

„Nowa” nauka ekonomiczna, jeszcze gorsza niż „stara”

14 września 2013

Panująca teoria ekonomiczna, zwana „neoklasyczną”, przeżywa trudne dni. Nie chodzi tylko o to, że na jaw wyszły kazirodczne związki specjalistów w tej dziedzinie z instytucjami finansowymi [1], ale o to, że widać już jak na dłoni, iż ponoszą oni odpowiedzialność za ostatni kryzys. Bezsporni mistrzowie w tej dyscyplinie zwykli byli twierdzić, że samoregulację uzasadnia doskonała efektywność rynków, wynikająca z niezawodnej racjonalności aktorów gospodarczych. Na tej bajce dla grzecznych dzieci kryzys nie pozostawił suchej nitki.

W łonie profesji spektakularna dewaluacja panującej doktryny nie powoduje jednak samych tylko spustoszeń. Pewne rzekomo mniej obciążone pasywami nurty alternatywne zacierają ręce. Jeden z nich wydaje się szczególnie dobrze uplasowany do zajęcia pozycji nowej doktryny panującej: behavioral economics, ekonomia behawioralna.

Szkoła ta, całkowicie pasująca do większości postulatów ortodoksyjnej nauki ekonomicznej, przyswoiła sobie nauki psychologii behawioralnej. Dlatego wielu ekonomistów neoklasycznych stawia na nią w nadziei, że przywróci ona profesji blask. Zachęca ich do tego Jean-Claude Trichet, były prezes Europejskiego Banku Centralnego (EBC). „Główna lekcja, którą wynoszę z naszego doświadczenia, polega na tym, że niebezpiecznie jest zależeć od jednego tylko narzędzia”, oświadczył on w 2010 r. na ECB Central Banking Conference. „Aby zwiększyć krzepkość naszych ram, należy rozwijać narzędzia komplementarne. Na początek, należy zastanowić się nad sposobem, w jakim w sercu wszelkiego modelu charakteryzuje się homo œconomicus. (...) Behavioral economics opiera się na psychologii, wyjaśniając decyzje podejmowane w kontekście

kryzysu.” Trichet przemilczał fakt, że w przełożeniu na język polityczny, teoria ta może okazać się bardziej niebezpieczna niż teoria, której błędy ma ona korygować.

Ekonomia behawioralna występuje z twierdzeniami, które a priori wydają się oczywiste, ale które starali się zanegować uczniowie neoliberalnego teoretyka Milтона Friedmana: aktorzy ekonomiczni nie są nieskazitelnie racjonalnymi istotami, które podejmują decyzje najbardziej maksymalizujące ich własny interes. Z jednej strony dają się powodować emocjom, wierzeniom, intuicjom lub dokonują skrótów myślowych. Z drugiej strony, nie zmierzają jedynie do swoich własnych korzyści: normy moralne i społeczne nieraz zachęcają ich do kooperacji, a nawet altruizmu.

Inwestorzy finansowi wpadają w pułapki błędów poznawczych. W szczególności mogą zachowywać się mimetycznie, cierpieć na nadmiar pewności siebie lub ulegać wpływom wybujałych antycypacji czy takich sytuacji kryzysowych, jak panika. Jeśli nawet niektórzy inwestorzy są naprawdę racjonalni, to rzadko mogą podejmować ryzyko pójścia pod prąd rynku. Implikacje takich zjawisk zadają fatalny cios tezie o efektywności rynków, ściśle związanej z tezą o racjonalności podmiotów. W rzeczywistości kolejne bańki spekulacyjne i krachy dość dobrze pokazują, do jakiego stopnia rynki kapitałowe mogą zgłupieć. Przy pierwszym podejściu trzeba co najmniej przyznać, że ekonomia behawioralna nie boi się frontalnie atakować dwóch filarów neoklasycznych finansów.

Myśl o tym, że rynki nie są cudami efektywności i że nie jesteśmy wszytkowiedzącymi komputerami, nie jest jednak nowa. W ślad za Johnem Maynardem Keynesem, myśliciele heterodoksyjni nigdy nie przestali ostrzegać, że jest to mit – i to, na domiar złego, mit niebezpieczny: keynesiści, instytucjonalności, marksiści, regulacjoniści byli – i ciągle są – zbyt krytyczni, aby ich słuchano.

