

Aleksander OstapiukUniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: aleksander.ostapiuk@ue.wroc.pl

**W STRONĘ DOBROSTANU.
DZIAŁALNOŚĆ INSTYTUCJI FINANSOWYCH
A NIERACJONALNOŚĆ CZŁOWIEKA**

**TOWARD WELL-BEING.
ACTIVITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS
VS. IRRATIONALITY OF PEOPLE**

DOI: 10.15611/e21.2018.1.05

JEL Classification: A13, D10, D60, D91, I31

Streszczenie: Coraz częściej firmy, szczególnie te związane z sektorem finansowym, deklarują społeczną odpowiedzialność i korzystanie z etycznych zasad w prowadzeniu biznesu. Cel artykułu jest dwojaki. Po pierwsze, autor chciał pokazać, że wcale nie trzeba wprowadzać nowych zasad etycznych w prowadzeniu biznesu, ponieważ wystarczy stosować się do reguł wolnorynkowych, które zakładają obopólne korzyści z wymiany. Drugim celem jest argumentowanie na rzecz tezy, że firmy powinny patrzeć szerzej na dobrobyt człowieka. W tym celu przedstawiona zostaje koncepcja dobrostanu, która jest szersza niż ekonomiczna koncepcja dobrobytu. Z powodu wielu ograniczeń poznawczych ludzie nie są w stanie osiągnąć dobrostanu i spełnić swoich „prawdziwych” preferencji. Autor argumentuje, że firmy muszą mieć na względzie dobrostan człowieka, jeżeli korzyść z wymiany ma być obopólna. Aby to osiągnąć, firmy mogą nakierowywać ludzi na właściwe wybory, których ludzie by dokonali, gdyby nie ograniczenia poznawcze. W tym celu firmy mogą wykorzystać koncepcję libertariańskiego paternalizmu. Oprócz analizy tej koncepcji, w artykule przedstawiono argumenty za tym, że libertariański paternalizm może być metodą, która sprzyja ludzkiemu dobrostanowi i wolności.

Słowa kluczowe: dobrostan, libertariański paternalizm, ekonomia behawioralna, ekonomia szczęścia, etyka.

Summary: Nowadays, more than ever firms especially connected with financial industry declare corporate social responsibility. The article has two goals. Firstly, it shows that there is no need to introduce new ethical rules in conducting business. It is enough to follow free-market rules which assume mutual benefits from exchange. Secondly, it is argued that firms need to look broader at the people's welfare. In order to do this, the conception of well-being is presented which is much broader than the economic welfare conception. Due to the cognitive restraints people cannot achieve well-being and satisfy their "real" preferences. The author argues that firms have to be concerned about well-being to make benefits from exchange mutual. In order to achieve this, firms can nudge people into right choices which

would be taken if it was not for the cognitive biases. To do this, firms can use the libertarian paternalism conception. Besides analysing this conception, the author presents reasons why libertarian paternalism could be the method which helps people to increase their well-being and have freedom.

Keywords: well-being, libertarian paternalism, behavioral economics, economics of happiness, ethics.

1. Wstęp

W dzisiejszym świecie termin społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*) jest odmieniany przez wszystkie przypadki. Każda firma deklaruje, że dba nie tylko o swój zysk, ale przede wszystkim o swoich klientów. Bardzo często jest to jednak tylko wyświechtany slogan, który nic nie znaczy, a firmy go powtarzają, bo takie są oczekiwania opinii publicznej. Dlatego należy zadać sobie pytanie, czy firmy rzeczywiście powinny dbać o swoich klientów i przestrzegać wysokich standardów etycznych? Czy te działania mają na celu tylko „ugłaskanie” opinii publicznej?

Celem artykułu jest udowodnienie, że instytucje finansowe powinny zadbać o ludzi i ich dobrostan (*well-being*), jeżeli chcą zachowywać się etycznie. Dobrostan jest to koncepcja, która w holistyczny sposób podchodzi do potrzeb ludzi i ich zadowolenia z życia. Na poziom dobrostanu ma wpływ wiele czynników psychologicznych, a nie tylko pieniądze i dobra materialne, jak w przypadku mierzenia dobrobytu za pomocą PKB *per capita*. Sam mechanizm rynkowy jest niewystarczający do osiągnięcia dobrostanu, ponieważ człowiek nie zawsze prowadzi dobre życie ani nie maksymalizuje swojej użyteczności. Ogólnie dobrostan nie jest jednoznacznie definiowany i każdy naukowiec może go inaczej interpretować. Wyróżnia się jednak dwa główne podejścia¹. Pierwsze z nich związane jest z subiektywnym dobrostanem (SWB – *subjective well-being*), który mierzy subiektywne poczucie szczęścia danej osoby – najczęściej z wykorzystaniem kwestionariusza, ludzie są proszeni o ocenienie tego, jak się czują. Jest to podejście hedonistyczne i można je powiązać z utylitaryzmem², ale jest to ulepszona wersja, ponieważ według naukowców jesteśmy w stanie obiektywnie zmierzyć SWB. Najbardziej znanym przedstawicielem tej

¹ Ogólnie w literaturze przyjęło się rozróżnienie na trzy podejścia dotyczące szczęścia: subiektywny dobrostan, podejście eudajmoniczne i ujawnione preferencje [Parfit 1984, s. 493]. W artykule następuje podział między dobrostanem a dobrobytem, ponieważ istnieją znaczne różnice w podejściu do szczęścia w ekonomii i w innych naukach społecznych.

² Artykuł o znamienym tytule *Back to Bentham? Explorations of experienced utility* [Kahneman, Wakker, Sarin 1997].

metody jak D. Kahneman, który w książce *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology* [2003] argumentuje, że dobrostan i hedonizm stanowią jedność³.

Drugie podejście do dobrostanu jest powiązane z koncepcją eudajmonii, wywodzącą się od Arystotelesa. Według tej koncepcji należy zbadać, co konstytuuje dobre życie i jak do tych obiektywnych celów człowiek powinien dążyć. W eudajmonicznym podejściu dobrostan to coś więcej niż suma przyjemności i bólów. To stan, który człowiek uzyskuje, kiedy osiągnie pełnię swego potencjału. Aby rozróżnić przyjemność (hedonistyczną) od eudajmonii, dzisiejsi naukowcy zastępują greckie określenie eudajmonia poprzez termin „rozkwitanie człowieka” (*human flourishing*). Najbardziej znaną koncepcją związaną z „rozkwitaniem człowieka” jest teoria potencjalności (*capability approach*) stworzona i rozwijana przez A. Sena od lat 80. [Sen 1984; 1993; 1999; 2009]. Do tego nurtu dołączyła filozofka M. Nussbaum, która jednak różni się w kilku aspektach od Sena [Nussbaum 2001; 2011]. Ogólnie w teorii potencjalności subiektywne poczucie dobrostanu jest krytykowane i uznane za niewystarczające, ponieważ ludzkie preferencje są zbyt łatwe do kształtowania przez otoczenie i dlatego człowiek, który uważa się za szczęśliwego, niekoniecznie prowadzi dobre życie. A. Sen najczęściej podaje przykład osoby w bardzo złej sytuacji ekonomicznej, pozbawionej wolności, która mimo to przystosowała się do swojego życia (*hedonic adaptation*⁴) i jest szczęśliwa: „Rozważ istnienie osoby w bardzo złej sytuacji, która jest biedna, wykorzystywana, przepracowana i chora, ale która jest szczęśliwa ze swojego życia w wyniku wpływu społecznego (poprzez religię, polityczną propagandę czy presję kulturową)⁵. Czy naprawdę możemy wierzyć w to, że taka osoba dobrze żyje tylko z powodu tego, że jest szczęśliwa i zadowolona? Czy standard życia osoby, która jest pozbawiona warunków do życia (*full of deprivation*), może być wysoki? Standard życia nie powinien być tak mocno oderwany od natury życia, które prowadzi człowiek” [Sen 1985, s. 39-40].

Celem artykułu nie jest pogłębiona analiza tych dwóch różnych podejść do dobrostanu⁶. Najważniejszą kwestią z perspektywy tego artykułu jest fakt, że dobrostan jest koncepcją dużo szerszą niż ekonomiczna koncepcja dobrobytu. Oba podejścia związane z dobrostanem (hedonistyczne i eudajmoniczne) krytykują koncepcję dobrobytu, w której zakłada się, że człowiek jest racjonalny i maksymalizuje swoją użyteczność poprzez zaspokojenie swoich preferencji (preferencje ujawnio-

³ Można zauważyć, że to nic innego jak powrót do użyteczności kardynalnej przez psychologów, tylko że tym razem psychologowie dysponują lepszymi narzędziami, by tę użyteczność mierzyć.

