хейстингс, Ерик Джонсън, Кристин Джолс, Даниел Канеман, Емир Каменица, Дийн Карлън, Дейвид Лайънхарт, Майкъл Люис, Бриджит Мадриан, Кейд Маси, Фил Меймин, Сендил Мълайнатан Дон Норман, Ерик Поснър, Ричард Познър, Рагу Раджан, Денис Рийган, Том Ръсел, Джеси Шапиро, Елдър Шафир, Дженифър Тешър, Една Улман-Маргали, Ейдриан Вермул, Ерик Уонър, Елк Уибър, Роман Уейл, Сюзан Удуърд и Марион Робъл. Най-безпо-

щадните и мъдри съвети дойдоха от Франс Леклерк и Марта Нъсбаум. Специални благодарности на Франс и Марта за многобройните подобрения, които внесоха в книгата. Вики Дрозд помогна във всичко, както винаги, и се увери, че всички от изследователския екип ще получат възнаграждението си, което те искрено оцениха. Благодарни сме на Елин Рудик-Сънстейн за полезните дискусии, търпението, усета за поведенческа икономика и винаги ведрото настроение.

Също така дължим специална благодарност на персонала на ресторант „Нудълс“ на 57-ма улица. В продължение на години те ни хранеха и изслушваха плановете и дискусиите ни по повод книгата. Ще се върнем там още следващата седмица.

За международното издание бихме искали отново да благодарим на „архитекта“ на нашата книга – Джон Балц, както и на Крис Хси, Дан Мълдун, Чиара Монтикон и Адеър Търнър.

ПРЕДГОВОР

СТОЛОВАТА

Каролин е директор на службата по хранене в училищната мрежа на голям град. Под неин контрол са училищните столови, в които се хранят стотици хиляди деца всеки ден. Тя е специалист в областта на храненето с магистърска степен, креативна личност, която обича да гледа на нещата по нетрадиционен начин.

Една вечер, докато споделя бутилка вино със своя приятел Адам – мениджмънт консултант в областта на статистиката, който има опит в работата с вериги магазини – се ражда интересна идея. Те решават да проведат няколко експеримента, за да проверят дали – без да променят съдържанието на менюто – начинът, по който храната е представена и подредена, би могъл да повлияе на избора на децата. Каролин дава на директорите на дузина училища инструкции как да бъдат изложени различните храни. В някои училища десертите се слагат отпред, в други – най-отзад, а в трети се подреждат отделно. Позиционирането на някои храни също варира в различните училища. В някои от тях на нивото на очите се поставят пържени картофи, а в други – салатата от моркови.

Въз основа на своя опит Адам смята, че резултатите ще са поразителни. И се оказва прав. Само чрез пренареждане на столовата Каролин успява както да увеличи, така и да намали консумацията на много от храните с до 25%. Тя научава голям урок: че както възрастните, учениците могат да бъдат силно повлияни от малките промени в контекста. Това знание може да бъде използвано за различни цели. Например Каролин вече знае, че може да увеличи консумацията на здравословни храни и да намали тази на вредните.

В процеса на със сътрудничество със стотици училища и с екип от магистри доброволци, наети да събират и анализират данните, Каролин вярва, че вече има съществен контрол върху избора на децата и обмисля какво би могла да направи с новооткритата си власт. Ето някои от предложенията, които нейните искрени, но понякога злонамерени приятели и колеги, ѝ дават:

1. Да подреди храната така, че на първо място да стои здравето на учениците.
2. Подредането на храните да бъде на случаен принцип.
3. Да подреди щандовете така, че децата да се спират на същата храна, която по принцип биха избрали.
4. Да увеличи продажбите на храни от доставчиците с най-изгодни оферти.
5. Да увеличи печалбите. И толкова.

Първата опция е очевидно привлекателна, но същевременно изглежда натрапчива и дори патерналистична. Но останалите са дори по-лоши! Втората опция – позиционирането на храните на случаен принцип – изглежда като справедливо, принципно и в известен смисъл неутрално решение. Но ако позиционирането на храната е напълно случайно, това би означавало, че децата в някои училища ще получават по-нездравословна храна в сравнение с останалите. Желателно ли е това? Трябва ли Каролин да избере този неутрален вариант, след като лесно може да допринесе, поне частично, за по-доброто здраве на учениците?

