

Inżynieria społeczna Obamy

14 kwietnia 2009

Barack Obama korzysta z rad najlepszych ekspertów-behawiorystów. Dzięki nim wygrał prezydenturę. Teraz mają mu pomóc w rządzeniu.

Głównym problemem nowego prezydenta jest gospodarka. Tygodnik „Time” zastanawia się więc, czy to przypadek, że czołowi doradcy ekonomiczni Obamy specjalizują się w ekonomii behawioralnej.

Dziedzina ta wydaje się oferować rozwiązania pozornie nierozwiązywalnych kwestii. Przykładowo: jak skłonić Amerykanów do oszczędzania? Wystarczy przecież napomknienie o nowych regulacjach, by Republikanie zaczęli bić na alarm, że oto widmo komunizmu krąży nad Stanami. Owszem, w ostatecznym rachunku społeczeństwu jako całości owe regulacje by się opłaciły, ale społeczeństwo jako całość mało kogo obchodzi. Ciasny gorset dobra społecznego ogranicza przecież przyrodzoną wolność jednostki!

Jest jednak na to rada: rząd musi dać Amerykanom wybór. Ale taki wybór, by mieć pewność, że wyborcy wybiorą tę bardziej pożądaną opcję.

W 2001 roku przeprowadzono badania dotyczące uczestnictwa kobiet w funduszu emerytalnym 401 (k). Kiedy Amerykanki mogły same się doń zapisać, uczyniło to zaledwie 36 proc. spośród badanych. Później zmieniono reguły. Do funduszu 401 (k) zapisy prowadzone są automatycznie, ale każdy chętny może się z niego wypisać. Efekt? W funduszu 401 (k) uczestniczyło 86 proc. badanych.

Przyczyna takich wyników leży – jak wskazuje w swojej książce „Nudge” ekonomista Richard Thaler – w...lenistwie. Nie chodzi bowiem o samą operacyjną czynność wypisania się z funduszu (wystarczy zaznaczyć kratkę w odpowiednim formularzu), ale

samo podjęcie decyzji pochłania mnóstwo energii. Najłatwiej wybrać najwygodniejsze wyjście i nie robić nic. Ewentualnie odwlekać ostateczne działanie. Działa to w obie strony: czy chodzi o zapisanie się, czy wypisanie z funduszu.

Wynikami badań dotyczących 401 (k) zachwycił się Peter Orszag, dyrektor ds. budżetu w administracji Obamy. Jego zastępca, Jeff Liebman jest uznanym specjalistą w ekonomii behawioralnej (podobnie zresztą jak Austin Goolsbee – osobisty doradca prezydenta), a Larry Summers, szef National Economic Council prowadził badania w zakresie behawioralnej polityki finansowej.

Bardziej ciekawy jest skład rady nieformalnej, której istnienia nikt nie chce oficjalnie potwierdzić. Wśród 29 czołowych amerykańskich behawiorystów doradzających Obamie, magazyn „Time” wymienia m.in. Dana Ariely’ego (autora bestsellera „Predictably Irrational”), wspomnianego już Richarda Thaler, noblistę Daniela Kahnemana czy sławnego psychologa Roberta Cialdiniego.

Znając nazwiska tych naukowców, łatwiej będzie można wyjaśnić działania rządu Baracka Obamy. Na przykład Richard Thaler postuluje w swej książce metodę „tłumaczenia języka gospodarki na angielski”, zwaną inaczej „elektroniczną jawnością”: jej założeniem jest użyteczna informacja. Użyteczna, czyli pozwalająca znaleźć zastosowanie: wyjaśniająca i argumentująca.

Thaler radzi walczyć z rosnącym zadłużeniem na kartach kredytowych? Autor „Nudge” zaczyna od tego, że znaczna część tych kwot to karne odsetki, dodatkowe opłaty za zwłokę itd. Ludzie nie spłacają kart, bo nie znają systemu ich rozliczania. Tymczasem wystarczyłoby wysyłać raz do roku takiemu posiadaczowi dwa pliki arkusza kalkulacyjnego. Pierwszy zawierałby taryfikator wszystkich dodatkowych opłat i sposobu ich naliczania. Drugi – rozpiskę takich opłat naliczonych posiadaczowi karty w ciągu ostatniego roku. Dzięki

temu ów człowiek zrozumiałby czego najbardziej powinien unikać, by nie płacić wysokich kar i dodatkowych odsetek.

Natomiast Dan Ariely dowodzi, że zazwyczaj przeszacowujemy wartość naszego majątku, ponieważ do rzeczywistej ceny, jaką moglibyśmy otrzymać za naszą własność, doliczamy koszt wspomnień i doświadczeń. Uważamy coś za droższe tylko dlatego, że je mamy. Poza tym rozpatrujemy ową rzecz zawsze w kontekście ewentualnej straty. Ariely przytacza przykład studentów, którzy tydzień obozowali przed stadionem baseballowym, na którym miał się rozegrać mecz o mistrzostwo kraju. Biletów nie wystarczyło dla wszystkich chętnych – urządzono więc losowanie. Później Ariely rozmawiał zarówno z „przegranymi”, jak i ze „zwycięzcami”, oferując tym pierwszym sprzedaż biletu, a tym drugim zgłaszając chęć zakupu.

Okazało się, że „przegranymi”, chociaż de facto jedynie stracili na tygodniowym koczowaniu pod stadionem, są w stanie zapłacić za bilet maksymalnie 170 dolarów. Natomiast „szczęśliwcy” nie chcieli sprzedać wylosowanego biletu po cenie niższej niż 2400 dolarów!

Kierując się opisanym przez Ariely’ego mechanizmem, administracja Baracka Obamy pierwszego kwietnia wprowadziła obniżki podatków. Dlaczego lepiej obniżyć podatki, a nie zwiększać świadczenia? Jak wyjaśniłby Dan Ariely – pieniądze namacalne, w rękę, trudniej wydać – najpewniej zostałyby przeznaczone na oszczędności. Tymczasem gospodarka potrzebuje popytu. „Niewidzialne” pieniądze, pochodzące z ulg podatkowych, powodują, że Amerykanie mogą wydawać więcej, nie mając bezpośredniego styku z zaoszczędzoną rocznie w ten sposób kwotą. Mogą wydawać, więc wydają.

Czy eksperci – behawioryści uratują amerykańską gospodarkę? Zobaczmy. Jest duża szansa, że „wyciek” wielkich nazwisk doradzających prezydentowi Obamie okaże się skuteczniejszy niż konkretne działania rządu. Trzeba wszakże pamiętać o Robertcie Cialdinim i jego zasadzie autorytetu jako czynnika

motywującego do działania.

Autor: Magdalena Górnicka

Źródło: [Portal Spraw Zagranicznych](#)