⁴ Zob. [Brickman, Coates, Janoff-Bulman 1979].

⁵ Dobrym przykładem są islamskie kobiety, które są uzależnione od męskich członków rodziny (nie mogą wychodzić z domu bez ich obstawy), nie mają dostępu do edukacji i nie mogą głosować, a mimo to wiele z nich nie uważa tego za problem i są zadowolone ze swojej sytuacji.

⁶ Istnieje obszerna literatura w tym zakresie [Frey, Stutzer 2002; Frey 2010; Bruni, Porta 2005; 2007; Bruni, Comin, Pugno 2008; Kahneman, Diener, Schwarz (eds.) 2003].

ne [Samuelson 1937; 1938; 1948]]⁷. Koncepcje dobrostanu – hedonistyczna i eudajmoniczna pokazują, wykorzystując wiedzę głównie z ekonomii behawioralnej, dlaczego ludzie z powodu błędów poznawczych nie są w stanie podejmować decyzji, które maksymalizują ich użyteczność, a często są nawet dla nich szkodliwe. Zrozumienie i przyjęcie krytyki założeń ekonomii neoklasycznej, mówiącej o tym, że człowiek wcale nie maksymalizuje swojej użyteczności, jest niezwykle istotne, ponieważ teorie ekonomiczne kształtują wygląd i funkcjonowanie całego systemu kapitalistycznego⁸. Etyka wolnego rynku zakłada, że człowiek wie, co jest dla niego dobre i dlatego wystarczy dać mu możliwości wyboru, a on podejmie najlepszą dla siebie decyzję. W artykule zostanie przedstawione, dlaczego człowiek wcale nie jest tak racjonalny, jak uważa ekonomia głównego nurtu. Dwa założenia używane przez ekonomię (racjonalność i dążenie do maksymalizacji użyteczności) są kamieniami węgielnymi dzisiejszego wolnego rynku. M. Friedman, jeden z największych krzewicieli wolnego rynku, argumentował, że człowiek jest wolny, ponieważ może wybierać (*free to choose*). Wystarczy, że na wolnym rynku zapewni się mu możliwości wyboru, a człowiek wybierze najlepszą dla siebie opcję z wielu różnych możliwości. Dlatego Friedman dowodził, że jedynym celem firm jest maksymalizacja swojego zysku. Firmy nie muszą się zajmować ludźmi, bo oni zadbają sami o siebie. To oznacza, że np. bank może zachęcać do posiadania kilku kart kredytowych z wysokim oprocentowaniem. Zgodnie z wcześniejszym poglądem ludzie wiedzą, czego chcą, więc nawet jeżeli zrobią ogromne zadłużenie, kupując nowe telewizory, ubrania i sprzęty elektroniczne, to tego naprawdę chcieli, nawet jeżeli potem tego żałują i chcieliby cofnąć czas i nie wpaść w zadłużenie. Zgodnie z tym libertariańskim podejściem⁹ bank nie jest moralnie odpowiedzialny za to, jakie decyzje człowiek podejmie (nawet jeżeli są one dla niego bardzo niekorzystne), ponieważ zgodził się on na dane warunki umowy i nikt go do tego nie zmusił.

Brytyjski filozof I. Berlin [1969] wyróżnił dwa rodzaje wolności: negatywną i pozytywną. Pierwsza z nich oznacza, że człowiek jest wolny od wpływów, które naruszają jego wolność, jak np. państwo czy inni ludzie. Wolność pozytywna z kolei oznacza wolność do czegoś, np. do dobrego i szczęśliwego życia. Orędownicy wolnego rynku najczęściej skupiają się na wolności negatywnej, dlatego często nie wymagają, żeby instytucje finansowe miały przestrzegać norm etycznych czy dbać o dobrostan człowieka. Wystarczy dać mu/jej wybór, a on/ona świadomie z niego skorzysta lub nie, w zależności od tego, czy ta opcja mu/jej odpowiada. Z kolei w tym artykule będą przedstawione argumenty na rzecz wolności pozytywnej, która nie zawsze ma miejsce w relacjach między instytucjami finansowymi a klientami.

⁷ Bruni i Sugden [2007], Hands [2009] kompleksowo przedstawiają, w jaki sposób ekonomia odrzuciła psychologię i poszła w stronę ujawnionych preferencji.

⁸ Co zostało zauważone przez Callona [2006] w koncepcji performatywności ekonomii.

⁹ Jest to zbiór powiązanych ze sobą filozofii politycznych, które uznają wolność za najważniejszą wartość. Wszystkich libertarian łączy niechęć do władzy rządowej, są oni jednak bardzo zróżnicowani w tej krytyce. Szczególnie ważny dla libertarian jest wolny rynek, który zapewnia wartość prywatną.

Autor wskaże, dlaczego z powodu błędów poznawczych¹⁰ (ogólne określenie nieracjonalnego sposobu postrzegania rzeczywistości) ludzie często nie maksymalizują swojej użyteczności i wcale nie wybierają najlepszej dla siebie opcji. Pod wpływem krótkookresowych impulsów i podnieć ludzie podejmują decyzje sprzeczne ze swoim długookresowym interesem i wielką rolę odgrywają w tym instytucje finansowe, które w znacznym stopniu mogą wpływać na decyzje ludzi i kierować ich w stronę długookresowego dobrostanu albo krótkookresowych przyjemności.

Etyka to dział filozofii zajmujący się badaniem moralności i tworzeniem systemów myślowych, z których można wyprowadzać zasady moralne. Moralność z kolei to zbiór dyrektyw, jak np. „nie zabijaj”, „nie kradnij”, których słuszności nie da się dowieść ani zaprzeczyć, gdyż zdania rozkazujące nie są zdaniami w sensie logicznym, ani nie są empirycznie weryfikowalne. Dlatego logiczni pozytywiści uznawali etykę za nonsens (*meaningless statments*) [Carnap 1969, § 1.4]. Do dzisiaj takie pojmowanie etyki jest powszechne wśród naukowców¹¹. Z wyżej wymienionych powodów nie istnieje jeden powszechnie przyjęty system etyczny, który jest respektowany przez wszystkich. Dlatego etyka jest dziedziną, w której mamy do czynienia z ciągłą dyskusją. Każda ze stron przedstawia argumenty na rzecz swojego systemu wartości i stara się pokazać, dlaczego jej system jest lepszy niż inny¹². Szczególnie debatowaną kwestią jest dychotomia między wolnością a dobrostanem człowieka. Utylitarysty twierdzą, że najważniejszą rzeczą jest ludzkie zadowolenie z życia (suma użyteczności). Bentham (1748-1832), twórca utilitaryzmu, napisał, że „Natura poddała rodzaj ludzki rządowi dwu zwierzchnich władców: przykrości i przyjemności. Im tylko dane jest wskazywać, cośmy powinni czynić, oraz stanowić o tym, co będziemy czynili” [Bentham 1958, s. 17]. Libertarianie z kolei twierdzą, że najważniejszą wartością jest wolność i nie można jej wymienić na szczęście. W artykule będzie przedstawiona argumentacja, która ma pokazać, że z powodu niepełnej racjonalności ludzi dzisiejszy system rynkowy często nie zapewnia im maksymalizacji użyteczności ani prawdziwej wolności, dlatego też instytucje finansowe powinny zmienić reguły gry, jeżeli chcą zachowywać się etycznie.

2. Wolny rynek a etyka

Pierwsza zasada Kodeksu Etyki Bankowej stwierdza: „Mechanizmy rynkowe są koniecznymi, lecz niewystarczającymi wyznacznikami działalności banków. Stąd

¹⁰ Do ich powstawania prowadzą heurystyki (uproszczone reguły wnioskowania).

¹¹ Próbą rozwiązywania tych problemów zajmuje się m.in. metaetyka, ale wnioski są zbyt rozległe, by je przedstawiać w tym artykule.