Третата опция може да се разгледа като благороден опит да се избегне външната намеса. Може би това е единственият наистина неутрален ход и Каролин трябва да се съобрази с желанията на учениците (поне в случаите с по-големите); но стана ясно, че това е трудно осъществимо. Експериментът на Адам показва, че изборът на децата зависи от начина на подредане на храните. Какви тогава са техните истински предпочитания? Как би могла тогава Каролин да установи какво биха избрали децата „сами“? Невъзможно е в една столова храната да не бъде подредена по никакъв критерий.

Четвъртата опция вероятно би се харесала на някой измамник на мястото на Каролин, тъй като манипулацията с подредбата на храните би добавила още една възможност към арсенала му от методи за упражняване на власт. Но тя е честен и почтен човек и дори не обмисля тази опция. Точно както второто и третото, петото предложение също притежава известна привлекателност, особено ако Каролин смята, че най-добрата столова е тази, която печели най-много. Но трябва ли да се стреми към увеличаване на приходите, ако резултатът ще се отрази негативно на здравето на децата? Тя все пак работи за тези училища.

Каролин е това, което ще наричаме „архитект на избора“. Този архитект е отговорен за организацията на контекста, в който хората вземат решения. Въпреки че Каролин е плод на нашето въображение, в действителност много хора се оказват в ситуация, в която заемат ролята на архитект на избора. В повечето случаи – без да го осъзнават. Ако изготвяте бюлетините, с които хората гласуват, вие сте архитект на избора. Ако сте лекар и трябва да обясните на пациента си различните възможности за лечение, вие сте архитект на избора. Ако изготвяте формуляра, който новите служители попълват при включването си в здравноосигурителния план на компанията, вие сте архитект на избора. Ако сте родител и обяснявате на сина или дъщеря си възможните варианти за образование, вие сте архитект на избора. Ако сте търговец, вие също сте архитект на избора – но това вече го знаете.

Могат да се направят много паралели между архитектурата на избора и по-традиционните форми на архитектура. Вероятно най-важният от тях е, че не съществува „неутрален дизайн“. Представете си работата по архитектурата на нова академична сграда. Пред архитекта са поставени някои изисквания. Трябва да има място за 120 офиса, 8 класни стаи, 12 стаи за срещи и т.н. Сградата трябва да се построи върху определен парцел. В хода на работата ще се появят стотици други ограничения – правни, естетически и практически. Трябва да се предвидят врати, стълби, прозорци и коридори. Привидно произволни решения като това къде да бъдат ситуирани тоалетните ще имат, макар и недоловимо, влияние върху това как хората в сградата си вза-

имодействат. Всяко посещение на тоалетната създава възможност за среща с колеги (за добро или лошо). Добрата сграда не е просто привлекателна, тя трябва да „работи“.

Както ще видим, дребни и на пръв поглед незначителни детайли могат да имат силно влияние върху поведението на хората. Добре е да се възприеме като правило, че „всичко има значение“. В много случаи влиянието на тези дребни детайли идва от насочването на вниманието на потребителите в определена посока. Прекрасен пример за този принцип можем да открием не къде да е, а в мъжката тоалетна на летище „Шипхол“ в Амстердам. Върху всеки писоар е гравирано изображението на муха. Причината за това е, че мъжете обикновено не обръщат внимание на това къде се прицелват, но ако видят мишена, вниманието – а оттам и точността – се повишават съществено. Според човека, комуто е хрумнала тази идея, тя прави чудеса. „Подобрява точността – казва Ад Кийбуум. – Ако човек види муха, той се прицелва в нея.“ Кийбуум, който е икономист, е отговорен за разширяването на сградата на летището. След като неговият екип гравира писоарите, установяват, че пръските намаляват с до 80%.¹

Прозрението, че „всичко има значение“, може едновременно да парализира и да даде нови сили. Добрите архитекти осъзнават, че дори да не могат да построят перфектната сграда, могат да вземат определени дизайнерски решения за по-добър ефект. Отворените стълбища например биха довели до повече движение и взаимодействие на работното място. И точно както архитектът трябва да построи конкретна сграда, така и един архитект на избора като Каролин трябва да избере определена подредба на различните храни, с което да повлияе за по-здорово-словното хранене на учениците. Тя може да побутва.^A

^A Да побутнеш (to nudge) означава да бутнеш/тласнеш леко в определена посока, да сръчкаш нежно в ребрата (например с лакът). Този, който побутва, го прави с определена цел – да предупреди, да напомни, да обърне вниманието към.