„Płacimy straszną cenę za ślepą wiarę w moc niewidzialnej

ręki", skarży się teraz ekonomista Dan Ariely [2]. Teoria neoklasyczna jest „wadliwa”, głoszą jego koledzy po fachu, Robert Shiller i George Akerlof [3]. „Nie pozwala zrozumieć, dlaczego gospodarka to kolejka górską.” Obaj autorzy Zwierzęcych instynktów, wyjaśniając, „jak gospodarka naprawdę funkcjonuje, gdy ludzie są naprawdę ludźmi”, afiszują się z ambitnym programem: chodzi, ni mniej, ni więcej, tylko o to, aby „osiągnąć to, czego nie udało się osiągnąć istniejącej teorii”.

Rzecz bowiem w tym, głosi ekonomia behawioralna, że o ile jesteśmy irracjonalni, o tyle jesteśmy przewidywalni. Ekonomiści behawioralni, mnożąc doświadczenia laboratoryjne, uzbrojeni w elektrody, w które zaopatruje ich neurobiologia, ustalają w naszym zachowaniu prawidłowości, które pozwalają im budować bardziej realistyczne niż neoklasyczne modele podejmowania indywidualnych decyzji.

Pionierzy ekonomii behawioralnej to Daniel Kahneman i Amos Tversky. Od lat 1970. ci psychologowie izraelscy skrupulatnie skatalogowali błędy poznawcze, które, zniekształcając analizę sytuacji, skłaniają jednostki ludzkie do podejmowania irracjonalnych decyzji. Tak np. „framing kognitywny” prowadzi aktorów do różnych ocen tego samego wyboru w zależności od tego, jak im się go przedstawia: „40-procentowa szansa, że się wygra” nie skutkuje tym samym, co „60-procentowa szansa, że się przegra”. To jednak współpraca z młodym ekonomistą amerykańskim, Richardem Thalerem, w latach 1980. uczyniła z ekonomii behawioralnej oddzielną dyscyplinę.

Na razie nie udało się zrealizować marzenia o odnowie panującego nurtu ekonomii w oparciu o paradygmat behawioralny. Od około 10 lat jego zwolennicy stają się jednak coraz bardziej wpływowi, o czym świadczy przyznanie Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii Akerlofowi w 2001 r. i Kahnemanowi w 2002. We Francji to ekonomista behawioralny David Masclet otrzymał w 2012 r. brązowy medal Krajowego Centrum Badań Naukowych (CNRS). Błędy poznawcze,

które ortodoksi dyskwalifikowali jako zwykłe „ciekawostki”, bada się obecnie od wszystkich stron w szacownych czasopismach akademickich. Ekonomię behawioralną wykłada się na najbardziej prestiżowych uniwersytetach amerykańskich – na Massachusetts Institute of Technology (MIT), jak również w Stanfordzie, Berkeley, Chicago, Columbii, Princeton, a przede wszystkim na Harvardzie. Institute for New Economic Thinking (INET) – think-tank utworzony w 2009 r. dzięki 50 mln dolarów, wyłożonym przez George’a Sorosa, plasuje ekonomię behawioralną w samym sercu tych refleksji. We Francji w czołówce znajdują się Grupa Analizy i Teorii Ekonomicznej (GATE) w Lyonie i Toulouse School of Economics w Tuluzie.

Dyscyplina ta ma także swoich adeptów wśród szerokiej publiczności. Amerykanie, spragnieni wiedzy o tym, dlaczego podejmują tyle „złych decyzji”, rzucają się na takie książki, jak Blink (po polsku wydana pt. Błysk!) Malcolma Gladwella, Nudge Thaler’a i Cassa Sunsteina czy Predictably Irrational Dana Ariely. Ten ostatni odpowiada zresztą co tydzień na najbardziej trywialne pytania czytelników Wall Street Journal w dziale tego dziennika zatytułowanym „Zapytaj Ariely’ego”.

Jeśli w ostatnich latach ekonomia była „w najlepszym razie spektakularnie bezużyteczna, a w najgorszym niezwykle szkodliwa” [4], to czy znaczy to, że ekonomiści behawioralni są więcej warci niż inni? Położenie kresu tyranii intelektualnej homo economicus i afirmacja nieefektywności rynków to z pewnością zachęcający przełom. Gdy jednak teoria staje się praktyką, to już zupełnie inna sprawa. Ekonomia behawioralna nie okazuje się bowiem mniej skłonna niż jej panująca siostra proponować swoje usługi przedsiębiorcom, finansjerze i politykom. Tymczasem jej zastosowania, w najlepszym razie przynoszące rozczarowanie, najczęściej budzą... wątpliwości.

Przed wszystkim z punktu widzenia pracowników najemnych i konsumentów. Przedsiębiorstwa, które od lat 30. XX w. eksploatują zasoby psychologii w celach marketingowych i

reklamowych, gorąco witają najnowsze osiągnięcia ekonomii behawioralnej, które umacniają ich arsenał środków manipulacji, stosowanych wobec klientów i pracowników. Oslawiona spółka konsultingowa McKinsey proponuje cztery techniki praktyczne, „które każdy marketer powinien nosić w swojej kieszeni narzędziowej” [5]. Internetowa spółka badań marketingowych MarketTools wyjaśnia na swoim portalu, że ekonomia behawioralna jest skuteczniejsza niż sondaże, gdy trzeba ustalić cenę, powyżej której konsumenci nie kupują już danego produktu. Innymi słowy, ekonomia ta pozwala określić możliwie najwyższą cenę. Uczy również, jak zmusić klientów, aby na czas regulowali rachunki. Karanie grzywną tych, którzy się spóźniają, okazuje się mniej efektywne niż granie na ich skłonności do porównywania się z innymi, toteż lepiej wysyłać do nich listy w rodzaju: „Jest Pan/Pani jedną z nielicznych na osiedlu osób, które jeszcze nie zapłaciły za...”

Fehr Advice, przodujący na tym polu niemiecki gabinet konsultingowy, założony przez Ernsta Fehra, proponuje z kolei, aby uczyć przedsiębiorców, jak używać ekonomii behawioralnej do rokowań z pracownikami, zwłaszcza w sprawach płacowych. Faktycznie – ekonomia ta pęka w szwach od takich rad. Ekonomisci behawioralni, konstatując, że klasyczna zachęta finansowa, np. taka, jak obietnica, że nauczyciele dostaną na koniec roku premię, jeśli ich uczniowie będą mieli dobre wyniki, nie działa, wolą eksploatować to, że jednostki ludzkie są wrażliwsze na straty niż na zyski: Steven Levitt i Roland Fryer [6] przyznali nauczycielom premię na początku roku szkolnego i zagrozili, że je cofną na koniec roku, jeśli wyniki ich pracy okażą się niezadowalające. Żądać od pracowników, aby na koniec roku zwrócili część swojego wynagrodzenia: oto technika „motywacji” personelu, która ma przyszłość.

Rzecz jednak paradoksalna – to właśnie na użytek finansjery, a więc sektora szczególnie kwestionowanego przez „odkrycia” ekonomii behawioralnej, dyscyplina ta formułuje najbardziej

cenione propozycje. Wystarczyło zrobić selekcję: odłożyć na bok ostateczne wnioski, dotyczące nieefektywności rynków, i zachować potencjalnie lukratywne wnioski o zachowaniu aktorów. „Finanse behawioralne” stały się w ten sposób „uzupełnieniem klasycznego zarządzania portfelem”, czytamy na portalu INSEEC – jednej ze szkół handlowych, które włączyły tę „nową dziedzinę finansów” do programu magisterskich studiów menedżerskich.

Niektóre fundusze, takie jak JP Morgan Asset Management, który zaczął działać w 1993 r., czy, we Francji, CCR Asset Management, od dawna stosują te zasady. Konkretnie, w finansach behawioralnych chodzi o to, aby inwestorzy starali się uświadomić sobie swoje własne błędy i korygowali je lub eksploatowali u innych. James Montier, ilustrując pierwszy przypadek, obiecuje pomóc inwestorom w „opanowywaniu emocji” i wyrabianiu w sobie „mięśnia samokontroli” [7]. Drugie podejście, bardziej strategiczne, które rozwija zwłaszcza Russel Fuller, polega na identyfikowaniu papierów wartościowych, mispriced – „błędnie wycenionych” – z powodu nadmiernej lub niedostatecznej reakcji innych inwestorów [8].

Być może strategie te pozwalają niektórym więcej zarobić, ale w żadnej mierze nie rozwiązują problemu nieefektywności rynków. W rzeczywistości, jak pokazała to (prawdziwie) heterodoksyjna ekonomia [9], jedyny sposób na to, aby uniemożliwić nieodłącznie niestabilnym rynkom finansowym sianie chaosu w gospodarce, to poddanie ich drastycznej regulacji, to znaczy ograniczenie dźwigni zadłużenia operatorów, oddzielenie od siebie działalności rynkowej i działalności kredytowej, ograniczenie ruchów kapitałów itd.

Dziwna rzecz – żadne z tych posunięć nie figuruje wśród propozycji polityki publicznej, które wysuwają ekonomiści behawioralni. Thaler, papież tej dyscypliny, doradza ekipie ekonomicznej amerykańskiego prezydenta Baracka Obamy, jak również rządowi Davida Camerona w Wielkiej Brytanii. Z łatwością mógłby zatem szepnąć im do ucha, że jeśli chce się

uniknąć nowych wstrząsów, dobrze byłoby ująć rynki finansowe w karby. Okazuje się jednak, że Thaler to nie tylko profesor ekonomii w University of Chicago Graduate School of Business. Razem z Fullerem kieruje on również funduszem inwestycyjnym, wyspecjalizowanym w finansach behawioralnych...

Uniwersytety i banki obcuja z dużą liczbą curricula vitae tych samych ekonomistów behawioralnych. Kent Daniel, obecnie profesor finansów na uniwersytecie Columbia, był dyrektorem badań E quity w Goldman Sachs Asset Management. Jest również członkiem akademickiego komitetu doradczego Kepos Capital i Allianz Global Investors. Co ma do powiedzenia o regulacji? „Jeśli nawet inwestorzy nie są doskonale racjonalni, a papiery wartościowe systematycznie są błędnie wyceniane, to polityki, które się prowadzi, mimo wszystko powinny być uległe wobec cen na rynku” [10]. Innymi słowy, co prawda rynki wyprawiają co chcą, ale zasługują na nasz szacunek.

Rzecz w tym, kontynuuje Daniel, że „irracjonalność i egoizm zanieczyszczają proces polityczny”. Jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, argument o irracjonalności zostaje obrócony przeciwko przedstawicielom władz publicznych. Po czymś takim trudno być zaskoczonym taką oto myślą Montiera: „Ci z nas, którzy pracują w finansach, powinni mieć obowiązek składanie swojego rodzaju przysięgi Hipokratesa – przysięgać, że nie będą szkodzić.” [11] Po co fatygować się i uchylać ustawy, gdy wystarczy, aby traderzy obiecywali, że będą cnotliwi?

W swoim ostatnim dziele Thaler i Sunstein posuwają się nawet do tego, że bronią kredytów subprime: „Kredyty hipoteczne o zmiennych stopach – nawet te, które dla zachęty są początkowo niskie – same w sobie nie są złe.” Podzielają też złotą myśl byłego doradcy prezydenta Woodrowa Wilsona, Louisa Brandeisa: „Światło dzienne jest najlepszym środkiem odkażającym.” Czyli rozwiązaniem jest przejrzystość, a nie regulacja. Neoklasycy nie ujęliby tego inaczej.

Co jest wspólne dla tych propozycji? Wszystkie bezwzględnie hołdują supremacji rynku, a zatem są naturalnie podejrzliwe wobec regulacji. Leży to u podstaw idei nudge [12], która określa, na czym powinna polegać wszelka polityka publiczna. Nudge to kuksaniec, przyjazne trącenie łokciem – wykorzystanie błędów poznawczych jednostek do tego, aby łagodnie zachęcić ich do dokonywania wyborów zgodnych jednocześnie z ich partykularnymi interesami i z interesem ogólnym, unikając tym samym działań „normatywnych i wywołujących poczucie winy”, jak podkreśla się w raporcie francuskiej Rady Analizy Naukowej (CAS).

„Jesteśmy przeciwni zakazom”, oświadczają Thaler i Sunstein. Komentując pewną ustawę, która zakazuje niektórych substancji zanieczyszczających, piszą oni, że „filozofia tego rodzaju ograniczeń przypomina filozofię radzieckich planów pięcioletnich”. Dla tych mędrców, którzy sami określają się mianem „paternalistów libertariańskich”, ekonomia behawioralna to „trzecia droga” między friedmanistami a keynesistami: między totalnym leseferyzmem neoliberałów a ciężkim interwencjonizmem państwowym jest miejsce, nie leżące „ani na prawo, ani na lewo”, dla uprzejmej i rozsądnej „polityki kuksańców”.

To taką właśnie drogę doskonałej nieszkodliwości obrał od pierwszego mandatu Obama. Nie tylko poproszono Thalera, aby doradzał jego ekipie ekonomicznej, ale Sunstein przez cztery lata kierował Office of Information and Regulatory Affairs – zwornikiem federalnego aparatu regulacji, zwłaszcza w dziedzinie ochrony zdrowia, mieszkalnictwa i ochrony środowiska. Rezultat: zdaniem Center for Progressive Reform, spośród setek projektów, które przedłożyły Sunsteinowi gabinety ministerialne, złagodził on trzy czwarte w interesie lobby przemysłowych [13].

Nic dziwnego, że filozofia ta spodobała się brytyjskim konserwatystom, którzy w 2009 r. postavili tegoż Thalera na czele... Nudge Unit. Jego zadanie: osiągnięcie „postępowych

celów tak, aby było to zgodne z naszym zobowiązaniem, że zredukujemy wydatki rządowe oraz obetniemy regulacyjne obciążenia przedsiębiorstw i społeczeństwa” [14].

Francja też nie jest nieczuła na czar nudge. Wspomniana już Rada Analizy Naukowej zbadała w 2011 r., jak „kilka dźwigni behawioralnych, takich jak waga porównania z innymi czy inercja w obliczu zmiany”, można aby zmobilizować po to, aby „zachęcić obywateli do przyjęcia bardziej szanujących środowisko stylów życia”. Z kolei w raporcie Rady Analizy Ekonomicznej (CAE) z 2012 r. o ochronie konsumenta bardzo przecież ortodoksyjni ekonomiści, David Thesmar i Augustin Landier, wytykają „błędy psychopoznawcze gospodarstw domowych” i – zwłaszcza jeśli chodzi o lokowanie oszczędności pracowników najemnych – wzywają do usystematyzowania „dobrze wybranej zaocznie opcji”, która „pozwalałaby przestawić nieuważnego konsumenta na tory prowadzące do dobrego wyboru, nie pozbawiając konsumenta proaktywnego wolności wyboru”.

Nudge ma więc służyć zachęcaniu ludzi, aby dokonywali wyborów zgodnych z interesem ogólnym. Tylko że ten „interes ogólny” nigdy nie jest zdefiniowany. Mniejsze zanieczyszczanie planety to z pewnością cel konsensualny. Czy można jednak powiedzieć to samo, gdy ekonomiści starają się swoimi „kuksańcami” nakłonić pracowników najemnych, aby jak największe oszczędności gromadzili w funduszach emerytalnych? Duża część prac prowadzonych w Stanach Zjednoczonych w dziedzinie ekonomii behawioralnej jest poświęcona rozwojowi takich programów właśnie w wielkich przedsiębiorstwach, a nawet temu, jak nadawać im obligatoryjny charakter. Zwiększenie sfinansjeryzowanych oszczędności: w oczach finansjery to właśnie leży w „interesie ogólnym”, czyli jej własnym, ale wcale nie leży w interesie racjonalności makroekonomicznej, która nieraz wymaga, aby ludzie nie oszczędzali więcej, lecz oszczędzali mniej, tak, aby wzmożoną konsumpcją można było ożywić popyt. Ponadto uprzywilejowanie takiego celu, jak zapewnienie, aby pracownicy gromadzili jak najwięcej swoich

oszczędności w funduszach emerytalnych, wyklucza debatę o różnych możliwych modelach systemu emerytalnego, gdyż przesądza, że najlepsza jest kapitalizacja składek emerytalnych [15].

Nudge nie lubi polityki; lubuje się w złudzeniu, że działa poza nią, w cudownym świecie „zdrowego rozsądku”, tam, gdzie „liczą się fakty”. Tak więc, proponuje Thaler, „odłóżmy na bok spór o to, czy należy podnieść podatki” [16], bo to bardzo „stronniczy” problem, który wywołuje nikomu nie potrzebną irytację, i „zajmijmy się zaraz lepszym ściąganiem podatków”. Nudge obala wszelką interakcję między społeczeństwem a jego przedstawicielami. Zwolennicy nudge „milcząco zakładają, że próby politycznego przekonania elektoratu, iż rząd słusznie postępuje, to zbędne zajęcie”, pisze socjolog z Uniwersytetu Kent, Frank Furedi. „Zamiast demokratycznej debaty, wybierają oni podprogowe techniki manipulacji.” [17]

Ekonomiści neoklasycyści są, rzecz jasna, szkodliwi, gdy zachwalają deregulacje, prywatyzacje i surowość płacową. Oni jednak ograniczają się do wypowiedzania pewnego poglądu, o którym można publicznie debatować i który można zwalczać. Natomiast ekonomiści behawioralni przeskakują debatę demokratyczną. Pewni, że wiedzą, na czym polega interes ogólny, narzucają go stosując metody warunkowania, które bezpośrednio oddziałują na zachowanie każdej jednostki. Brytyjski Nudge Unit może „zmienić sposób myślenia ludzi”, cieszy się niewinnie brytyjski wicepremier Nick Clegg [18]. Czy mamy cieszyć się razem z nim?

Autorka: Laura Raim

Tłumaczenie: Zbigniew Marcin Kowalewski

Źródło: [Le Monde diplomatique – Edycja polska](#)

PRZYPISY

[1] Zob. R. Lambert, „Les économistes à gages sur la sellette”, Le Monde diplomatique, marzec 2012 r.; Ch.

Ferguson, Inside Job, film dokumentalny, 2010, oraz tenże, Inside Job, Oksford, Oneworld Publications 2012.

[2] D. Ariely, „Irrationality Is the Real Invisible Hand”, 20 kwietnia 2009 r., www.danariely.com

[3] G.A. Akerlof, R.J. Shiller, Zwierzęce instynkty: Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?, Warszawa, Studio Emka 2010.

[4] P. Krugman, „The Return of Depression Economics”, Lionel Robbins Memorial Lectures, London School of Economics, 10 czerwca 2009 r.

[5] N. Welch, „A Marketer’s Guide to Behavioral Economics”, McKinsey Quarterly, luty 2010 r.

[6] R.G. Fryer, Jr, S.D. Levitt, J. List, S. Sadoff, „Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment”, National Bureau of Economic Research, Working Paper nr 18237, 2012.

[7] J. Montier, The Little Book of Behavioural Investing, Hoboken, Wiley 2010.

[8] R. Fuller, „Behavioral Finance and the Sources of Alpha”, Journal of Pension Plan Investing, luty 1998 r.

[9] Zob. Les Economistes atterrés, Changer d’économie, Paryż, Les liens qui libèrent 2012.

[10] K. Daniel, D. Hirshleifer, Siew Hong Teoh, „Investor Psychology in Capital Markets: Evidence and Policy Implications”, Journal of Monetary Economics nr 49, 2002.

[11] P. du Plessis, „Interview: James Montier on Value Investing”, Investment Postcards from Cape Town, 11 marca 2010 r.

[12] R. Thaler, C. Sunstein, Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, New Haven, Yale University Press 2008.

[13] R. Steinzor, M. Patoka, J. Goodwin, Behind Closed Doors at the White House: How Politics Trumps Protection of Public Health, Worker Safety, and the Environment, Waszyngton, Center for Progressive Reform 2011.

[14] A. Stratton, „‘Nudge’ Economist Richard Thaler Joins Conservative Camp”, The Guardian, 6 października 2009 r.

[15] Zob. F. Chesnais, „Demain, les retraites à la merci des marchés”, Le Monde diplomatique, kwiecień 1997 r.

[16] R. Thaler, „Geek Squad”, Foreign Policy, styczeń-luty 2013 r.

[17] F. Furedi, „Don’t Wink at the NudgeP”, The Australian, 5 października 2012 r.

[18] P. Wintour, „David Cameron’s ‘Nudge Unit’ Aims to Improve Economic Behaviour”, The Guardian, 9 września 2010 r.