¹² Niemożność ustalenia jednego systemu etycznego jest związana z emotywizmem, który głosi, że nie da się obiektywnie ustalić lepszych i gorszych systemów etycznych. Jedynym sposobem oceniania danego systemu etycznego jest jego popularność. Można znaleźć podobne nawiązania do relatywizmu w metodologii ekonomicznej zaproponowanej przez McCloskey [1985]. Na temat krytyki pozytywistycznych założeń ekonomii zob. szerzej [Fiedor, Ostapiuk 2017].

niezbędne jest uwzględnienie także wartości etycznych w procesie podejmowania decyzji ekonomicznych” [Kodeks Etyki Bankowej 2013]. Można się zgodzić z wydziwieniem tej zasady, ale upraszcza ona pewną istotną kwestię, o której często się zapomina. Mechanizmy rynkowe i cały wolny rynek były i są zanurzone w kwestiach etycznych, co oznacza, że istnieje wiele argumentów za tym, że wolny rynek jest dobry albo że skutki jego działalności są dobre. Najczęściej wykorzystuje się dwa rodzaje argumentów na rzecz wolnego rynku. Pierwszy z nich wykorzystuje myślenie utylitarystyczne. Mechanizm rynkowy jest dobry, ponieważ powiększa on w konsekwencji użyteczność zarówno firm, jak i konsumentów. Drugi rodzaj argumentów odwołuje się do wolności. Mechanizm rynkowy zapewnia wolność, ponieważ ludzie mogą wybierać to, czego pragną, z wielu opcji proponowanych przez tysiące firm. Zanim przejdziemy do omówienia tych dwóch rodzajów argumentów, można przewrotnie stwierdzić, że mechanizm rynkowy wcale nie potrzebuje być usprawniony przez nowe wartości etyczne, wystarczy, że będzie zapewniał wartości, które są jego immanentną częścią.

Utylitarystyczne argumenty pokazują, że mechanizm rynkowy poprawia sytuację zarówno producentów, jak i konsumentów (*win-win situation*). Firmy, chcąc zwiększyć swoje zyski, muszą świadczyć usługi lub dostarczać produkty, które spełniają wymagania klientów. Żyjemy w erze konsumentów, do których to firmy muszą się dostosować, a nie odwrotnie¹³. Co więcej, mechanizm rynkowy oznacza konkurencję, dzięki której na rynku pozostają najlepsze i najbardziej efektywne firmy (czyli takie firmy, które sprzedają produkty lepsze lub tańsze niż konkurencja)¹⁴. Wydaje się, że nie trzeba już nikogo przekonywać, jaką pozytywną siłą dla gospodarek i dobrobytu ludzi jest mechanizm rynkowy. System kapitalistyczny nie istniał od zawsze, lecz rodził się w bólach¹⁵ podczas rewolucji przemysłowej, która została zapoczątkowana w XVIII wieku w Anglii i Szkocji. W tym czasie żył i tworzył twórca nowożytnej ekonomii A. Smith (1723-1790). Przedstawił on koncepcję „niewidzialnej ręki”, według której egoistyczne interesy pojedynczych jednostek doprowadzają do zwiększenia dobrobytu całego społeczeństwa. Ten pogląd przedstawia znany cytat Smitha [2013, s. 20]: „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do ich egoizmu i nie mówimy o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach”. Warto jednak zwrócić uwagę, że A. Smith nie uważał ludzi tylko za istoty egoistyczne. Na samym początku *Teorii*

¹³ Co prawda istnieje krytyka tego założenia. Najbardziej znanym przeciwnikiem był Galbraith [1998], który twierdził, że firmy w bardzo dużym stopniu kreują potrzeby człowieka, przez co naruszona jest jego autonomia.

¹⁴ Oczywiście istnieje problem monopoli i oligopoli, ale są to raczej zniekształcenia, a nie natura wolnego rynku (ale to sprawa dyskusyjna).

¹⁵ Charles Dickens (1812-1870) w swoich powieściach przejmująco opisuje, jak wykorzystywane były dzieci w czasach rewolucji przemysłowej (zob. *Ciężkie czasy*).

*uczuć moralnych*¹⁶ stwierdza: „Jakkolwiek samolubnym miałby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprawiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne, choć jedyna przyjemność, jaką może stąd czerpać, to przyjemność oglądania tego” [Smith 1989, s. 5]. A. Smith jest zwolennikiem „niewidzialnej ręki”, ponieważ nie jesteśmy w stanie objąć przychylnością całej ludzkości, do czego zdolny jest tylko Bóg, a jest to poza zasięgiem zdolności człowieka. Jak twierdził: „Zarządzanie wielkim systemem wszechświata, [...] opieka nad powszechnym szczęściem wszystkich racjonalnych i rozsądnych istot jest w interesie Boga, a nie człowieka. Człowiekowi jest przyporządkowany znacznie skromniejszy dział, ale bardziej dopasowany do słabości jego sił i do wąsko pojmowanego własnego szczęścia, szczęścia rodziny, przyjaciół, kraju” [Smith 1989, 348]. Jest to pogląd realistyczny, który nie oczekuje niemożliwego od ludzi i firm. Jesteśmy jednostkami skupionymi głównie na sobie i nie zmienimy natury człowieka, dlatego też tak istotny jest mechanizm rynkowy, który przemienia pojedyncze interesy w dobrobyt ogółu.

Jednak same argumenty utylitarystyczne nie były wystarczające dla większości intelektualistów, którzy nie znajdowali żadnej wartości moralnej w systemie kapitalistycznym. Pomimo uznawania kapitalizmu za najbardziej efektywny system gospodarczy, większość krytykowała jego podstawy moralne. Hiszpański ekonomista J.H. de Soto zauważa, że intelektualiści od wieków lekceważyli pieniądz i gospodarkę. Wymienia on Sokratesa, Platona i Arystotelesa, którzy nie rozumieli procesów rozkwitających powiązań handlowych pomiędzy greckimi miastami. Pisząc o gospodarce, bardziej polegali na swoich instynktach aniżeli na obserwacji i rozumie, pogardzając pracą rzemieślników czy handlowców. De Soto uważa, że to za sprawą tych filozofów rozpoczęła się tradycyjna opozycja intelektualistów w stosunku do wszystkiego, co miało związek z handlem, przemysłem czy zyskiem przedsiębiorczym. Od tamtego momentu nastąpiła, aż po nasze czasy, „antykapitalistyczna mentalność” [De Soto 2010]. Dopiero w połowie XX wieku część intelektualistów zaczęła bronić kapitalizmu na gruncie moralnym. Wśród najbardziej znanych można wymienić A. Rand [2013], M. Friedmana [2009a; 2009b]¹⁷ a także intelektualistów związanych z austriacką szkołą ekonomii [Von Hayek 2012; Von Mises 2007; Rothbard 2007; 2010]. Wszyscy ci myśliciele podkreślają znaczenie wolności i można ich utożsamiać z libertarianizmem. Według nich wolność jest niezbywalnym prawem, z którym się rodzimy. Tym, co wyróżnia libertarianizm, jest podejście deontologiczne, w którym uwaga jest skupiona nie na konsekwencjach czynu, lecz na jej wartości samej w sobie. Uznają oni, że to właśnie wolny rynek jest systemem, w którym możliwa jest wolność. Wynika to z tego, że na wolnym rynku ludzie mogą

¹⁶ Sam A. Smith uważał siebie bardziej za filozofa moralnego niż za ekonomistę, a za swoje największe dzieło uważał *Teorię uczuć moralnych*, którą napisał w 1759 r., siedemnaście lat przed wydaniem *Bogactwa narodów*. Szerzej na ten temat zob. [Ostapiuk 2017].

¹⁷ Chociaż on bronił kapitalizmu na gruncie utylitarystycznym (wolny rynek jest najefektywniejszy), za co jest krytykowany ze strony zagorzałych libertarian.

wybierać opcje, które ich satysfakcjonują, czyli inaczej mówiąc, w codziennym życiu „głosujemy portfelem”. Człowiek powinien mieć niekwestionowaną wolność wyboru, ponieważ, po pierwsze, nikt nie wie tak dobrze, jak on/ona, czego chce, a po drugie, wolność łączy się z godnością. Wybierając coś samodzielnie, to my bierzemy odpowiedzialność za wybór, a nie ktoś inny. Z tego powodu libertarianie nie widzą niczego złego w działalności banków, które zachęcają klientów do zakupów za pomocą kart kredytowych. Według tego podejścia człowiek, który później żałuje zakupu ubrań czy telefonów zamiast oszczędzania, jest sam sobie winien, ponieważ miał wybór i teraz musi żyć z konsekwencjami, a bank był tylko dostarczycielem opcji i nikogo nie zmuszał do zaciągnięcia kredytu.