И още нещо за архитектурата на тази книга по отношение на бележки под линия и индекси. Бележки като тази, които си струва да се прочетат успоредно с четенето на книгата, защото се състоят от

ЛИБЕРТАРИАНСКИ ПАТЕРНАЛИЗЪМ

Ако смятате, че въпреки всичко Каролин трябва да се възползва от възможността да побутне децата към храна, която е по-добра за тях, т.е. първата опция, значи ви приветстваме в нашето ново движение: *либертарианския патернализъм*. Наясно сме, че това не е термин, който читателите веднага ще възприемат. И двете думи са някак отблъскващи и натоварващи със стереотипи от популярната култура и политиката. Освен това двете понятия звучат противоречиво. Защо да обединяваме две противоречащи си концепции? Защото смеем да твърдим, че ако термините са разбрани правилно, тогава и двете понятия са просто отражение на здравия разум и са далеч по-привлекателни заедно, отколкото поотделно. Проблемът на въпросните термини е, че вече са присвоени от догматици.

Либертарианският аспект на стратегиите ни е заложен в простото убеждение, че като цяло хората трябва да са свободни да правят каквото пожелаят и да се стремят да избягват неблагоприятни ситуации. Заимствайки фраза от Милтън Фрийдмън, либертарианските патерналисти настояват хората да бъдат „свободни да избират“². Ние се стремим да създаваме политики, които поддържат или увеличават правото на избор. Когато използваме термина *либертариански*, за да определим значението на термина *патернализъм*, просто имаме предвид нещо, което запазва свободата. И когато казваме „запазващо свободата“, наистина го мислим. Либертарианските патерналисти желаят да улеснят хората да следват своя път; те не искат да обременяват тези, които искат да упражняват своята свобода.

любопитни факти или пояснения, са поставени в края на страниците, за да са леснодостъпни. Постарахме се да ги ограничим максимално. Индексите в края на книгата съдържат информация за източниците ни и предполагахме, че ще бъдат подминати от всички, освен от *най-научните* ни читатели. Също така се опитахме да улесним читателите си в търсенето из библиографията, като след много имена сложихме дата в скоби – например: Смит (1982).

Патерналистичният аспект е заложен в твърдението, че архитектите на избора имат основание да се опитват да повлияят на поведението на хората, за да направят живота им по-дълъг, здравословен и приятен. С други думи, ние защитаваме съзнателните усилия на институции от частния сектор или правителството да насочват избора на хората в посока, която да подобри живота им. Според нашето разбиране една политика е „вмешателска“, когато се опитва да повлияе на избора по начин, по който ще подобри живота на избиращите съобразно *тяхната собствена преценка*.³ Въз основа на установените открития в социалните науки искаме да покажем, че в много случаи хората правят доста лоши избори – избори, които не биха направили, ако бяха внимавали и имаха на разположение цялата необходима информация, неограничени когнитивни способности и пълен самоконтрол.

Либертарианският патернализъм е сравнително слаб, деликатен и ненаатрапчив вид вмешателство, тъй като изборите не се блокират, отклоняват или обременяват. Ако хората искат да пушат, да ядат прекомерни количества бонбони, да изберат неподходящ здравноосигурителен план или да не спестяват за пенсия, либертарианските патерналисти няма да ги принудят да направят обратното, нито ще усложнят тяхното положение. Въпреки това подходът, който препоръчваме, се смята за вмешателски, защото частните и обществени архитекти на избора не просто се опитват да проследят и приложат това, което хората очакват. Те по-скоро съзнателно се опитват да придвижат хората в посока, която ще подобри живота им. Те побутват.

Побутването, както ще го наричаме, е всеки аспект от архитектурата на избора, който променя поведението на хората по предвидим начин, без да им забранява определени варианти и без да променя съществено икономическите им подбуди. За да се приеме за побутване, намесата трябва да може лесно и евтино да бъде избегната. Побутванията не са заповеди. Да се сложи плод на нивото на очите, това е побутване. Забраната на нездравословните храни – не.