Jednak jest to opinia dyskusyjna, ponieważ sam wolny wybór może być niewystarczający, żeby wymianę uznać za uczciwą (sprawiedliwą). Przykładem może być prawdziwa historia opisana w gazecie i wykorzystana przez filozofa M.J. Sandela [2013, s. 198-199]. W mieszkaniu pewnej starszej wdowy w Chicago ciekła toaleta, więc wynajęła ona specjalistę, żeby ją naprawił. Zażądał on 50 tys. dolarów(!) za naprawę. Starsza kobieta podpisała umowę, zobowiązując się do uiszczenia 25 tys. dolarów zaliczki i spłacenia pozostałej kwoty w ratach. Matactwo wyszło na jaw, kiedy kobieta poszła do banku podjąć owe 25 tys. dolarów. Kasjer zapytał, na co chce przeznaczać tak dużą sumę i kobieta wyjaśniła, że musi zapłacić hydraulikowi. Pracownik banku powiadomił policję, która aresztowała „specjalistę” za oszustwo. Ta historia ma uzmysłwić, że dobrowolna wymiana nie zawsze jest prawomocna ani sprawiedliwa. W tym przykładzie mamy do czynienia ze zwykłym wyzyskiem, wykorzystaniem nieświadomości drugiej osoby. Sprawiedliwa wymiana nie oznacza takich samych zysków dla obu stron, ale chodzi o to, by korzyści były obopólne. Oczywiście powyższy przykład jest sytuacją ekstremalną i nie chodzi o to, by oskarżać instytucje finansowe o takie praktyki. Chodzi o zrozumienie, że sam „wolny” wybór może być niewystarczający, aby traktować daną wymianę jako sprawiedliwą czy też nawet uważać ją za wiążącą. Celem wymiany są obopólne korzyści, więc jeżeli przestaniemy uważać, że człowiek jest racjonalny i potrafi wybrać, co jest dla niego najlepsze, to sam wybór człowieka nie jest wystarczający pod względem etycznym. Otwiera to przed nami ogromne pole do dyskusji. W takim wypadku trzeba zadać sobie pytanie, czy i w jakim stopniu są zasadne działania banków mające na celu promowanie kart kredytowych czy emitowaniu reklam zachwalających wcześnie w ciepłych krajach, które najczęściej sprzyjają zaspokojeniu krótkookresowych potrzeb, a niekoniecznie zwiększają dobrostan człowieka w długim czasie. W następnym rozdziale zostanie wskazane, że człowiekowi daleko do bycia racjonalną jednostką i instytucje finansowe w łatwy sposób mogą wpływać na ludzkie decyzje, których rezultaty w ostateczności nie są dla nich korzystne, nawet jeżeli osoba w momencie wyboru myśli inaczej.

3. Człowiek nie taki racjonalny, jak go przedstawia ekonomia neoklasyczna. Ograniczenia poznawcze nie pozwalają osiągnąć dobrostanu

Institucje finansowe chętnie wierzą w to, że człowiek jest racjonalny i wie, czego chce. Jest to bardzo wygodne myślenie, ponieważ odpowiedzialność za decyzje spoczywa wtedy całkowicie na klientach, a nie instytucjach finansowych. Dlatego wystarczy, że firma, aby zachować się w porządku, da klientowi możliwość wyboru. Jest to zachowanie poprawne pod względem prawnym, ale niekoniecznie pod względem etycznym, ponieważ człowiek wcale nie uzyskuje korzyści z każdej swojej decyzji. Zostaną przedstawione trzy główne rodzaje błędów poznawczych, które powodują, że człowiek wcale nie powiększa swojego dobrostanu. Co więcej, instytucje finansowe wiedzą o ludzkich słabościach i je wykorzystują.

W neoklasycznej ekonomii przyjmuje się, że człowiek potrafi dyskontować przyszłą użyteczność. Ten termin zaczerpnięty jest z finansów i oznacza, że człowiek potrafi ustosunkować przyszłą użyteczność w stosunku do terażniejszej. Aby pokazać, na czym polega to zjawisko, można wykorzystać pewien eksperyment. W jego pierwszej fazie ludzie są postawieni przed wyborem 100 złotych dzisiaj lub 110 zł jutro. W drugim etapie mają do wyboru 100 złotych za miesiąc lub 110 złotych za miesiąc plus jeden dzień. W praktyce te dwa wybory są identyczne: poczekaj jeden dzień a zdobędziesz dodatkowe 10 złotych. Jednak stojąc przed pierwszą sytuacją, wielu ludzi wybiera mniejszą sumę teraz, podczas gdy w drugiej wolą poczekać jeden dzień, by zarobić dodatkowe 10 złotych. Ekonomisci twierdzili, że te wyniki nie zaprzeczają ludzkiej racjonalności. Człowiek po prostu dyskontuje przyszłą użyteczność, co oznacza, że terażniejszość jest dla niego ważniejsza niż przyszłość i takie mamy preferencje. Jednak w połowie lat 70. psycholog G. Ainslie [1975] przedstawił koncepcję hiperbolicznego dyskontowania, w którym udowodnił, że człowiek wcale nie jest racjonalny. Wracając do wcześniejszego przykładu, można zaobserwować, że ludzie nie są stali w swoich preferencjach, ponieważ kiedy w drugim przypadku poczekamy 30 dni i postawimy człowieka przed wyborem pomiędzy 100 zł dzisiaj, a 110 zł jutro, to jego preferencje się zmienia i znowu wybierze 100 zł teraz. Wnioski z tego badania są niezwykle istotne, ponieważ pokazują one, że człowiek nie jest stały (spójny) w swoich preferencjach¹⁸. W długim okresie i przez cały czas woli pewną opcję nad inną, ale z powodu nieracjonalności i skupieniu się na terażniejszości wybiera opcję, której nie chciał. Ten eksperyment pokazuje, że kiedy myślimy o przyszłości, jesteśmy w stanie wybrać racjonalnie, a gdy terażniejszość staje się coraz bliższa, krótkoterminowe myślenie przeważa nad długookresowymi celami.

¹⁸ Spójność preferencji to jedno z podstawowych założeń dotyczące racjonalności w ekonomii głównego nurtu.

Kolejnym problemem, który wynika z tego, że jesteśmy przesadnie skoncentrowani na teraźniejszości (*present bias*) jest stan emocjonalny, który psychologowie nazywają „gorącym” (*hot state*), kiedy to podejmujemy decyzje pod wpływem chwili. Kupujemy samochody zachwalone przez dealera, bierzemy ślub w szale uniesień czy popełniamy samobójstwo w otchłani depresji. Te decyzje mają często negatywny wpływ na nasz dobrostan, ponieważ pobudzenie szybko znika i nasze decyzje z perspektywy czasu wydają się irracjonalne [Loewenstein, O’Donoghue, Rabin 2000]. Co istotne, nasze skoncentrowanie na teraźniejszości wcale nie oznacza, że nie myślimy o przyszłości. Wręcz przeciwnie, ludzie myślą, że stan ekstazy z zakupu nowego samochodu będzie trwał wiecznie, co w psychologii jest nazywane błędem projekcji (*projection bias*) [Loewenstein, O’Donoghue, Rabin 2000]. Jesteśmy beznadziejni w kwestii przewidywania naszych preferencji w przyszłości, co przekłada się na naszą niższą satysfakcję z życia [Gilbert 2007]. Psycholog D. Kahneman (uhonorowany Nagrodą Nobla z ekonomii w 2002 r. za urealnienie ekonomii za pomocą psychologii) przeprowadził badania, które zakwestionowały powszechne przekonanie ludzi, że życie w cieplejszym klimacie sprawia, że jesteśmy szczęśliwsi. Na podstawie dużej grupy badawczej Kahneman sprawdził, że ludzie mieszkający na Środkowym Zachodzie (*Midwest*) są tak samo zadowoleni z życia jak ci, którzy mieszkają w Kalifornii. Ludzie intuicyjnie (błędnie) zakładają, że w Kalifornii życie musi być lepsze, ponieważ skupiają swoją uwagę na jednym czynniku (pogodzie). Kahneman nazwał to zjawisko „iluzją skupienia” (*focusing illusion*). Jest ono błędem, ponieważ ludzie zapominają, że na ich zadowolenie z życia wpływa nie tylko pogoda, ale także praca, rodzina, znajomi i wiele innych czynników [Kahneman, Schkade 1998].

Uwaga jest skupiona na tych przykładach, ponieważ można znaleźć analogię z kredytami oferowanymi przez banki na dobra konsumpcyjne. Wielu ludzi zachęconych łatwą dostępnością kredytu kupuje nowe dobra materialne, które szybko przestają dawać im satysfakcję. Co więcej, przez długi okres muszą spłacać te „nieszczęśliwe” dobra. Kwestia kredytów jest tak istotna, ponieważ banki zmieniły mentalność ludzi i teraz mamy do czynienia ze społeczeństwem żyjącym na kredyt. Dawniej zaciąganie kredytów w klasie średniej było uważane za coś wstydliwego. Panowało przekonanie, że aby coś mieć, trzeba na to zarobić. Natomiast z czasem coraz popularniejsze stało się życie na kredyt, którego esencję można określić za pomocą jednego zdania: Rozkoszujemy się dziś tym, na co jeszcze nie zarobiliśmy. Zmiany stylu życia i konsumeryzm doprowadziły do tego, że ludzie natychmiast chcieli zaspokoić swoje potrzeby. Ta zmiana dokonała się za sprawą banków, które zachęcały ludzi do brania kredytów dosłownie na wszystko. Czynnikiem ułatwiającym branie kredytów było wprowadzenie karty kredytowej, co doprowadziło do łatwości i abstrakcyjności wydawania pieniędzy [Szymański 2009, s. 38-40]. Intencją autora artykułu nie jest twierdzenie, że kredyt jest czymś złym – wręcz przeciwnie. Dostępność kredytów jest jedną z głównych przyczyn, dzięki którym gospodarka światowa tak się rozwinęła. Problemy zaczynają się wtedy, kiedy banki wykorzy-

stują to, że człowiek jest skupiony na terażniejszej konsumpcji, mimo że w długim okresie nie gwarantuje mu to satysfakcji z życia. Oczywiście banki wspierają również długookresowe cele człowieka, np. poprzez konta oszczędnościowe, dzięki którym ludzie zarabiają na tym, że wstrzymują się od konsumpcji. W końcowej części artykułu ta kwestia będzie jeszcze poruszona. Na razie warto tylko podkreślić, że instytucje finansowe mają ogromny wpływ na to, które motywacje (długo- czy krótkookresowe) zostaną pobudzone.

Kolejny błąd poznawczy jest zdiagnozowany dzięki teorii perspektywy [Kahneman, Tversky 1979], która opisuje rzeczywiste ludzkie zachowania. Ludzie, oceniając dowolną transakcję, przyjmują zawsze jakiś punkt odniesienia, względem którego dokonują swoich ocen i to od tego zależy, czy odbierają coś jako „zysk”, czy jako „stratę”, co odgrywa zasadniczą rolę w wartościowaniu wyników działania. Te wyniki były sprzeczne z wcześniejszą teorią użyteczności oczekiwanej, która była używana przez ekonomię. Według niej człowiek jest racjonalny i potrafi wybrać opcję, która da mu największą użyteczność w danym momencie.

Wpływ teorii perspektywy na ludzkie życie jest ogromny i aby to uzmysłowić, wyobraźmy sobie, że Stany Zjednoczone przygotowują się na epidemię azjatyckiej choroby, która przypuszczalnie spowoduje śmierć 600 ludzi [Kahneman 2012, s. 488-489]. Zaproponowano dwa alternatywne programy walki z chorobą. Zakładasz, że skutki programów zostały dokładnie oszacowane w następujący sposób: „Jeżeli zastosowany zostanie program A, uratowanych zostanie 200 osób. Jeżeli zastosowany zostanie program B, istnieje szansa jak jeden do trzech, że ocalonych zostanie wszystkie 600 osób i ryzyko jak dwa do trzech, że nie zostanie uratowany nikt” [Kahneman 2012, s. 488]. Zdecydowana większość respondentów wybiera program A, ponieważ wolą opcję gwarantowaną od zakładu. W drugiej wersji skutki programu są ujęte inaczej: „Jeżeli zastosowany zostanie program A', umrze 400 osób. Jeżeli zastosowany zostanie program B', istnieje szansa jak jeden do trzech, że nikt nie umrze i ryzyko jak dwa do trzech, że umrze 600 osób” [Kahneman 2012, s. 488].

Porównując obie wersje, widzimy, że skutki programów A i A' są identyczne (śmierć 400 osób), tak samo jak skutki programów B i B' (śmierć 400 osób). Mimo to w drugiej wersji zdecydowana większość badanych wybiera opcję zakładu. Różnica w wyborach, wynikająca z ramy interpretacyjnej (podkreślenia strat albo zysków) jest zgodna z teorią perspektywy, według której zakłady i rezultaty pewne oceniamy w zależności od tego, czy rezultaty są korzystne, czy niekorzystne. Kiedy rezultaty są korzystne, osoby podejmujące ryzyko wolą wyniki pewne od zakładów (reagują niechęcią na ryzyko). Kiedy oba rezultaty są niekorzystne, na ogół odrzucamy rezultat pewny, wybierając zakład (reagujemy skłonnością do ryzyka). Wnioski z teorii perspektywy mają istotne znaczenie dla sektora finansowego, który często zajmuje się przyszłością, w której mogą wystąpić zarówno zyski, jak i straty. Co istotne, teoria perspektywy pokazuje, że ta sama informacja będzie zupełnie inaczej zinterpretowana przez ludzi, w zależności od tego, czy uwaga będzie skupiona

na potencjalnych zyskach, czy stratach. Sektor finansowy musi być świadomy, że w bardzo łatwy sposób może wpływać na decyzje inwestorów.

Trzecim problemem z ludzką racjonalnością jest opcja domyślna, która wynika z ludzkiej tendencji do utrzymania *status quo*. Termin ten wprowadzili W. Samuelson i R. Zeckhauser [1988]. Opcja ta przejawia się w wielu sytuacjach. Większość nauczycieli wie, że uczniowie mają tendencję do siadania w tych samych miejscach w klasie, mimo że nie jest to niczym usankcjonowane. Skutki mogą być jednak poważniejsze. W jednym z badań przeprowadzonych pod koniec lat 80. XX wieku wśród uczestników planu emerytalnego będących profesorami wielu college'ów w Stanach Zjednoczonych okazało się, że ponad połowa nie dokonała żadnych zmian w sposobie wykonywania wpłat. Tak więc ustalenia dotyczące podziału aktywów, jakie dokonali nieraz wiele lat wcześniej, nigdy nie zostały zmienione, mimo zmian sytuacji na giełdzie i wiedzy przyszłych emerytów. Taką tendencję do zachowania *status quo* bardzo łatwo wykorzystać i wiele firm z tego korzysta. Częstym przykładem są darmowe prenumeraty gazet czy innych umów na dłuższy czas, w których na początku dostajemy darmowe produkty, ale później trzeba za nie płacić. Okazuje się, że wielu ludzi nadal prenumeruje takie produkty, płacąc za nie, mimo że niekoniecznie z nich korzysta. Działa tu efekt inercji – ludziom po prostu nie chce się nic zmieniać [Thaler, Sunstein 2008, s. 51-52].

Banki doskonale zdają sobie sprawę z wpływu opcji domyślnej. W Polsce ludzie bardzo rzadko zmieniają banki, dlatego one tak intensywnie się reklamują wśród młodych ludzi, którzy nie mają jeszcze kont bankowych. Bankom opłaca się oferować np. darmową obsługę konta w celu zdobycia klienta, bo później mogą one zwiększyć koszty obsługi konta, a ludzie i tak z nich nie zrezygnują (efekt opcji domyślnej). Nie chodzi o to, że instytucje finansowe nie powinny korzystać z opcji domyślnej, ale dobrze byłoby, żeby za jej pomocą wspierały ludzkie długookresowe cele.

Przedstawione zostaną dwa przykłady wpływu opcji domyślnej na ludzkie decyzje, których skutki są niezwykle istotne. Najgłośniejszym przykładem takiego wpływu jest oddawanie organów po śmierci pacjenta. Okazało się, że ludzie z poszczególnych krajów bardzo różnią się skłonnością do oddawania organów. Przykładowo 12% Niemców zobowiązuje się do oddania organów po śmierci, a u Austriaków jest to 100%. Z kolei 98% Belgów zobowiązuje się do oddawania organów, a Holendrów zaledwie 28%. Zaczęto się zastanawiać, skąd te różnice. Są to przecież kraje o bardzo podobnej kulturze, gospodarce i normach społecznych. Okazało się, że w krajach, w których ludzie nie zgadzają się na oddanie swoich organów po śmierci, domyślną opcją wyboru było nieoddawanie organów, a jeżeli chciało się je oddać, to trzeba było to zaznaczyć np. przy otrzymywaniu prawa jazdy. Z kolei w krajach, gdzie prawie wszyscy oddają swoje organy, opcją domyślną (już zaznaczoną) było oddawanie organów. Ta niewielka zmiana opcji domyślnej spowodowała wielkie zmiany w istotnej społecznie sprawie. Co ważne, większość ludzi deklarowała w badaniach poparcie dla oddawania organów, ale kiedy przychodziło do zaznaczania, niewielu to robiło. Ten niewielki wysiłek z zaznaczaniem preferowanej opcji powo-

dował, że ludzie nie robili tego, co deklarowali [Thaler, Sunstein 2008, s. 207-212]¹⁹. Drugim przykładem wykorzystania opcji domyślnej do spełniania długookresowych celów jest program „Jutro oszczędzaj więcej” opracowany przez R. Thalera²⁰ i jego współpracownika S. Benartziego. Program miał na celu podniesienie przez ludzi stopy oszczędzania na emeryturę. W systemie emerytalnym dla pracowników w USA zazwyczaj domyślnie pracownik nie był przypisany do żadnego planu związanego z oszczędzaniem. Oczywiście było bardzo wiele różnych opcji do wyboru, ale pracownikom zazwyczaj nie chciało się wybierać i pozostawali przy braku oszczędzania. Z tych powodów wymyślono program „Jutro oszczędzaj więcej”. Zachęca on użytkowników do zobowiązania się wcześniej do powiązania podwyżek składki wraz ze wzrostem wynagrodzenia. Ludzie z tego powodu nie traktują wzrostu składki jako straty, ponieważ nie spada ich pensja²¹. Program ten korzysta ze zjawiska inercji (automatyczne wzrosty), tylko że w tym wypadku inercja działa na rzecz wzrostu oszczędzania [Thaler, Sunstein 2008, s. 144]. Program okazał się dużym sukcesem, ponieważ większość ludzi nie wypisała się z tego programu, a ich stopa oszczędzania znacznie wzrosła. Po sukcesie pilotażowego programu obecnie wiele firm stosuje pewien rodzaj planu o automatycznej indeksacji.