Много от политиките, които препоръчваме, могат да бъдат – и дори вече са – прилагани от частния сектор (с или без по-

бутване от правителството). Работодателите например са важни архитекти на избора в много от примерите, които даваме в тази книга. Смятаме, че в области като здравноосигурителните и пенсионноосигурителните планове, работодателите биха могли да побутнат служителите си в правилната посока. Частните компании, които се стремят да трупат печалби, но и да правят добро, могат да спечелят дори от екологични побутвания, помагайки да се ограничи например замърсяването на въздуха (и емисиите на парниковите газове). Но както ще покажем, същите аргументи, които оправдават либертарианския патернализъм от страна на частните институции, са валидни и за правителството.

ХОРА И ЕКОНИ: КАК МОГАТ ДА ПОМОГНАТ ПОБУТВАНИЯТА

Тези, които отричат вмешателството, често твърдят, че хората се справят чудесно, когато са изправени пред избор, или ако не чудесно, то със сигурност по-добре от някой друг на тяхното място (особено ако този някой работи в правителството). Без значение дали са учили икономика, много хора макар и косвено са отдадени на идеята за *хомо економикус*, или „икономическия човек“ – идеята, че всеки от нас избира и мисли безпогрешно добре. Тази идея съвпада с типичната визия за човека, която икономистите предлагат.

От учебниците по икономика ще научите, че *хомо економикус* може да мисли като Алберт Айнщайн, да съхранява информация като „Биг Блу“ и Ай Би Ем и да упражнява воля, силна като тази на Махатма Ганди. Така е. Но хората, които познаваме, са различни – те са истински. Те се затрудняват от неща като деленето на числа, ако нямат пред себе си калкулатор; понякога забравят рождения ден на партньора си и на 1 януари винаги са с махмурлук. *Хомо економикус* не съществува; за разлика от *хомо сапиенс*. За да сведем латинския до минимум, оттук нататък ще наричаме тези два въображаеми вида съответно *екони* и *хора*.

Да вземем за пример проблема със затлъстяването. Нивата на затлъстяване в САЩ вече достигат 20% и повече от 60% от американците се приемат или за затлъстели, или за хора с наднормено тегло. В световен мащаб 1 милиард души са с наднормено тегло, а 300 милиона от тях са с прекомерно затлъстяване. Броят на хората с наднормено тегло варира от под 5% в Япония, Китай и някои африкански държави до повече от 75% в градските райони на Самоа. Според данни на Световната здравна организация процентът на прекомерно затлъстяване се е повишил с три пъти от 1980 г. до днес в някои райони на Северна Америка, Великобритания, Източна Европа, Близкия изток, Тихоокеанските острови, Австралия и Китай. Доказано е, че наднорменото тегло повишава риска от сърдечносъдови заболявания и диабет, които водят до ранна смърт, и би било прекрасно, ако можехме да кажем, че всички избират правилния, здравословен начин на хранене.

Разбира се, разумните хора ги е грижа за вкуса на храната, а не само за здравето им, а и храненето само по себе си е източник на удоволствие. Не твърдим, че всеки човек с наднормено тегло непременно действа ирационално, но определено отхвърляме твърдението, че всички или почти всички американци избират оптимална за тях диета. Това, което е вярно за диетите, е в сила и за други видове рисково поведение, като тютюнопушенето и употребата на алкохол, които причиняват повече от 500 хил. случая на преждевременна смърт всяка година. Не можем да твърдим, че изборът на хората по отношение на храната, пушенето и алкохола допринася за тяхното по-добро физическо състояние. Всъщност много хора, които пушат, пият и ядат твърде много, са склонни да платят на трети страни за помощ при вземането на по-добри решения.

Основният ни източник на информация е науката за изследване на изборите, развиваща се бързо през последните четири десетилетия. Изследванията на учените на избора повдигат сериозни въпроси по отношение рационалността на голяма част от преценките и решенията на хората. Не е нужно хората да правят перфектни прогнози, за да бъдат приемани за екони (това би означавало да бъдат всезнаещи), но определено им е

нужна способност да правят безпристрастни прогнози. С други думи, възможно е прогнозите да са грешни, но е невъзможно да бъдат систематично грешни в една и съща предвидима посока. За разлика от еконите, хората грешат систематично. Да вземем за пример „грешката в планирането“ – систематична тенденция на нереалистичен оптимизъм спрямо времето, за което един проект може да бъде завършен. Едва ли някой, който някога е наемал доставчик на определена услуга, би се изненадал от факта, че ще е необходимо повече време, отколкото човек предполага, дори когато знае за възможността за грешка в планирането.

Стотици изследвания потвърждават твърдението, че човешките прогнози са субективни и пълни с недостатъци. Самият процес на вземане на решения също включва доста пропуски. Да вземем още един пример с това, което се нарича „уклон към статуквото“, или инерция. Поради редица причини, които ще изследваме по-нататък, хората притежават силно изразена склонност да следват статуквото или опцията по подразбиране.

Когато си купувате нов мобилен телефон например, сте изправени пред редица възможности за избор. Колкото по-люксов е телефонът, толкова повече избори трябва да направите – от фона на дисплея до мелодията на звънене и броя позвънявания преди този, който ви търси, да бъде пренасочен към гласовата поща. Производителят избира една от тези опции по подразбиране. Изследванията показват, че често хората се придържат към опциите по подразбиране дори когато залогът е много по-висок от избора на мелодията, с която телефонът звъни.

От тези изследвания могат да се направят два важни извода. Първо, никога не подценявайте силата на инерцията. Второ, тази сила може да бъде впрегната. Ако частните компании или държавните служители смятат, че една политика води до по-добри резултати, те могат значително да повлияят на бъдещите резултати, използвайки я като опция по подразбиране. Ще демонстрираме как поставянето на такава опция, както и използването на привидно тривиални стратегии за промяна на съдържанието на менюто, могат да имат огромен ефект върху

крайните резултати – от увеличаване на спестяванията до подобряване на здравеопазването и намиране на органи за животоспасяващи трансплантации.

Ефектите от добре избраните опции по подразбиране предоставят само една илюстрация на деликатната сила на побутванията. В съответствие с нашето определение, побутване е всеки фактор, който значително променя поведението на хората, въпреки че същият би бил пренебрегнат от еконите. Еконите реагират основно на подтици. Ако правителството облага с данък бонбоните, те ще купуват по-малко бонбони, но няма да бъдат повлияни от такива „нерелевантни“ фактори като реда, в който различните опции са изложени. Хората също откликват на подтиците, но те могат да бъдат повлияни и от побутванията.^A Чрез правилното използване едновременно и на двете можем да разширим уменията си да подобряваме живота на хората и да решим много от големите проблеми на обществото. И можем да го направим, като в същото време защитаваме свободата на избора.

ГРЕШНО ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ И ДВЕ ПОГРЕШНИ СХВАЩАНИЯ

Много хора, бранещи свободата, отхвърлят всякакъв вид намеса. Те искат правителството да остави гражданите сами да вземат решения. Стандартният съвет, който произли-

^A Подтиците могат да се проявяват под различни форми. Ако се вземат мерки за повишаване на когнитивните усилия на хората – например чрез поставянето на плодовете на нивото на очите, а на бонбоните на по-незабележимо място, може да се каже, че изборът на бонбон е с относително по-висока „цена“. Някои от нашите побутвания определено предполагат по-скоро когнитивни, отколкото материални цени и в този смисъл променят подбудите. Побутванията се броят за такива и отговарят на изискванията за либертарианско вмешателство само ако разходите са ниски.

за от този начин на мислене, е да се дадат на хората възможно най-много опции, от които те да изберат тези, които им допадат най-много (с колкото се може по-малко намеса или побутвания от страна на държавата). Привлекателността на този начин на мислене е в това, че предлага просто решение на множество сложни проблеми. Просто увеличете максимално – броя и разнообразието – на изборите. И това е. Тази политика се лансира в много области – от образованието до застрахователните планове, включващи лекарства, отпускани с рецепта. В някои кръгове *Просто увеличете максимално изборите* се е превърнало в мантра, а за единствена алтернатива на тази мантра се приемат държавните наредби, които биват осмивани с фразата „Един размер пасва на всички“. Тези, които подкрепят *Просто увеличете максимално изборите*, често не осъзнават, че има голяма разлика между тяхната политика и една държавна наредба. Те се противопоставят на вмешателството или си мислят, че го правят, и са скептични по отношение на побутванията. Смятаме, че техният скептицизъм е основан на едно грешно предположение и две погрешни схващания.

Грешното предположение е, че почти всички хора вземат решения, които са в техен интерес или поне са по-добри от решенията, които би взел някой друг на тяхно място. Ние твърдим, че това предположение е очевидно погрешно. Всъщност след известен размисъл никой не би продължил да вярва в това.

Представете си, че начинаещ шахматист играе срещу поопитен играч. Бихме предположили, че начинаещият ще загуби, именно защото взема по-лоши решения, което лесно може да се промени с няколко полезни съвета. В много области обикновените потребители са новаци, взаимодействащи си с опитни професионалисти, които се опитват да им продадат нещо. По-общо казано, въпросът доколко са добри изборите, които хората правят, е емпиричен и отговорът му вероятно варира в различни области. Би било разумно да кажем, че хората вземат добри решения в контекст, в който имат опит, разполагат с информация и навременна обратна връзка, например при избора на сладолед. Всеки е наясно с предпочитанията си – дали харесва шоколад, ванилия, кафе или нещо друго. Хората обаче

се справят по-трудно в контекст, в който са неопитни и зле информирани и в който обратната връзка е бавна и на големи интервали; например при избора между плод и сладолед, където дългосрочните ефекти са бавни, а обратната връзка е лоша, или при избора на лечение или на поле за инвестиция. Ако можете да избирате между петдесет различни плана за лекарства с рецепта, всяко от които с различни и вариращи характеристики, най-вероятно ще имате нужда от (малко) помощ. Тъй като хората невинаги са способни да вземат перфектни решения, известни промени в архитектурата на избора биха подобрили живота им и то според техните собствени предпочитания. Ще се опитаме да покажем, че е възможно не само да проектираме архитектурата на избора така, че да подобрим човешкото благополучие, но и че не е трудно да го направим.

Първото погрешно схващане е, че е възможно да избегнем намесата в избора на хората. В много ситуации организации или други действащи лица вземат решения, което впоследствие оказва влияние върху поведението на други хора. В подобни ситуации побутването в определена посока няма как да бъде избегнато и съзнателно или не тези побутвания ще повлияят на избора. Както илюстрирахме в примера със столовите на Каролин, изборът постоянно се влияе от елементи и подредбата, подбрани от архитектите на избора. Разбира се, вярно е, че някои побутвания са непреднамерени. Например работодателите могат да решат дали да изплатят на служителите си заплата за цял месец или за две седмици, без умишлено да създадат побутване, но вероятно ще бъдат изненадани, като научат, че хората спестяват повече, когато им се плаща на всеки две седмици, защото два пъти в годината те получават три заплати за един месец. Също така е вярно, че частните и държавни институции могат да постигнат определен тип неутралност, като правят случайни избори или се опитат да разберат какво искат повечето хора. Но несъзнателните побутвания също могат да имат огромен ефект и в определени ситуации такива форми на неутралитет не са особено желани. (Ще попаднем на много примери за това.)

Някои хора с удоволствие биха приели тази гледна точка в частния сектор, но упорито се противопоставят на опитите

на правителството да повлияе на изборите им с цел да подобри живота им. Те се тревожат, че не може да се разчита на компетентността и доброжелателността му. Страхуват се, че избраните управници и бюрократи ще поставят своите интереси на първо място или ще обслужват конкретни користни цели на определени групи от частния сектор. Ние споделяме това притеснение. И определено сме съгласни, че когато се отнася до правителството, рискът от грешки, фаворитизиране и злоупотреба с правомощията е не просто реален, но и може да има сериозни последствия. Ние предпочитаме побутванията пред командите, изискванията и забраните отчасти именно поради тази причина. Но и правителствата не по-рядко от столовите (които често също са под техен контрол) трябва да имат все някаква отправна точка. Това е неизбежно. Както ще подчертаем многократно, те го правят ежедневно чрез правилата, които формулират, и по начини, които неизбежно повлияват на някои избори и резултати. В това отношение позицията, противопоставяща се на побутванията, не е подходяща, тъй като буквално обрича процеса.

Второто погрешно схващане е, че патернализмът винаги включва някакъв вид принуда. В примера със столовата изборът на определена подредба на храната не принуждава никого да се храни по определен начин и въпреки това Каролин (или други на нейно място) би могла да избере да подреди храната по някакъв критерий по причини, които са вмешателски в смисъла, който ние придаваме на термина. Има ли човек, който ще се противопостави на поставянето на плодовете и салатите пред десертите, ако в резултат децата в едно начално училище ядат повече ябълки и по-малко сладкиши? Има ли фундаментална разлика във въпроса, ако клиентите са тийнейджъри или дори възрастни? След като не се използва принуда, смятаме, че би следвало някои видове намеса да са приемливи дори за тези, които най-силно защитават свободата на избора.

Ще дадем специфични предложения за прилагане на нашия подход в най-различни области, като спестяване, даряване на органи, брак и здравеопазване. Смятаме, че като настояваме за свобода на избора, намаляваме риска от некомпетентни,

дори покварени проекти. Свободният избор е най-доброто предпазно средство срещу лошата архитектура на избора.

АРХИТЕКТУРАТА НА ИЗБОРА В ДЕЙСТВИЕ

Архитектите на избора могат да направят огромни подобрения в живота на хората, като проектират пространства, които улесняват потребителя. Много от най-успешните компании успяват едновременно да помагат на хората и да просперираат на пазара именно по тази причина. Понякога архитектурата на избора е лесно забележима и в подобни случаи както потребителите, така и работодателите са предоволни от нея. (Добър пример за това са продуктите на „Епъл“ – не само заради елегантния си стил, но и защото позволяват на потребителя да ги използва по удобен за него начин.) Понякога архитектурата се приема за даденост, но не би навредило да ѝ се отдаде малко повече внимание.

Да вземем за пример нашия работодател – Чикагския университет. Ръководството му, като много от големите работодатели, позволява на своите служители в определен период през ноември да преразгледат избора си на определени материални придобивки, като здравни и пенсионни осигуровки. Служителите следва да направят своя избор онлайн. Те получават по имейл пакет с материали, които разясняват подробно различните опции и съдържат инструкции как да се регистрират, за да направят избора си; получават също и няколко напомнания – на пощата и на хартиен носител.

Някои от служителите за съжаление пропускат да направят тези промени и затова е важно да се вземе решение кои ще са опциите по подразбиране. Или по-просто казано, представете си, че съществуват две възможности – служителите, които не вземат решение, могат да останат с избора си от предходната година или изборът им може да бъде „занулен“. Представете си, че за изминалата година служителката Джанет е прибавила \$1000 към пенсионния си фонд. Ако тя не направи избор за

предстоящата година, едната възможност би била да се сложат „\$1000“ като опция по подразбиране. Друга би била опцията ѝ по подразбиране да се направи „\$0“. Ще наречем тези опции съответно *статукво* и *зануляване*. Кое от тези двете възможни решения трябва да изберат архитектите на избора?

Либертарианските патерналисти биха искали да определят опциите по подразбиране, след като разберат какво биха искали обмислилите своя избор служители, ако бяха на мястото на Джанет. Въпреки че този метод невинаги води до ясен отговор, със сигурност е по-добър от използването на опция по подразбиране на случаен принцип или от избирането на *статукво* или *зануляване* като опция по подразбиране във всички ситуации. Например предположението, че повечето служители не биха искали да се откажат от добре финансираната си здравна осигуровка е уместно. Така че що се отнася до здравните осигуровки, опцията *статукво* (същото като предходната година) би била за предпочитане пред *зануляване*, което би означавало лишаване на служителите от здравна осигуровка.

Сравнете това с „гъвкавата разплащателна сметка“ на служителя, в която той заделя определена сума всеки месец, за да покрие определени разходи (например за грижи за детето или за непокрити от условията на здравната осигуровка разходи). Парите, поставени в тази сметка, трябва да бъдат изразходвани до края на всяка календарна година. В противен случай ще бъдат изгубени, а прогнозните разходи могат да варират значително всяка година – например разходите за отглеждането на малкото дете намаляват, когато то тръгне на училище. В такива случаи опцията *зануляване* вероятно би била по-смислена от *статукво*.

Този проблем не е просто хипотетичен. Веднъж обсъждахме подобни проблеми на среща с трима от най-високопоставените ръководители на администрацията. Случи се така, че срещата съвпаднаше с последния ден от срока за промяна на предпочитанията. Попитахме дали хората от администрацията са спазили срока. Единият от тях каза, че е планирал да го направи по-късно, и се зарадва на нашето напомняне. Другият призна, че е забравил, а третият сподели, че се надява жена му да се е

сетила да свърши това! Последва дискусия каква би трябвало да е опцията по подразбиране при допълнително удържане на средства от заплатата за пенсионния фонд (спестовна програма с данъчни облекчения). До момента тя беше *зануляване*. Но тъй като постъпленията по тази програма могат да бъдат спрени по всяко време, групата единодушно се съгласи, че ще е по-добре опцията по подразбиране да е статукво. Уверени сме, че много разсеяни професори ще се чувстват по-добре след пенсионирането си в резултат на нашето решение.

Тези примери илюстрират някои от основните принципи на добрата архитектура на избора. Избиращите са човешки същества, следователно проектантите на избора трябва да направят живота им възможно най-спокоен. Подсещайте ги и след това се опитвайте да намалите максимално сумата, която ще изгубят тези, които въпреки вашите (и собствените си) усилия лесно се разсейват. Както ще видим, тези принципи могат да се приложат и в частния, и в публичния сектор, а също така е възможно да бъде направено още много в допълнение на правещото се в момента.

НОВ ПЪТ

Много неща могат да се кажат по отношение на частните побутвания. Въпреки това много от основните приложения на либертарианския патернализъм са предназначени за правителството и ще направим редица препоръки за подобряване на държавните политики и законите. Надяваме се, че хората и от двете страни на политическия вододел ще сметнат нашите предложения за уместни. Определено смятаме, че политиките, които либертарианската намеса предлага, могат да бъдат приети както от републиканците, така и от демократите. Някои от тези политики вече са възприети от Дейвид Камерън, лидер на Британската консервативна партия, както и от Барак Обама, който бе кандидат на Демократичната партия в президентските избори. Една от главните причини за това е, че много

от тези препоръки не изискват почти никакви материални разходи и по никакъв начин не обременяват данъкоплатците.

Много републиканци се опитват да преминат отвъд просто опониране на всяко действие от страна на правителството. Както в случая с урагана Катрина, често се налага правителството да е активно, защото то е единственото средство, чрез което нужните ресурси могат да бъдат набрани, организирани и използвани. Републиканците искат да подобрят живота на хората, но са скептични към идеята да се ограничи изборът на хората, и то с право.

От своя страна, много демократи са готови да изоставят ентузиазма си към агресивно държавно планиране. Разумните демократи определено се надяват, че публичните институции могат да подобрят живота на хората. Но те вече са съгласни, че в много области свободата на избора е добра и дори незаменима основа за създаването на политики. Тук откриваме истинска база за помиряване на различията. Либертарианският патернализъм според нас е обещаваща основа за двупартийност. Отстояваме мнението си, че в много области, като опазването на околната среда, семейното право и изборът на училище, доброто управление трябва да се стреми към по-малко принуда и ограничения и повече свобода на избора. Ако поощренията и побутванията заместят изискванията и забраните, правителството ще е не само по-малобройно, но и по-сдържано. Тук е нужно да уточним, че не подкрепяме идеята за разширен състав на правителството, а за по-добро управление.

Всъщност имаме доказателства, че нашият оптимизъм (който, признаваме си, може би не е съвсем обективен) е нещо повече от поглед през розови очила. Либертарианското вмешателство в областта на спестяванията, което обсъждаме в Глава 6, се радва на ентузиазъм и подкрепа в Конгреса от страна и на двете партии, включително и от настоящи и бивши консервативни републикански сенатори, като Робърт Бенет (Юта) и Рик Санторъм (Пенсилвания), както и от либерални демократи, като Реъм Емануел (Илинойс). През 2006 г. някои от ключовите идеи бяха безшумно гласувани като промени в закона. Новият закон ще помогне на много американски граждани да

живеят по-спокойно след пенсионирането си, без да използват за това доларите на данъкоплатците.

Накратко, либертарианската намеса не е нито вляво, нито вдясно; нито от Демократическата, нито от Републиканската партия. В много области и най-мислещите демократи прекаляват с ентузиазма си по програми, които елиминират избора на хората. В много области пък и най-мислещите републиканци се отказват от машиналото си противопоставяне на конструктивни държавни инициативи. При всичките си различия се надяваме, че двете страни ще бъдат склонни да се обединят в подкрепа на няколко деликатни побутвания.