4. Co powinny robić banki, aby zwiększać dobrostan i wolność człowieka?

Czwarta zasada kodeksu etyki bankowej brzmi: „Banki, poprzez swoją działalność, powinny przyczynić do społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju oraz wzrostu możliwości społeczeństwa poprzez społecznie odpowiedzialne prowadzenie biznesu, wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań i wspieranie rozwoju edukacji społeczeństwa” [Kodeks Etyki Bankowej 2013]. Żeby ludziom żyło się lepiej, banki muszą wiedzieć, co zapewnia satysfakcję z życia. W celu odpowiedzi na to pytanie, trzeba dokonać „oczyszczenia preferencji” [Hausman 2011] z ograniczeń kognitywnych. Z powodu tych ograniczeń człowiek nie podejmuje najlepszych decyzji. Szczególnie istotnym problemem jest istnienie dychotomii między człowiekiem wybierającym teraz a tym wybierającym w przyszłości. Instytucje finansowe, chcąc zwiększyć dobrostan człowieka, powinny zwrócić się w kierunku psychologii pozytywnej i ekonomii szczęścia, które badają, co daje ludziom szczęście.

Nie oznacza to jednak, że banki na siłę powinny uszczęśliwiać ludzi. Nadal bardzo istotną wartością jest wolność, dlatego nie chodzi o to, żeby banki rezygnowały

¹⁹ R. Thaler i C. Sunstein zauważają, że opcja domyślna w kwestii organów jest drażliwą sprawą, dlatego proponują kompromis. Przy przedłużeniu prawa jazdy ludzie byłiby zobowiązani do zaznaczenia swoich preferencji w odniesieniu do dawstwa organów. Podanie o przedłużeniu nie zostanie przyjęte, jeśli nie zostanie zakreślona jedna z odpowiedzi. Dzięki temu wielu ludzi może być uratowanych, a jednocześnie uszanowana zostanie wolność wyboru.

²⁰ Uehonorowanego w 2017 r. Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii.

²¹ Teoria perspektywy udowadnia tę niechęć do strat.

z oferowania kart kredytowych, ale żeby utrudniły ich dostępność i łatwość użycia. Wnioski z pozytywnej psychologii i ekonomii szczęścia nie są jednoznaczne. To pewnego rodzaju wskazówki, które mają pomóc w zwiększeniu satysfakcji z życia, ale każdy człowiek jest inny i trzeba to uszanować. Jednak czasem wiemy, kiedy mamy do czynienia z Dr. Jekylllem, a kiedy z Mr. Hyde'em. Wiemy, że lepiej mieć stabilną sytuację finansową i pieniądze na studia dzieci, niż tonąć w długach wraz ze 100 parami butów. Problem pogodzenia użyteczności z wolnością został zaobserwowany przez jednego z ojców liberalizmu J.S. Milla, który zdecydowanie przyznawał prymat wolności: „Jeżeli człowiek poprzez swoje zachowanie szkodzi sobie, to społeczeństwo nie powinno nic z tym robić ze względu na większe dobro – wolność” [Mill 2012, s. 187]. Z drugiej jednak strony, paternalizm w wyjątkowych sytuacjach może być uzasadniony: „Gdyby albo urzędnik, albo ktoś inny zobaczył osobę zamierzającą wejść na most, któremu, jak stwierdzono, grozi zawalenie, a nie byłoby czasu, by ją ostrzec o niebezpieczeństwie, mógłby pochwycić ją i zawrócić bez rzeczywistego pogwałcenia jej wolności, gdyż wolność polega na tym, że się robi, co się chce, a ta osoba nie chce wpaść do rzeki” [Mill 2012, s. 204]. Oczywiście jest to przykład ekstremalny, ale pokazuje on jedną bardzo ważną kwestię – że czasami wiemy i zakładamy, co jest dobre dla ludzi. Powstaje zatem następujące pytanie, czy ludzie zawsze robią to, co chcą, czy jednak z powodu błędów poznawczych wybierają rzeczy, których nie chcą? Jeżeli ludzie nie zawsze wybierają to, czego chcą, to gdzie powinna przebiegać granica pomiędzy wolnością a paternalizmem?

Koncepcja libertariańskiego paternalizmu jest próbą zapewnienia szczęścia wraz z wolnością. Trafnym wyjaśnieniem libertariańskiego paternalizmu jest przykład ojca wychowującego dziecko. Samo sformułowanie paternalizm wywodzi się od łacińskiego słowa *pater* (ojciec), utożsamianego z surowym rodzicem, który mówi dziecku, co ma robić, nie pozostawiając mu możliwości samodzielnego wyboru. Z drugiej strony rodzic może zdecydować się na „bezs stresowe” wychowanie, pozwalając dziecku na wszystko, wierząc, że dzięki temu nauczy się samodzielnie myśleć i podejmować decyzje. Tę sytuację należy utożsamiać z leseferyzmem. Opcja trzecia, preferowana w libertariańskim paternalizmie, to rodzic, który pozwala dziecku samodzielnie podejmować wybory, tworząc wcześniej zasady i normy, do których dziecko musi się odnieść. Rodzic stara się jednocześnie pomóc w podjęciu właściwej decyzji. Thaler i Sunstein w książce *Impuls* [2008] pokazują, w jaki sposób państwo może wpływać na człowieka, nie naruszając jego wolności. Jednak to podejście może być wykorzystane również przez firmy, które mogą nakierować człowieka w stronę decyzji, jakie ten sam by podjął, gdyby nie ograniczenia kognitywne. Co więcej, autorzy argumentują, że firma w ten sposób nie narusza wolności człowieka, a wręcz ją zwiększa. W celu zrozumienia, czym jest libertariański paternalizm, najczęściej przywołuje się przykład stołówek w szkołach. Chodzi o to, żeby na początku lada ustawić zdrowe posiłki, a wraz z bliskością kasy te niezdrowe. Ludzie zazwyczaj chcą jeść zdrowo, ale nie potrafią oprzeć się pokusie i sięgają po niezdrowe jedzenie. Przy takim ustawieniu posiłków pokusa wybrania czegoś nie-

zdrowego jest dużo mniejsza, ponieważ ciężiej jest je dostać i nasza silna wola nie jest wystawiona na pokuszenie. W takim przypadku człowiek nadal może wybrać niezdrowe jedzenie, jeżeli tego naprawdę chce. Jednak tym, którzy chcieli jeść zdrowo, ale ulegali dotąd pokusie, będzie teraz łatwiej trzymać się swoich postanowień [Thaler, Sunstein 2008, s. 12]. Podane wcześniej przykłady z dawstwem organów i automatycznych oszczędności pokazują dokładnie, jak w praktyce działa libertariański paternalizm. Koncepcja libertariańskiego paternalizmu spotkała się z dużą krytyką, głównie ze strony zwolenników libertarianizmu [Mitchell 2005]. Jednym z największych zarzutów wobec libertariańskiego paternalizmu jest elastyczność stosowania opcji domyślnej – wystarczą niewielkie koszty zmiany opcji domyślnej, aby skutecznie zniechęcić ludzi do własnego wyboru. Dobrym przykładem niejednoznaczności wolności przy opcji domyślnej może być wybór pomiędzy OFE i ZUS, którego mogli dokonać Polacy. Zwiększenie utrudnień związanych z biurokracją może w znaczny sposób wpłynąć na to, że mało kto zmieni opcję domyślną. Co prawda zmiana opcji domyślnej z przekazaniem składki z ZUS-u do OFE nie była zbyt uciążliwa ze względu na niewielką ilość czasu potrzebną na zmianę decyzji w stosunku do wagi decyzji. Jednak jest to sprawa kontrowersyjna i bardzo łatwo państwo może sprawić, by ta furtka w systemie z opcją domyślną stała się węższa i wolny wybór został znacznie ograniczony. Oczywiście w teorii wszystko wygląda idealnie i państwo nie powinno generować dodatkowych kosztów związanych ze zmianą decyzji. Nieufność libertarian ma tutaj swoje podstawy, ponieważ furtka bezpieczeństwa, która zapewniała ludziom wolny wybór, może stać się naprawdę wąska. Jednak nie jest to wystarczający argument, by odrzucić libertariański paternalizm. Państwo, a przede wszystkim firmy oddziałują na nasze wybory przez cały czas za pomocą reklam i psychologicznych sztuczek, wykorzystujących nasze słabości poznawcze. Dlatego też pozytywny wpływ firm na ludzki dobrostan nie musi być kwestią kontrowersyjną, jeżeli wpływ i tak jest nieunikniony.

Na koniec można zadać pytanie o to, skąd mamy wiedzieć, czego ludzie naprawdę chcą. Neoklasycyjni ekonomiści odrzucają ten problem, twierdząc że słabość woli (gr. *akrasia*) nie występuje, co oznacza, że ludzie robią to, co chcą robić, a ich preferencje ujawniają się w momencie wyboru. R. Thaler, nestor współczesnej ekonomii behawioralnej²², pokazuje, że ludzie oprócz nieracjonalności mają również problem z silną wolą. W celu zobrazowania tego fenomenu Thaler opowiada historię kolacji, którą w latach 70. zorganizował dla swoich współpracowników z Chicago, znanych z ortodoksyjnego podejścia do ekonomii i zakładających, że człowiek jest w pełni racjonalny. Będąc dobrym gospodarzem, Thaler przygotował miskę pełną orzechów nerkowca, aby goście mogli zaostriżyć swój apetyt przed kolacją. Szybko się okazało, że goście w nadmierny sposób delektowali się przekąską i Thaler postanowił zabrać miskę z przekąską, ponieważ chciał, aby goście nie przejedli się przed kolacją. Jego decyzja została przyjęta z aprobatą – goście mieli zamiar zjeść

²² Przed nim można do tego grona zaliczyć nawet A. Smitha [Polowczyk 2010].

tylko kilka orzechów nerkowca, ale ulegali pokusie i jedli więcej, niż chcieli. Radość gości z ograniczenia wyboru nie ma sensu z perspektywy ekonomii neoklasycznej, ponieważ człowiek jest istotą racjonalną i wie, czego chce, a im większy wybór, tym lepiej dla niego. Thaler przedstawia hipotetyczną rozmowę homo economicusa (econ²³) z człowiekiem na powyższy temat:

Econ: Dlaczego usunąłeś nerkowce?

Człowiek: Ponieważ nie chciałem ich więcej jeść.

Econ: Skoro nie chciałeś więcej ich jeść, po co wykonywać wysiłek i je chować? Mogłeś po prostu zachowywać się zgodnie ze swoimi preferencjami i przestać je jeść.

Człowiek: Usunąłem miskę z powodu tego, że gdyby orzechy były dostępne, to zjadłbym ich więcej.

Econ: W takim wypadku twoją preferencją jest zjedzenie większej ilości nerkowca, a ich usunięcie było głupie [Thaler 2015, s. 94-95].

Ta wymiana prowadzi donikąd, ponieważ ekonomia neoklasyczna nie chce przyjąć możliwości, że człowiek ma słabą wolę (oznaczałoby to odrzucenie koncepcji preferencji ujawnionych). Historia z orzechami nerkowca jest przykładem strategii samoograniczenia (*precommitment*), która w znacznym stopniu zakwestionowała założenia ekonomii neoklasycznej dotyczące człowieka, który zawsze robi to, co chce. Najczęstszym przykładem wykorzystania strategii samoograniczenia jest Odyseusz [Elster 1985]. Musiał on przepłynąć koło skalistych wysp zamieszkiwanych przez syreny, które swoim śpiewem tak omamiały żeglarzy, że ci roztrzaskiwali się o skały. Odyseusz wiedział o uroku syren i postanowił się zabezpieczyć. Polecił majtkom przywiązać się do masztu, a swojej załodze kazał włożyć wosk do uszu, dzięki czemu mieli nie słyszeć syreniego śpiewu. Dzięki tym środkom ostrożności statek przepłynął pomyślnie koło wysp, a Odyseusz mógł później szczytować tym, że słuchał pięknego śpiewu syren. Historia ta jest często przywoływana przez psychologów, aby pokazać, że człowiek niejednokrotnie ulega pokusom, czego później żałuje. Jednym ze sposobów walki z pokusami jest wcześniejsze podjęcie decyzji o ograniczeniu własnej wolności, co uczynił Odyseusz. Ludzie robią to, ponieważ obawiają się, że mając wybór, ulegną swoim słabościom. Tę koncepcję wykorzystał m.in. T. Schelling [1978; 1980; 1984; 1985; 1986; 1996], który w latach 80. upowszechnił koncepcję wielu osobowości (*multiple self*). Podzielił on człowieka na istotę wybierającą teraz i na istotę wybierającą w przyszłości, pokazując jednocześnie, że nie można porównywać decyzji tych różnych „osób” za pomocą użyteczności, jak dotychczas czyniła to ekonomia. Według Schellinga najlepiej widać różnice między osobowościami właśnie wówczas, kiedy „długookresowy człowiek” stosuje strategię „samoograniczania się” (*precommitment*), ograniczając swoją wolność

²³ Wcześniej pojęcie econa zostało użyte przez A. Leijonhufvuda [1973], który w satyrycznym artykule mianem „ekonów” określił profesjonalnych ekonomistów i przeanalizował ich zachowanie z perspektywy antropologicznej.

w przyszłości, aby nie ulec pokusie i żeby do władzy nie doszedł „człowiek krótkookresowy” [Ostapiuk 2018]. Ludzie cały czas korzystają ze strategii samoograniczania np. poprzez zakup rocznego karnetu na siłownię, akademicy zobowiązują się do przesłania artykułu w określonym terminie, aby mieć motywację do pisania. Czasami ograniczenie wolności jest przez ludzi przyjmowane entuzjastycznie, czego dowodem było wprowadzenie zakazu palenia w pubach i barach w Polsce, z którego większość palaczy się cieszy (59% palących)²⁴.

Drugim istotnym wnioskiem osiągniętym dzięki strategii samoograniczania jest wiedza, kiedy mamy do czynienia z Dr. Jekylllem, a kiedy z Mr. Hyde'em. Jeżeli człowiek jest w stanie zainwestować energię w ograniczenie swojego wyboru, bo nie chce zachowywać się według swoich przyszłych krótkookresowych preferencji, jest to znak, że ma inne preferencje, które nie pokrywają się z preferencjami ujawnionymi. Jest to przekonujący argument, by pomóc takiej osobie w osiągnięciu długookresowych celów. Większość uzależnionych nie chce być uzależniona. Znaczna część ludzi otyłych nie chce być otyła. Większość z nich ulega jednak krótkookresowym pokusom, które mają się nijak do ich długookresowych preferencji. Dlatego libertariański paternalizm może być odpowiedzią na rozterki etyczne instytucji finansowych, kiedy to wolność stała w sprzeczności z dobrostanem. Jeżeli ktoś naprawdę chce kupować kolejne dobra materialne i nie dbać o przyszłość, to jego wybór. Natomiast banki powinny nakierowywać ludzi, którzy ulegają krótkookresowym pokusom i później tego żałują. Dzięki takim działaniom banków, jak opcja domyślna skierowana na oszczędzanie, podkreślanie znaczenia przyszłości, ograniczenia dostępności kart kredytowych, większa przejrzystość kosztów – prosty język, wielu ludzi będzie mogło powiększyć swój dobrostan.

5. Podsumowanie

Institucje finansowe mają rację, zwracając uwagę w Kodeksie Etyki Bankowej na to, że mechanizm rynkowy nie jest wystarczający. Z powodu błędów poznawczych ludzie nie tyle nie podejmują najlepszej możliwej decyzji, ile często zachowują się sprzecznie ze swoim długookresowym interesem. Dlatego też sam wolny rynek nie zapewnia sytuacji, w której zyskuje zarówno bank, jak i klient. Klienci nie zawsze powiększają swój dobrostan w relacjach z instytucjami finansowymi i w tym względzie „niewidzialna ręka” nie do końca działa. Z tego powodu instytucje finansowe muszą uwzględnić te słabości człowieka i pomóc mu w osiągnięciu długookresowego dobrostanu. Jest to niezwykle ważne, ponieważ opinia publiczna uważa, że banki starają się je wykorzystać, a podczas wymiany zyskuje tylko jedna strona – właśnie banki (*zero-sum game*). W dzisiejszym systemie człowiek jest tylko środkiem do celu, jakim jest zysk dla instytucji finansowych. Według etyki Kanta człowiek musi

²⁴ Sondaż: Polacy zadowoleni z zakazu palenia, <http://www.nto.pl/polska-i-swiat/art/4170131,sondaz-polacy-zadowoleni-z-zakazu-paleni,id,t.html>.

być celem samym w sobie, co oznacza, że instytucje finansowe powinny się skupić na dobrostanie człowieka. Ta zmiana może przynieść duże korzyści bankom, ponieważ odbudują one poczucie zaufania, które jest fundamentem relacji pomiędzy bankami a ludźmi.

Dzięki przestrzeganiu zasad etycznych banki mogą zwiększyć swoje przychody w długim okresie. W krótkim okresie instytucje finansowe prawdopodobnie stracą (mniej udostępnionych kredytów), ale w długim okresie spowoduje to wzrost zaufania ludzi do banków, co prawdopodobnie przełoży się na zyski. Co więcej, bogate i oszczędne społeczeństwo przyniesie zyski całemu sektorowi finansowemu. Założenia etyczne zawsze były immanentną cechą systemu wolnorynkowego, ale z powodu ludzkich ograniczeń poznawczych nie były one spełnione w całości. W konkluzji można więc stwierdzić, że przy pewnych usprawnieniach „niewidzialna ręka” może działać, przynosząc korzyści obu stronom wymiany.

Literatura

- Ainslie G., 1975, *Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control*, Psychological Bulletin, 82(4).
- Bentham J., 1958, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, PWN, Warszawa.
- Berlin I., 1969, *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, Oxford.
- Bruni L., Porta P.L., 2005, *Economics and Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
- Bruni L., Porta P.L., 2007, *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar Publishing.
- Bruni L., Comin F., Pugno M., 2008, *Capabilities and Happiness*, Oxford University Press, Oxford.
- Bruni L., Sugden R., 2007, *The road not taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back*, The Economic Journal, 117(516), s. 146-173.
- Brickman Ph., Coates D., Janoff-Bulman R., 1979, *Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?*, Journal of Personality and Social Psychology, 36(8), s. 917-927.
- Callon M., 2006, *What does it mean to say that economics is performative?*, no. 5, CSI Working Papers Series, Centre de Sociologie de l'Innovation (CSI), Mines ParisTech.
- Carnap R., 1969, *Filozofia i składnia logiczna*, [w:] Carnap R., *Filozofia jako analiza języka nauki*, tłum. A. Zabłudowski, PWN, Warszawa, s. 6-66.
- De Soto J.H., *Mysł ekonomiczna w starożytnej Grecji*, <http://mises.pl/blog/2010/12/06/huerta-de-soto-mysl-ekonomiczna-w-starozytnej-grecji> (dostęp: 22.12.2014).
- Elster J., 1985, *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge University Press.
- Fiedor B., Ostapiuk A., 2017, *Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych*, [w:] Mączyńska E., Sójka J. (red.), *Etyka i ekonomia – w stronę nowego paradygmatu*, PTE, Warszawa, s. 19-44.
- Frey B.S., 2010, *Happiness. A revolution in Economics*, The MIT Press.
- Frey B.S., Stutzer A., 2002, *What can economists learn from happiness research?*, Journal of Economic Literature, 40(2), s. 402-435.
- Friedman M.R., 2009a, *Kapitalizm i wolność*, Helion, Gliwice.
- Friedman M.R., 2009b, *Wolny wybór*, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec.
- Galbraith J.K., 1998, *The Affluent Society*, Mariner Books, Boston.

- Gilbert D.T., 2007, *Stumbling on Happiness*, Vintage, New York.
- Hands D.W., 2009, *Economics, psychology and the history of consumer choice theory*, Cambridge Journal of Economics, 34(4), s. 633-648.
- Hausman D.M., 2011, *Preference, Value, Choice, and Welfare*, Cambridge University Press.
- Kahneman D., 2012, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań.
- Kahneman D., Diener E., Schwarz N. (eds.), 2003, *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Russell Sage Foundation, New York.
- Kahneman D., Schkade D.A., 1998, *Does living in California make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction*, Psychological Science, 9(5).
- Kahneman D., Tversky A., 1979, *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, Econometrica, 47(2).
- Kahneman D., Wakker P.P., Sarin R., 1997, *Back to Bentham? Explorations of experienced utility*, The Quarterly Journal of Economics, 112(2), s. 375-406.
- Kant I., 2012, *Uzasadnienie metafizyki moralności*, ANTYK, Marek Derewiecki, Kęty.
- Kodeks Etyki Bankowej, 2013, Związek Banków Polskich, zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/prawo/komisja_etyki_bankowej/KEB_final_WZ.pdf (dostęp: 10.02.2017).
- Leijonhufvud A., 1973, *Life among the Econ*, Economic Inquiry, 11(3), s. 327-333.
- Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M., 2000, *Projection bias in predicting future utility*, U.C. Berkeley Economics Working Paper E00-284.
- McCloskey D., 1985, *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press, Madison.
- Mill J.S., 2012, *Utylitaryzm. O wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Mitchell G., 2005, *Libertarian paternalism is an oxymoron*, Northwestern University Law Review, 99(3).
- Nussbaum M.C., 2001, *Women and human development: The capabilities approach*, vol. 3, Cambridge University Press.
- Nussbaum M.C., 2011, *Creating Capabilities: The Human Development Approach*, Belknap Press.
- Ostapiuk A., 2017, *Moralna ekonomia – homo oeconomicus jako istota pomagająca innym*, Ekonomia XXI Wieku, 13(1), s. 70-91.
- Ostapiuk A., 2018, *Human now versus human over time. When instrumental rationality and utility are not enough*, Panoeconomicus, <https://doi.org/10.2298/PAN161203026O>.
- Parfit D., 1984, *Reasons and Persons*, Clarendon Press, Oxford.
- Polowczyk J., 2010, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, Przegląd Organizacji, 4, s. 493-522.
- Rand A., 2013, *Kapitalizm. Nieznany ideał*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- Rothbard M.N., 2007, *O nową wolność. Manifest libertariański*, Fundacja Odpowiedzialność Obywatelska, Warszawa.
- Rothbard M.N., 2010, *Etyka wolności*, Fijorr Publishing, Warszawa.
- Samuelson P., 1937, *A note on measurement of utility*, The Review of Economic Studies, 4(2), s. 155-161.
- Samuelson P., 1938, *A note on the pure theory of consumer's behaviour*, Economica, 5(17), s. 61-71.
- Samuelson P., 1948, *Consumption theory in terms of revealed preference*, Economica, 15(60), s. 243-253.
- Samuelson W., Zeckhauser R., 1988, *Status quo bias in decision making*, Journal of Risk and Uncertainty, 1.
- Sandel M.J., 2013, *Sprawiedliwość*, Kurhaus Publishing, Warszawa.
- Schelling T.C., 1978, *Economics, or the art of self-management*, American Economic Review, 68(2), s. 290-294.
- Schelling T.C., 1980, *The intimate contest for self-command*, Public Interest (60), s. 94-116.
- Schelling T.C., 1984, *Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice*, The American Economic Review, 74(2), s. 1-11.
- Schelling T.C., 1985, *Enforcing rules on oneself*, Journal of Law, Economics and Organization, 1(2), s. 357-374.

- Schelling T.C., 1986, *Choice and Consequence*, Harvard University Press.
- Schelling T.C., 1996, *Coping rationality with lapses from rationality*, *Eastern Economic Journal*, 22(3), s. 251-269.
- Sen A., 1984, *Commodities and Capabilities*, North-Holland, Amsterdam.
- Sen A., 1985, *The standard of living: Concepts and critiques*, [w:] Hawthorn G. (ed.), *The Tanner Lectures*, 1-9, Clare Hall, Cambridge.
- Sen A., 1993, *Inequality Reexamined*, Clarendon Press, Oxford.
- Sen A., 1999, *Development As Freedom*, Knopf, New York.
- Sen A., 2009, *The Idea of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Smith A., 1989, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa.
- Smith A., 2013, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Szymański W., 2009, *Kryzys globalny: Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa.
- Thaler R.H., 2015 *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., 2008, *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
- Von Hayek F.A., 2012, *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Von Mises L., 2007, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław.