

Aleksander Ostapiuk  
Wroclaw University of Economics  
Faculty of Economic Sciences  
Department of Ecological Economics  
e-mail: [aleksander.ostapiuk@gmail.com](mailto:aleksander.ostapiuk@gmail.com)

## **Ekonomia neoklasyczna versus ekonomia behawioralna Libertariański paternalizm a reforma emerytalna**

---

### **Neoclassical economics versus behavioural economics Libertarian paternalism and the retirement system**

The goal of the article is to criticise neoclassical economics from the behavioural economics perspective on the example of Poland's reform of the retirement system (the possibility of earlier retirement). The creators of the reform assume that people are rational and will choose the best option and save enough for retirement. Thanks to conclusions from psychology we know that people cannot discount utility in time, but they behave in accordance with hyperbolic discounting. This situation leads to the conflict between preferences in time. To resolve this conflict, the concept of multiple selves is presented. Different preferences in time are not the problem for neoclassical economics, which assumes that people choose what is best for them (revealed preferences). The criticism of this assumption is presented along with the limitations of perceiving rationality in the instrumental sense. Thanks to axiomatic assumptions, neoclassical economists could dismiss conclusions from behavioural economics which concerns human irrationality. It proves that people do not always make the best choices, which is observable on the example of people who take early retirement. The concept of libertarian paternalism is presented as a way of helping people to make the "right" choices. The possibility of early retirement is presented as the default option. The author comes to the conclusion that this state is a flawed choice architecture because, despite its negative consequences, many people will choose early retirement.

---

**Keywords:** retirement system, behavioural economics, libertarian paternalism, multiple selves, choice over time

**JEL Classification:** D63, D64, D91

---

## 1. Wprowadzenie

Celem artykułu jest wykorzystanie reformy emerytalnej jako przyczynku do krytyki teoretycznych założeń ekonomii neoklasycznej i ich stosowania. Uwaga zostaje zwrócona na zmianę wieku, w którym można przejść na emeryturę (60 lat z 65 dla kobiet i 65 lat z 67 dla mężczyzn). Politycy partii rządzącej argumentują, że ludzie nie będą przechodzili na emeryturę najwcześniej, jak to możliwe – będą pracowali dłużej, bo dzięki temu będą mieli dużo wyższe emerytury. Pod tym względem argumentacja przypomina założenia ekonomii neoklasycznej dotyczącej ludzkiej racjonalności. Według niej człowiek jest racjonalny, wie, co jest dla niego najlepsze i potrafi osiągnąć to, co sobie zamierzył. Te założenia szczególnie dotyczą decyzji w czasie. Według neoklasycznych ekonomistów jesteśmy w stanie porównywać strumień użyteczności osiągnąony w danym momencie z przyszłością (Samuelson, 1937). To oznacza, że ludzie nie mają problemu z oszczędzaniem i potrafią w efektywny sposób ustalić, ile powinni konsumować teraz, a ile odłożyć na przyszłość. Oczywiście przyczyn przejścia na wcześniejszą emeryturę jest wiele i są bardzo zróżnicowane, ale w artykule uwaga jest skoncentrowana na preferencjach, które zmieniają się wraz z czasem.

Artykuł ma spełnić dwa szczegółowe cele. Po pierwsze wykazać, że założenia ekonomii neoklasycznej dotyczące decyzji w czasie są nieadekwatne w stosunku do rzeczywistości. Między innymi dzięki ekonomii behawioralnej wiemy, że występują błędy poznawcze, które nie są tylko anomaliami, a przedstawiają sposób, w jaki zachowują się ludzie. Z ich powodu nie wszyscy będą w stanie spełnić swoje preferencje długookresowe i dlatego wielu zdecyduje się na skorzystanie z wcześniejszej emerytury, bez względu na negatywne konsekwencje ekonomiczne (niska stopa zastąpienia). Problem przedstawiony w artykule jest szerszy niż sam wybór wieku przejścia na emeryturę. Dotyczy on ogólnych zagadnień dotyczących decyzji w czasie. Przedstawione zostają różne koncepcje, które wykazują, że człowiek nie spełnia swoich długookresowych preferencji, a skupia się na krótkookresowych przyjemnościach. Ta wiedza jest dobrze ugruntowana w światowej literaturze, dlatego ta część artykułu jest przeglądem i krytycznym omówieniem pozycji dotyczących racjonalności wyboru. Nowatorskim elementem artykułu jest podanie w wątpliwość samej koncepcji racjonalności używanej w ekonomii neoklasycznej (tzw. racjonalności instrumentalnej). Jest ona postrzegana jako założenie teoretyczne, które nie wyjaśnia lepiej rzeczywistości, a jest dodana *ad hoc* w celu obrony „twardego rdzenia” teorii racjonalnego wyboru (Lakatos, 1980).

Drugim celem artykułu jest przedstawienie koncepcji libertariańskiego paternalizmu (Thaler & Sunstein, 2008), która opiera się na wnioskach z ekonomii behawioralnej. Te teoretyczne założenia zostaną wykorzystane, by sprawdzić, czy państwo jest wadliwym architektem wyboru, który nie sprzyja długookresowym preferencjom obywateli, a wspiera ich ograniczenia poznawcze, co w ostateczności doprowadza ludzi do osiągnięcia niższego dobrobytu.

## 2. Założenia ekonomii neoklasycznej dotyczącej wyborów w czasie

Jak zostało już podkreślone, rząd wykorzystuje założenia dotyczące racjonalności w celu twierdzenia, że ludzie będą pracowali dłużej niż wynosi minimalny wiek emerytalny, bo im się to opłaci. Korzystają tutaj (świadomie czy nie) z założeń ekonomii neoklasycznej<sup>1</sup>. Oczywiście ekonomiści neoklasycy zdawali sobie sprawę z tego, że ludzie nie oszczędzają tak wiele, by pozwoliło im to na dostatnie życie na emeryturze. Co więcej, ludzie ulegają pokusom czy krótkookresowym przyjemnościom. Ponad sto lat temu Jevons, jeden z ojców rewolucji marginalistycznej, pisał:

By zabezpieczyć maksimum korzyści w życiu, wszystkie przyszłe wydarzenia, wszystkie przyszłe przyjemności lub przykrości powinny działać na nas z taką samą siłą, jak gdyby były teraźniejszością, dodatek przeznaczony dla ich niepewności. Czynniki wyrażający oddalenie w czasie powinny, w skrócie, być jednością, aby czas nie miał żadnego wpływu. Jednak żaden ludzki umysł nie jest stworzony w perfekcyjny sposób: przyszłe uczucia mają zawsze mniejszy wpływ niż teraźniejsze. (1911, s. 72–73)

Ekonomiści neoklasycy wyjaśnili problem różnych decyzji podejmowanych przez ludzi poprzez czas, w którym są one dokonywane. Teraźniejszość jest dla ludzi ważniejsza niż przyszłość i dlatego dyskontujemy przyszłą użyteczność. Samuelson (1937) zaproponował model, w którym dyskontujemy użyteczność. Nawiązanie do rynku finansowego nie jest przypadkowe. W ekonomii neoklasycznej ludzie są zdolni wycenić użyteczność, jaką uzyskają w przyszłości, i przyrównać ją do teraźniejszości. W krótkim artykule (siedem stron) Samuelson (1937, s. 159) poświęca dwie ostatnie strony na przedstawienie potencjalnych problemów swojego modelu, które nazywa „poważnymi ograniczeniami” (*serious limitations*). Jednym z jego niepokojów była sytuacja, w której ludzie dyskontują przyszłość w stopach różniących się w czasie i z tego powodu zmienia zdanie wraz z upływającym czasem. Dla Samuelsona stanowiło to problem, ponieważ ozna-

---

<sup>1</sup> Należy zwrócić uwagę na fakt, że termin ekonomia neoklasyczna jest często nadużywany, co może prowadzić do niejasności (Colander, 2000). Z pewną dozą uszczypliwości można również stwierdzić, że kiedy mowa o sukcesach ekonomii, to każdy chce być utożsamiany z głównym nurtem, natomiast kiedy mowa o porażkach, wtedy nikt się do ekonomii neoklasycznej nie przyznaje.

czało, że ludzie mogą zachowywać się niespójnie czasowo (*inconsistent*). Samuelson zdawał sobie sprawę, że takie zachowania istnieją. Podawał przykład zakupu pełnego ubezpieczenia na życie jako przymusowego środka oszczędności. Jednak nie poświęcił więcej uwagi problemom z niespójnością w czasie i rozwijał swój model zdyskontowanej użyteczności.

Ekonomiści neoklasyccy nie wglębiali się w ograniczenia koncepcji, która wkrótce stała się standardowym modelem dotyczącym decyzji w czasie. Poglądy Franco Modiglianiego (1966) są najlepszym przykładem sposobu, w jaki ekonomiści używali modelu zdyskontowanej użyteczności w rzeczywistości. Zbudował on swój model, który nazwał hipotezą cyklu życia, na całkowitym dochodzie indywidualnym. W tej teorii ludzie są racjonalni i w młodości tworzą plan, dzięki któremu mogą „wyrównać” konsumpcję w perspektywie całego życia. Co więcej, hipoteza cyklu życia nie tylko zakłada, że ludzie są zdolni, by dokonać wszystkich kalkulacji (z racjonalnymi oczekiwaniami) dotyczących tego, jak długo będą żyli, jak wiele zarobią etc. Ludzie w tej teorii posiadają również samokontrolę, która jest niezbędna, by wprowadzić w życie optymalny plan. Co nie stanowi zaskoczenia, z czasem ekonomiści zaobserwowali coraz większą liczbę przypadków, które pokazywały, że ludzie nie potrafią dyskontować swojej użyteczności, przez co model Modiglianiego nie działa w rzeczywistości (Shefrin & Thaler, 1988). Co istotne, ludzie starają się dyskontować przyszłą użyteczność, ale nie działa to dla nich zbyt dobrze.

Zanim przejdziemy do omówienia tych problemów, warto zastanowić się, dlaczego ekonomiści trzymali się modelu zdyskontowanej użyteczności, pomimo że nie przystawał on do rzeczywistości i nie opisywał prawdziwych zachowań ludzi. Ta kwestia jest niezwykle istotna, ponieważ wielu współczesnych ekonomistów twierdzi, że w ekonomii zawsze wiedziano, iż człowiek nie jest w pełni racjonalny, a model *homo oeconomicus* był tylko koniecznym uproszczeniem rzeczywistości, a nie opisem świata<sup>2</sup>. Nie do końca jest to prawda. Należy zwrócić uwagę na tworzenie przez ekonomistów wielu modeli, w których fundamentem były założenia o pełnej racjonalności. Co ważniejsze, często nie były to modele, którymi zajmowali się tylko teoretycy, ale były one wykorzystywane w realnym świecie. Szczególnie dotyczy to czasów, gdy triumfy święcił neoliberalizm, a ludzie byli przedstawieni jako racjonalni agenci, którzy sami wiedzą, co jest dla nich najlepsze. Celem artykułu nie jest próba ocenienia, ile winy za takie postrzeganie świata należy przypisać ekonomistom. Ważniejszy wniosek został przedstawiony przez Sedláčka (2012), który argumentuje, że wielu ekonomistów zapominało, iż człowiek ekonomiczny to tylko założenie (wiara), a zaczęli go traktować jako rzeczywistość (pewną wiedzę)<sup>3</sup>. Wielu ekonomistów uznawało techniczne założenia ekonomii neoklasycczej za deskryptywny opis rzeczywistości i na ich podstawie wyciągało wnioski dotyczące przyszłości. Zauważył to Thaler, który argumentował, że:

<sup>2</sup> Takie wnioski można wysnuć chociażby na podstawie materiałów z seminarium Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego organizowanego wspólnie z Komitetem Nauk Ekonomicznych PAN, pt. „Ekonomia behawioralna a ekonomia głównego nurtu” (Stenogram, 2018).

<sup>3</sup> Na temat krytyki pozytywistycznych założeń ekonomii szerzej pisali Fiedor i Ostapiuk (2017).

Ekonomiści rzadko wyznaczają granicę pomiędzy normatywnymi modelami wyboru konsumenta a deskryptywnymi czy pozytywnymi modelami. Pomimo tego, że teoria jest normatywna (opisuje, co racjonalni konsumenci powinni robić), ekonomiści argumentują, że służy ona również jako deskryptywna teoria (przewiduje ona, co konsumenci w rzeczywistości robią). [...] wyłączne poleganie na normatywnej teorii prowadzi ekonomistów do popełniania systematycznych, przewidywalnych błędów w opisywaniu i przewidywaniu zachowań konsumentów. (1980, s. 39)

Co więcej, abstrakcyjne teorie używane przez ekonomistów (np. *homo oeconomicus*) kształtują sposób, w jaki patrzymy na świat. Ekonomiści dopasowują rzeczywistość do swoich teorii, na co zwrócił uwagę Callon w swojej koncepcji performatywności ekonomii (2006). Teorie ekonomiczne mają również bardzo duży wpływ na ludzi, którzy się z nimi zaznajamiają. Na ten fakt zwrócili uwagę Hausman i McPherson (1993), twierdząc, że „uczenie ekonomii, jak się wydaje, sprawia, że ludzie są bardziej egoistyczni”<sup>4</sup>. Mając na względzie wiarę we własne teorie, nie dziwi fakt, że kiedy w latach 80. zaczęła się rozwijać ekonomia behawioralna, towarzyszyła jej negatywna reakcja ze strony ekonomistów neoklasycznych (Thaler, 2015).

Ta negatywna reakcja nie była spowodowana tym, że ekonomiści nadal utrzymywali, iż człowiek jest w pełni racjonalny. Nie od razu, ale z czasem powszechnie przyjęli oni koncepcję ograniczonej racjonalności (Simon, 1947). Ważniejszą kwestią jest to, w jaki sposób ekonomiści pojmowali/pojmują racjonalność. Duży wpływ na ukształtowanie pojmowania racjonalności miał Gary Becker, u którego racjonalność jest jednym z głównych założeń dotyczących podejścia ekonomicznego<sup>5</sup>. Becker traktuje racjonalność jako racjonalność instrumentalną, która dotyczy środków, a nie celów, jakie nakładają na siebie ludzie. Dzięki takiemu pojmowaniu racjonalności możliwe było rozpoczęcie procesu imperializmu ekonomicznego (Lazear, 2000; Mäki, 2009; Mäki, Walsh & Pinto, 2017). Aby przedstawić, na czym polega tzw. racjonalność instrumentalna w podejściu ekonomicznym, zostanie zaprezentowany przykład dotyczący racjonalnego uzależnienia. W *A Theory of Rational Addiction* Becker i Murphy piszą:

Jednak, tak jak wskazuje tytuł naszego artykułu, twierdzimy, że uzależnienia, nawet te mocne, są zazwyczaj racjonalne w sensie maksymalizacji dotyczącej długiego okresu wraz ze stałymi preferencjami. Nasze twierdzenie jest nawet mocniejsze: racjonalny model pozwala na dogłębne zrozumienie zachowań uzależniających. (1988, s. 675)

<sup>4</sup> W ostatnich latach coraz częściej pojawiają się głosy, że nie można jednoznacznie stwierdzić, iż uczenie się ekonomii sprawia, że ludzie są bardziej egoistyczni (Dzionek-Kozłowska & Rehman, 2017)

<sup>5</sup> Istotą podejścia ekonomicznego jest kombinacja trzech założeń: maksymalizującego charakteru zachowań człowieka, równowagi rynkowej oraz stałości preferencji. Ta metoda miała według Beckera (1990, s. 26–27) walor powszechności i można ją było stosować do analizy wszelkich zachowań ludzkich. Maksymalizujący charakter zachowań człowieka oznacza w uproszczeniu, że jest on racjonalny.

Używki są tematem, w którym Becker posuwa teorię racjonalnego wyboru do logicznego ekstremum. Robi to, ponieważ chce sprawdzić, czy jego podejście ekonomiczne może działać. Celem jego artykułu jest udowodnienie, że uzależnieni ludzie nie są irracjonalni, a ich zachowania wcale nie są aberracją od racjonalności. Co więcej, Becker i Murphy twierdzą, że korzystania z używek zwiększa użyteczność uzależnionego. Takie pojmowanie jest możliwe, ponieważ Becker i Murphy używają koncepcji instrumentalnej racjonalności:

Nasz artykuł polega na słabej koncepcji racjonalności, która nie wyklucza silnego dyskontowania przyszłych wydarzeń. Konsument w naszym modelu staje się coraz bardziej krótkowzroczny, kiedy preferencje dotyczące teraźniejszości stają się większe. (1988, s. 683)

To oznacza, że branie narkotyków jest racjonalne, ponieważ przyjemność z ich użytkowania jest tak duża, że przeważa nad przyszłymi kosztami. Dlatego branie narkotyków może maksymalizować naszą użyteczność. Stwierdzenie, że uzależniony od heroiny jest racjonalny, może wydawać się dziwne, jeżeli spojrzymy na rezultaty uzależnienia. Jednakże nie stanowi to problemu, ponieważ według teorii Beckera ekonomia nie zakłada, co jest dla ludzi dobre a co złe (*value-free economics*). Zakładamy natomiast, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność w momencie wyboru. W wypadku narkotyków ludzie dokonują wyboru pomiędzy teraźniejszą i przyszłą użytecznością. Becker zakłada, że słaba wola (*akrasia*) nie występuje i ludzie są w stanie **jakoś** porównać długookresowe cele (zdrowie) z krótkookresowymi przyjemnościami (palenie). Jako ekonomiści nie wiemy, jak ludzie to robią (nie jesteśmy zainteresowani ich motywacjami). Po prostu zakładamy, że potrafią to zrobić (założenie *as if*<sup>6</sup>).

W podejściu ekonomicznym wiara w to, że ludzie maksymalizują swoją użyteczność, jest bardzo mocna. Nawet jeżeli ludzie żałują decyzji podjętej pod wpływem chwili, nie znaczy to, że nie wybrali tego, czego chcieli. Becker i Murphy (1988) twierdzą, że:

Zapewnienia niektórych alkoholików i palaczy, że chcą, ale nie potrafią zakończyć swoich uzależnień, wydaje się nam nie różnić od zapewnień singli, którzy chcą, ale nie są w stanie wziąć ślubu, albo od zapewnień niezorganizowanej osoby, która chce być bardziej zorganizowana. Te zapewnienia znaczą, że dana osoba dokona pewnych zmian – dla przykładu weźmie ślub lub przestanie palić – w momencie, w którym znajdzie sposób, by zwiększyć długookresowe korzyści ponad krótkoterminowe koszty zmiany swojego zachowania. (s. 693)

Dla Beckera deklaracje nic nie znaczą. Jeżeli powstrzymanie się od papierosów da ci więcej użyteczności niż palenie, to je rzucisz. Problem z deklaracjami jest widoczny na przykład wtedy, kiedy ludzie zapytani o to, jakie programy chcą oglądać w telewizji, wskazują spektakle, teatr lub operę, ale gdy przychodzi do

---

<sup>6</sup> Najlepszy przykład wykorzystania założenia *as if* został przedstawiony przez Friedmana, kiedy pisał o tym, jak grają bilardziści (1953, s. 21).

rzeczywistego wyboru, to oglądają opery mydlane. Ekonomści nie wierzą ludzkim deklaracjom i można przedstawić to myślenie za pomocą bon motu „liczą się czyny nie słowa”.

Problemem z pojmowaniem racjonalności z perspektywy Beckera są sytuacje, w których trudno założyć, by ludzie robili coś, bo tego naprawdę chcieli. Co prawda jeżeli popatrzymy na to, jak wiele przyjemności można osiągnąć z użytkowania narkotyków, wtedy możemy się zgodzić z Beckerem, że pozornie nieracjonalne zachowanie, jak branie narkotyków, może maksymalizować użyteczność. Powstaje jednak pytanie, czy takie pojmowanie racjonalności ma sens. W podejściu ekonomicznym były alkoholik, który nie chce pić, ponieważ wie, gdzie go to doprowadzi, jest racjonalny, jeżeli wróci do picia. Taka osoba nie chce pić i po spożyciu alkoholu czuje do siebie wstręt. Czy jest możliwe, by chwilowa potrzeba, by wrócić do alkoholu, była ważniejsza niż ludzkie cele i motywacje? Becker zakłada, że ludzie są w stanie zintegrować te przeciwstawne motywacje i sprawdzić je do wspólnego mianownika użyteczności. Takie pojmowanie racjonalności powoduje, że łatwo dojść do absurdalnych wniosków:

Wyobraź sobie sytuację, w której, z powodu katastrofy morskiej, człowiek leży na małej łódce pośrodku oceanu i myśli o tym, by napić się wody z oceanu. On wie, że nie powinien pić tej wody, bo to tylko spowoduje, że będzie czuł się gorzej. Pomimo tej wiedzy ulega pokusie i pije wodę. Rozchorowuje się i w ostateczności umiera. Czy jest rozsądnym stwierdzenie, że ta osoba zachowała się racjonalnie? Czy impuls, sekundowa użyteczność jest wystarczająca, by nazwać takie zachowanie racjonalnym? (Ostapiuk, 2018a, s. 11)

Powyższe przykłady poruszają sprawę tego, czy powinniśmy rozróżnić racjonalną i przemyślaną decyzję od biologicznej potrzeby, długookresowe cele od prostych przyjemności. Oczywiście podane przykłady są ekstremalne, ale pytania z nich wynikające dotyczą wszystkich ludzkich zachowań. Ludzie często wybierają pomiędzy teraz a później: konsumuj teraz lub oszczędzaj na później, miej przyjemność teraz lub pracuj ciężko teraz i miej więcej przyjemności później. Becker zakłada, że ludzie zawsze wybierają rzeczy, które są dla nich dobre. Jednak kiedy spojrzymy na decyzje w czasie, trudno przyznać mu rację.

Na koniec rozważań o metodzie ekonomicznej Beckera warto poruszyć jeszcze jedną kwestię, która jest często problematyczna dla ekonomistów. Część z nich krytykuje Beckera za nierealistyczność założeń dotyczących *homo oeconomicus*. Według nich człowiek ekonomiczny przedstawiony przez Beckera jest absolutnie racjonalny i egoistyczny, dążąc do maksymalizacji swojej użyteczności. Nie mogłoby to być dalsze od prawdy. Becker poprzez pojmowanie racjonalności w perspektywie instrumentalnej sprawia, że każde zachowanie można uznać za racjonalne. Co więcej, Becker pojmuje samo pojęcie użyteczność *ad libitum*, co oznacza, że „wrzucił altruizm, empatię i poczucie sprawiedliwości do kotła bez dna maksymalizacji” (Ostapiuk, 2017, s. 74–75). To oznacza, że w zgodzie z naszym interesem może być zarówno przekazanie nerki nieznanemu, jak i morderstwo. Takie pojmowanie użyteczności i racjonalności sprawia, że w podejściu ekonomicznym każde zachowanie człowieka spełnia wymogi (stworzone

przez Beckera) racjonalności i maksymalizacji użyteczności. Z tego powodu podejście ekonomiczne jest zbudowane na aksjomatycznych założeniach, które są tautologiami i sprawiają, że model zawsze działa. Dlatego nie ma sensu krytykować założeń ustanowionych w podejściu ekonomicznym pod względem ich realistyczności. Osobnym zagadnieniem, które nie będzie analizowane w tym artykule, jest pytanie o to, czy metoda ekonomiczna nie jest programem degeneracyjnym (Lakatos, 1980), w którym dodatkowe założenia, takie jak pojmowanie użyteczności *ad libitum* i racjonalność instrumentalna, nie są tworzone tylko po to, aby model się zgadzał, a nie po to, aby model lepiej odpowiadał rzeczywistości (Ostapiuk, 2018b).

Dużo miejsca zostało poświęcone podejściu ekonomicznemu Beckera, ponieważ dzięki jego pojmowaniu użyteczności i racjonalności ekonomiści mogli nie zwracać uwagi na krytykę ze strony ekonomii behawioralnej dotyczącej *homo oeconomicus*. Dzięki temu ekonomiści mogli utrzymywać, że ludzie są racjonalni (w specyficznym sensie) i wiedzą, co jest dla nich najlepsze. Do dziś z tego powodu zakłada się, że wystarczy dać ludziom wybór, a oni wybiorą najlepszą opcję. Jest to założenie fundamentalne w systemie wolnorynkowym, które zostało przyjęte poprzez twórców nowej reformy emerytalnej.

### 3. Krytyka założeń modelu *homo oeconomicus* przez ekonomię behawioralną w kontekście wyborów w czasie

W tym rozdziale zostanie przedstawiona krytyka ekonomii neoklasycznej ze strony ekonomii behawioralnej. Oczywiście krytyka jest niezwykle rozległa<sup>7</sup>, dlatego uwaga zostanie skupiona wyłącznie na problemie wyborów w czasie.

Jak już zostało wspomniane, w ekonomii neoklasycznej przyjmuje się, że człowiek potrafi dyskontować przyszłą użyteczność. W celu pokazania, 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 wołają poczekaj jeden dzień, by zarobić dodatkowe 10 złotych. Ekonomiści twierdzili, że te wyniki nie zaprzeczają ludzkiej racjonalności. Człowiek zwyczajnie dyskontuje przyszłą użyteczność, co oznacza, że terażniejszość jest dla niego ważniejsza niż przyszłość i takie mamy preferencje (Samuelson, 1937). Jednak w połowie lat 70. psycholog George Ainslie (1975) przedstawił koncepcję hiperbolicznego dyskontowania, w której dowodził, że człowiek nie jest stały w swoich preferencjach.

---

<sup>7</sup> Cf. Gra dyktator/gra ultimatum (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986), mentalne księgowanie (Thaler, 1985), teoria perspektywy (Kahneman & Tversky, 1979), wewnętrzne motywacje – teoria wypierania motywacji (Frey & Oberholzer-Gee, 1997). Najważniejsze osiągnięcia ekonomii behawioralnej zostały przedstawione przez Thaler (2015).



Wracając do wcześniejszego przykładu, ludzie nie są stali w swoich preferencjach, ponieważ kiedy w drugim przypadku poczekamy 30 dni i postawimy osobę przed wyborem pomiędzy 100 zł dzisiaj a 110 zł jutro, to jej preferencje się zmieniają i znowu wybierze 100 zł teraz. Wnioski z tego badania są niezmiernie ważne, ponieważ ukazują, że człowiek nie jest spójny w swoich preferencjach<sup>8</sup>. Przez cały czas i w długiej perspektywie woli pewną opcję niż inną, ale z powodu nieracjonalności, czyli nadmiernego skupienia się na terażniejszości (*present bias*), wybierze opcję, której nie chciał. Ten eksperyment udowadnia, że kiedy myślimy o przyszłości, jesteśmy w stanie wybrać racjonalnie, a gdy terażniejszość staje się coraz bliższa, krótkoterminowe myślenie przeważa nad długookresowymi celami.

Następnym problemem, który wynika z tego, że jesteśmy przesadnie skoncentrowani na terażniejszości (*present bias*), jest stan emocjonalny nazywany przez psychologów gorącym (*hot state*), kiedy to podejmujemy decyzje pod wpływem chwili. Kupujemy samochody zachwalane przez dealera, bierzemy ślub w szale uniesień czy popełniamy samobójstwo w otchłani depresji. Te decyzje mają często negatywny wpływ na nasz dobrostan (*well-being*)<sup>9</sup>, ponieważ pobudzenie szybko mija i nasze decyzje z perspektywy czasu wydają się irracjonalne. Co ważne, nasze skoncentrowanie na terażniejszości nie oznacza koniecznie, że nie myślimy o przyszłości. Jest 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). Ludzie mają duże problemy z przewidywaniem swoich preferencji, co przekłada się na niższą satysfakcję z życia (Gilbert, 2007). Psycholog Daniel Kahneman (uhonorowany Noblem z ekonomii w 2002 roku za urealnienie ekonomii za pomocą psychologii) przeprowadził badania, które zakwestionowały powszechne przekonanie ludzi, że życie w cieplejszym klimacie sprawia, iż 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 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 też praca, rodzina, znajomi i wiele innych (Kahneman & Schkade, 1998).

Ekonomiści nie byli zainteresowani problemem niespójności czasowej decyzji aż do lat 80. XX wieku, z wyjątkiem R. H. Strotza (1955). Jego istotnym wkładem było zauważenie, że *present bias* dotyczy wszystkich ludzi, a w związku z tym nasze preferencje nie są spójne w czasie. Hiperboliczne dyskontowanie powoduje, że ludzie stają się uosobieniem utylitaryzmu, w którym dąży się do

<sup>8</sup> Spójność preferencji to jedno z podstawowych założeń dotyczących racjonalności w ekonomii głównego nurtu.

<sup>9</sup> Szersza koncepcja od ekonomicznego dobrobytu.

natychmiastowej przyjemności i ucieka od jakiegokolwiek przykrości<sup>10</sup>. Pomimo wkładu Strotza, dopiero dokonania Ainslie (1975) przyczyniły się do tego, by zaproponować koncepcję hiperbolicznego dyskontowania (*present bias*). Thaler i Shefrin (1981) zastosowali natomiast tę ideę na gruncie ekonomii. Z czasem zdobyła ona uznanie i wielu ekonomistów próbowało stworzyć dynamiczne modele preferencji niespójnych czasowo (Laibson, 1997; O'Donoghue & Rabin, 1999, 2001). Jednak, jak się okazało, przynajmniej na razie te modele nie są w stanie rozwiązać problemu niespójnych preferencji w czasie i napotykają podobne ograniczenia, co wcześniejsze statyczne modele (zdyskontowanej użyteczności). Niezdolność do skonstruowania modeli, które brałyby pod uwagę rzeczywiste ludzkie decyzje, wynikające z ograniczeń poznawczych, obrazuje większy problem, z którym boryka się ekonomia behawioralna. Mianowicie można zgodzić się co do tego, że krytyka założeń *homo oeconomicus* przez ekonomię behawioralną jest uzasadniona, że człowiek jest bardziej skomplikowany i wielowymiarowy niż zakłada to model *homo oeconomicus*. Jednak, jak się okazuje, tego wielowymiarowego/rzeczywistego człowieka ciężko modelować i tworzyć na jego/jej podstawie spójne teorie<sup>11</sup>. Nie jest to jednak problem, który dotyczy tego artykułu, ponieważ celem wykorzystania koncepcji hiperbolicznego dyskontowania nie jest próba porównania decyzji w czasie za pomocą użyteczności, ale pokazanie, że ludzkie decyzje w czasie niezwykle się różnią. Co więcej, nie da się ich porównać przy wykorzystaniu samych miar użyteczności.

Do takich właśnie wniosków doszedł Schelling. Zastanawiał się nad tym, czy człowiek powinien wybierać długookresowe cele, jeżeli w danym momencie wcale ich nie chce, i czy w imię długookresowych korzyści możemy być zmuszeni do czegoś, czego nie chcemy. Schelling w swoich rozmyślaniach wykorzystał postać kapitana Ahaba z *Moby Dicka*, który stracił nogę z powodu ciężkiej rany:

Kowal wkroczył z gorącym żelazem, by kauteryzować kikut. Ahab błaga go, by nie być przypalonym. Członek załogi przytrzymuje go, kiedy on wypływa z siebie okrzyki i para unosi się w miejscu, w którym żelazo torturuje jego nogę. Film jest wznowiony w momencie, w którym Ahab jest bez bólu i najwidoczniej jest szczęśliwy, że żyje. (1984, s. 9)

Na początku Schelling traktował ten przykład jako prostą sytuację. Uzyskujemy wiele użyteczności w zamian za ograniczoną wolność. Życie w zamian za krótką, ale bardzo intensywną chwilę cierpienia. Jednak później Schelling zauważył, że nawet jeżeli Ahab poprosiłby kowala o przypalenie rany i później byłby

<sup>10</sup> „Natura poddała rodzaj ludzki rządowi dwu zwierzęcych władców: przykrości i przyjemności. Im tylko dane jest wskazywać, cośmy powinni czynić, oraz stanowić o tym, co będziemy czynili” (Bentham, 1958, s. 17).

<sup>11</sup> Bardzo trafną analogię przedstawił Rodrik (2015, s. 43–44), wykorzystując opowiadanie J. L. Borgeasa *On the Exactitude of Science* o społeczeństwie, które budowało mapy. Z czasem chciało ono coraz dokładniej opisywać rzeczywistość (budować idealne mapy) i w ostateczności zaczęło tworzyć mapy w skali 1:1. Rodrik poprzez tę analogię chce pokazać, że modele zawsze muszą być uproszczone, żeby były użyteczne. Dlatego zarzuty, że modele ekonomiczne nie przedstawiają człowieka w pełni, są w znacznej mierze nieuzasadnione.

wdzięczny za „operację”, to wcale nie oznaczałoby, że podjął on najlepszą decyzję, która dała mu najwyższej użyteczności. Schelling stwierdza: „jeżeli mnie przypalisz, dzięki czemu będę żył, to ci potem podziękuję, ale wynika to z tego, że nie będę już czuł ani spodziewał się żadnego bólu, kiedy ci podziękuję” (1984, s. 9). Schelling, podsumowując swoje przemyślenia, pyta:

Skąd mamy wiedzieć, czy godzina ekstremalnego bólu jest więcej warta niż życie? Ewentualnie skąd mamy wiedzieć, czy godzina ekstremalnego bólu jest więcej warta niż śmierć? Wnioskiem, do którego doszedłem, jest to, że tego nie wiem, ani dla ciebie, ani dla mnie. (1984, s. 9)

Schelling dochodzi to wniosku, że niemożliwe jest ocenienie, który wybór w powyższej sytuacji jest lepszy, jeżeli skorzystamy tylko z koncepcji użyteczności. Uznaje on, że każdy moment jest inny i niemożliwe jest porównanie różnych wydarzeń w czasie. Do podobnych konkluzji doszedł w ostatnich latach Kahneman (2011, s. 501–511), który stworzył podział na jaźń pamiętającą (*remembering self*) i jaźń doświadczającą (*experiencing self*), które w zupełnie inny sposób oceniają te same wydarzenia.

Schelling wysnuł wnioski, do których doszedł też Becker, który zauważył relatywność koncepcji użyteczności. Jednak Becker wykorzystał tę relatywność, by stworzyć „pas ochronny” (Lakatos, 1980), który sprawia, że metoda ekonomiczna działa, a człowiek zawsze zachowuje się racjonalnie i maksymalizuje swoją użyteczność. Schelling wyciągnął z tego faktu inne wnioski. Uznał on, że nasze decyzje w czasie są motywowane zupełnie odmiennymi preferencjami i dlatego innych rzeczy chcemy teraz, a innych w przyszłości. Według niego te motywacje są tak różne, że nie można ich pogodzić za pomocą użyteczności, jak było to robione przez ekonomię neoklasyczną. Według Schellinga zasadne jest więc stwierdzenie, że ludzie składają się z wielu odmiennych osobowości (*multiple self*), a każda z nich ma inne cele i motywacje. Z powodu różnych motywacji i celów powstaje konflikt pomiędzy tymi osobowościami. Dlatego Schelling uważa, że powinniśmy zastanowić się, które cele człowieka powinny być spełnione: długookresowe czy krótkookresowe i która osobowość powinna być ważniejsza. Ta, która nie chce potwornego kilkuminutowego bólu, czy ta, która chce przeżyć i cieszyć się życiem przez wiele lat?

Ekonomiści neoklasycyści 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. Założenie o preferencjach ujawnionych (Samuelson, 1938, 1948) zostało skonstruowane przez ekonomistów, ponieważ uznano, że nie można wyliczyć użyteczności (ujęcie kardynalne). Niemożność ustalenia, ile użyteczności człowiek otrzymuje z danego działania, spowodowało potrzebę zbudowania teorii, w której te wyliczenia nie będą potrzebne. Ekonomisci uznali, że ludzkie motywacje niewiele znaczą, ponieważ nie jesteśmy w stanie ich poznać (zaobserwować)<sup>12</sup>. Dlatego założono, że to ludzkie działania

<sup>12</sup> Proces usuwania psychologii z ekonomii został wyczerpująco przedstawiony przez Bruniego i Sugdena (2007).

ujawniają prawdziwe preferencje, a robimy coś, ponieważ maksymalizuje to naszą użyteczność, która zaczęła być utożsamiana z preferencjami (Hausman, 1992, s. 18). Zgodnie z tymi założeniami konflikt pomiędzy decyzjami w czasie nie występuje, a ludzie w ostateczności potrafią porównać długookresowe i krótkookresowe preferencje i wybrać tę, która jest dla nich ważniejsza.

Richard Thaler, nestor współczesnej ekonomii behawioralnej, pokazuje, że ludzie mają także problem z silną wolą. W celu zobrazowania tego zjawiska 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 zaostrzyć apetyt przed kolacją. Okazało się, że goście w nadmierny sposób konsumowali przekąskę i Thaler postanowił zabrać miskę, ponieważ nie chciał, żeby przejedli się przed kolacją. Jego decyzja została przyjęta z aprobatą. Goście chcieli zjeść tylko kilka orzechów nerkowca, ale ulegali pokusie i konsumowali 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 oeconomicus* (econ<sup>13</sup>) 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. (2015, s. 94–95)

Ta wymiana zdań prowadzi donikąd, ponieważ ekonomia neoklasyczna nie chce przyjąć, 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, robiącego zawsze to, czego chce. Najczęściej przytaczanym przykładem wykorzystania strategii samoograniczenia jest Odyseusz (Elster, 1985). Musiał on przepłynąć koło skalistych wysp, zamieszkiwanych przez Syreny, które śpiewem tak oczarowywały żeglarzy, że ich statki roztrzaskiwały się o skały. Odyseusz wiedział o uroku Syren i postanowił się zabezpieczyć. Poleciał, by przywiązano go do masztu, a zało-

---

<sup>13</sup> Wcześniej pojęcie *econa* zostało użyte przez Axela Leijonhufvuda (1973), który w satyrycznym artykule mianem „ekonów” określił profesjonalnych ekonomistów i zanalizował ich zachowanie z perspektywy antropologicznej.

dze kazał włożyć wosk do uszu, dzięki czemu mieli nie słyszeć Syreniego śpiewu. Dzięki tym środkom ostrożności statek przepłynął koło wysp, a Odyseusz mógł później szczycić się tym, że słuchał pięknego śpiewu Syren. Historia ta jest przywoływana przez psychologów, aby pokazać, że człowiek ulega pokusom, czego później żałuje. Jednym ze sposobów walki z pokusami jest wcześniejsze podjęcie decyzji o ograniczeniu własnej wolności, co uczynił Ulisses. Ludzie robią tak, ponieważ obawiają się, że mając wybór, ulegną własnym słabościom. Tę koncepcję wykorzystał m.in. Schelling (1978, 1980, 1984, 1985, 1996), który w latach 80. upowszechnił koncepcję wielu osobowości (*multiple self*)<sup>14</sup>. 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 robiła to ekonomia neoklasyczna. Według Schellinga różnice między osobowościami najlepiej widać właśnie wtedy, kiedy „długookresowy człowiek” stosuje strategię „samoograniczania się” (*precommitment*), ograniczając swoją wolność w przyszłości, aby nie ulec pokusie i żeby do władzy nie doszedł „człowiek krótkookresowy” (Ostapiuk, 2018a). Ludzie cały czas korzystają ze strategii samoograniczania, np. poprzez zakup rocznego karnetu na siłownię czy zobowiązanie się akademików 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 (59%) się cieszy (Sondaż 2010).

Drugim istotnym wnioskiem osiągniętym dzięki strategii samoograniczania jest wiedza, kiedy mamy do czynienia z Dr. Jekyll'em, a kiedy z Mr. Hyde'em. Jeżeli człowiek jest w stanie zainwestować energię w ograniczenie swojego wyboru, bo nie chce zachowywać się według 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 długookresowych preferencji<sup>15</sup>.

Co zrozumiałe, koncepcja wielu osobowości (*multiple self*) wzbudza kontrowersje. Jednym z głównych zastrzeżeń jest pytanie o to, czy jesteśmy w stanie określić, jak dokładnie wygląda racjonalna jednostka i co w długiej perspektywie spełnia jej preferencje (Infante, Lecouteux & Sugden, 2016; Sugden, 2015). Ważniejszym problemem jest jednak fakt, że musimy wybrać pomiędzy „krótkookresowym” a „długookresowym” człowiekiem (Ostapiuk, 2018a). Od lat 30. XX wieku ekonomia nie zajmowała się ludzkimi celami i wartościami, uznając, że

---

<sup>14</sup> Koncepcja wielu osobowości nie jest szczególnie nową ideą, kiedy spojrzymy na filozofię. David Hume jest najbardziej znanym filozofem, który kwestionował istnienie jednej osobowości w czasie, podkreślając, że każde doświadczenie zmienia naszą osobę (1978). Na temat koncepcji osobowości w czasie pisał szerzej Parfit (1984).

<sup>15</sup> Oczywiście zagadnienie, czy słaba wola istnieje, budzi żywą dyskusję wśród filozofów (cf. Hare, 1952, 1963; Davidson, 1969; Bratman, 1979; Stroud & Tappolet, 2003; Mele, 2012). Jednak kwestia ta nie będzie szerzej rozwijana w tym artykule ze względu na ograniczenia dotyczące jego długości i zakresu.

człowiek jest racjonalny i sam wie, co jest dla niego dobre. Jednak taki stan rzeczy jest niemożliwy do utrzymania, jeżeli chcemy wybrać pomiędzy osobowościami i różnymi celami, jakie są w człowieku. Do odpowiedzi na to pytanie może nas przybliżyć ekonomia szczęścia (Frey & Stutzer, 2002; Frey, 2010; Bruni, 2005, 2007, 2008; Kahneman, 2003), która nie determinuje jednak, co zawsze powiększa dobrostan, ale będzie w stanie wskazać, które zachowania w wielu przypadkach sprawiają, że ludzie stają się szczęśliwsi.

Koncepcja wielu osobowości jest istotna w kontekście artykułu, ponieważ pokazuje, że nie da się porównywać wyborów w czasie za pomocą samych miar użyteczności. Bardzo ważnym czynnikiem kształtującym koncepcję wielu osobowości jest hiperboliczne dyskontowanie, które sprawia, że ludzkie cele i decyzje będą się różniły w zależności od horyzontu czasowego, w którym są podejmowane (teraz *versus* przyszłość). Z tego powodu nieuzasadnione wydaje się twierdzenie, że człowiek zawsze wie, co jest dla niego najlepsze.

#### 4. Libertariański paternalizm

W ostatniej części artykułu zostanie przeanalizowana koncepcja libertariańskiego paternalizmu zaprezentowana w książce *Impuls* (Thaler i Sunstein, 2008). Dzięki zrozumieniu tej koncepcji będzie możliwe ocenienie, czy państwo wprowadzające ostatnią reformę emerytalną jest wadliwym architektem wyboru.

Tytuł książki *Impuls* to tłumaczenie angielskiego słowa *nudge*, które można również przetłumaczyć jako lekkie szturchnięcie, nakierowanie w daną stronę (*Oxford Dictionary*). Jest to słowo, które w ostatnich latach stało się bardzo popularne nie tylko w nauce, ale też w kręgach decydentów politycznych. W 2009 roku Sunstein objął stanowisko dyrektora do spraw regulacji w USA<sup>16</sup>, a Thaler rok później został doradcą specjalnego zespołu zajmującego się ekonomią behawioralną, współpracującego z rządem w Wielkiej Brytanii. Czym jest impuls? Najogólniej mówiąc, jest to takie działanie państwa, które ma spowodować, że ludzie podejmą właściwe i korzystne dla siebie decyzje, zachowując przy okazji wolność wyboru. Według Thalera i Sunsteina ta dwa cele się nie wykluczają – badacze ci proponują koncepcję libertariańskiego paternalizmu, w którym zakłada się, że państwo jest w stanie pomóc ludziom wybrać to, co oni sami by wybrali, gdyby nie ograniczenia poznawcze.

Koncepcja libertariańskiego paternalizmu jest próbą zapewnienia szczęścia wraz z wolnością. Trafnym wyjaśnieniem libertariańskiego paternalizmu jest przykład z ojcem wychowującym dzieci. 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 ojciec może zdecydować się na bezstresowe wychowanie, pozwalając dziecku na wszystko, wierząc, że dzięki temu nauczy się

<sup>16</sup> Swoje doświadczenia Sunstein opisał w książce *Simpler: The Future of Government* (2013).

samodzielnie myśleć i podejmować decyzje. Taką sytuację należy utożsamiać z leseferyzmem. Opcja trzecia, preferowana w libertariańskim paternalizmie, to ojciec, który pozwala dziecku samodzielnie dokonywać wyborów, ale wcześniej tworzy zasady i normy, do których dziecko musi się odnieść. Rodzic stara się jednocześnie pomóc w podjęciu właściwej decyzji.

W tym miejscu może pojawić się zastrzeżenie, że dorosły człowiek to przecież nie dziecko i sam powinien wybierać. Jednak z perspektywy ekonomii behawioralnej człowiek jest jak dziecko, które nie jest w pełni racjonalne, co jest wynikiem różnego rodzaju ograniczeń poznawczych. W *Impulsie* wymienionych jest wiele problemów z racjonalnością. W tym artykule uwaga skupiona została na jednym z nich – opcji domyślnej. Jest to główny sposób, w jaki państwo może wpływać na człowieka w libertariańskim paternalizmie. Co więcej, opcja domyślna ściśle odnosi się do reformy systemu emerytalnego, w którym państwo ustaliło opcję domyślną wieku, w jakim można przejść na emeryturę (kobiety 60 lat, mężczyźni 65 lat), zmieniając wcześniejszą opcję domyślną (kobiety 67 lat, mężczyźni 67 lat).

Opcja domyślna wynika z ludzkiej tendencji do utrzymania *status quo*. Termin ten wprowadzili William Samuelson i Richard Zeckhauser (1988) i przejawia się on w wielu sytuacjach<sup>17</sup>. 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. To oznacza, że ustalenia dotyczące podziału aktywów, jakich dokonali nieraz wiele lat wcześniej, nigdy nie zostały zmienione, pomimo zmian sytuacji na giełdzie i wiedzy przyszłych emerytów (Thaler & Sunstein, 2008, s. 51–52).

Najgłośniejszym przykładem obrazującym znaczenie opcji domyślnej jest oddawanie organów po śmierci pacjenta. Okazało się, że ludzie z poszczególnych krajów bardzo różnią się w tym względzie. Przykładowo 12% Niemców zobowiązuje się do oddania organów po śmierci, a w przypadku Austriaków jest to 100%. 98% Belgów zobowiązuje się do oddawania organów, ale jeśli chodzi o Holendrów, jest to tylko 28%. Zaczęto się zastanawiać, skąd te różnice, ponieważ są to kraje o podobnej kulturze, gospodarce i normach społecznych. Okazało się, że w krajach, w których ludzie nie zgadzają się na oddanie 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 kraje, w których prawie wszyscy oddają organy, opcją domyślną (już zaznaczoną) było właśnie ich oddawanie. Ta niewielka zmiana opcji domyślnej spowodowała wielkie zmiany w ważnej z punktu widzenia społecznego sprawie. Co istotne, większość ludzi deklarowała w badaniach poparcie dla oddawania organów, ale kiedy przychodziło do zaznaczania takiej opcji, niewielu to robiło. Ten niewielki wysi-

<sup>17</sup> Już instytucjonałisci zwracali uwagę na to, z jaką siłą nawyki wpływają na wybory ludzi. W ostatnich latach można zauważyć wzrost atrakcyjności tych idei (Hodgson, 2004).

łek związany ze wskazaniem preferowanej opcji powodował, że ludzie nie robili tego, co deklarowali (Thaler & Sunstein, 2008, s. 207–212)<sup>18</sup>.

Thaler i Sunstein uznają, że państwo w libertariańskim paternalizmie powinno być „architektem wyboru”, który, wykorzystując opcję domyślną, nakierowuje ludzi w stronę wyborów, jakich dokonaliby oni, gdyby nie wpływały na nich ograniczenia poznawcze (*preference purification*) (Hausman, 2011). W celu wyjaśnienia, jak działają „architekt wyboru” i libertariański paternalizm, najczęściej przywołuje się przykład osoby odpowiedzialnej za wybór i umiejscowienie asortymentu w stołówkach szkolnych. Chodzi o to, żeby na początku lady ustawić zdrowe posiłki, a coraz bliżej kasy te mniej zdrowe. Ludzie zazwyczaj chcą jeść zdrowo, ale nie potrafią oprzeć się pokusie i sięgają po niezdrowe jedzenie. Przy takim ustawieniu posiłków pokusa wybrania czegoś niezdrowego jest dużo mniejsza, ponieważ trudniej jest je dostać i nasza silna wola nie jest wystawiona na próbę. W takim przypadku człowiek nadal może wybrać niezdrowe jedzenie, jeżeli tego naprawdę chce. Jednak tym, którzy chcieli jeść zdrowo, ale ulegali pokusie, łatwiej będzie trzymać się swoich postanowień (Thaler & Sunstein, 2008, s. 12). Według Thalera i Sunsteina taka opcja jest najlepsza, jeżeli popatrzymy na dostępne alternatywy ustawienia żywności:

- (1) Tak układać żywność, aby było to najlepsze dla uczniów pod każdym względem.
- (2) Wybierać żywność na chybił trafił.
- (3) Starać się tak wystawiać żywność, aby dzieci wybrały te produkty, które same i tak by wybrały.
- (4) Zmaksymalizować sprzedaż produktów od dostawców, którzy dają największe łapówki.
- (5) Zmaksymalizować zyski. (2008, s.12)

Opcja pierwsza jest atrakcyjna, ale jest bardzo paternalistyczna. W przypadku drugiej bezstronność może wydawać się neutralna, ale z tego powodu dzieci w pewnych szkołach będą miały zdrowszą dietę niż w innych. Trzecia opcja wydaje się właściwa, ponieważ dajemy wybór dzieciom. Jednak trudno uznać ten system za neutralny, ponieważ wybór dzieci zależy od tego, w jakiej kolejności są wystawione towary. Z tego powodu w zasadzie nie sposób dowiedzieć się, jakie są „prawdziwe” preferencje dzieci<sup>19</sup>. Czwarta opcja nas nie interesuje, ponieważ

<sup>18</sup> Thaler i 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.

<sup>19</sup> Amartya Sen, który znany jest z krytyki ekonomii neoklasycznej, argumentował, że nie mamy stałych preferencji, a nasze wybory (preferencje) będą się zmieniały w zależności od opcji, przed którymi zostaniemy przedstawieni (*menu dependance*). W sytuacji, gdy jesteśmy na obiedzie u znajomych i zostanie nam zaproponowane ostatnie jabłko, istnieje duża szansa, że odmówimy z powodu reguł dobrego zachowania. Kiedy jednak w koszyku będą dwa jabłka, to wtedy wybierzemy jedno



jesteśmy uczciwi i nawet o tym nie pomyśleliśmy. Interesująca jest piąta opcja, ale problematyczna z perspektywy osoby, której celem jest dobrostan dzieci (Thaler & Sunstein, 2008, s. 12–13).

Najważniejszą myślą zawartą w tym przykładzie jest ta, że państwo jest architektem wyboru i, chcąc nie chcąc, będzie miało wpływ na to, na co ludzie się zdecydują, ponieważ w rzeczywistości często istnieje jakaś opcja domyślna, która ma znaczący wpływ na ostateczne decyzje. Thalerowi i Sunsteinowi nie chodzi o to, by państwo decydowało za nas, czy powinniśmy pić coca-colę czy pepsi, ale „szturchało” nas w sytuacjach, gdy dobry wybór wydaje się oczywisty: być zdrowszym niż mniej zdrowym, bogatszym niż biedniejszym (*ceteris paribus*). Powracając do myśli Schellinga, czasem po prostu wiemy, kiedy mamy do czynienia z Dr. Jekylllem, a kiedy z Mr. Hyde'em i państwo powinno wspierać Dr. Jekylla.

Taką pozytywną próbą wykorzystania opcji domyślnej w celu spełniania długookresowych celów jest program „Jutro oszczędzaj więcej” opracowany przez Thalera i Benartziego (2004). Program ma na celu podniesienie przez ludzi stopy oszczędzania na emeryturę. W systemie emerytalnym w USA zazwyczaj pracownik domyślnie nie był przypisany do żadnego planu związanego z oszczędzaniem. Było bardzo wiele 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 ze wzrostem wynagrodzenia (opcja domyślna). Ludzie z tego powodu nie traktują wzrostu składki jako straty, ponieważ nie spada ich pensja. 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 sukcesem, ponieważ większość ludzi nie wypisała się z niego, a ich stopa oszczędzania znacznie wzrosła. Po sukcesie pilotażowego programu obecnie wiele firm stosuje pewien rodzaj planu o automatycznej indeksacji<sup>20</sup>.

Co ciekawe, na podobnej zasadzie będą działały pracownicze plany kapitałowe (PPK), które zaczną obowiązywać od połowy 2019 r. Przewidują one automatyczny zapis do programu zatrudnianych w wieku 19–55 lat (opcja domyślna) z możliwością odstąpienia w określonym czasie. Co więcej, ze strony państwa będą istniały dodatkowe zachęty finansowe w postaci wpłaty powitalnej i dopłaty po każdym roku oszczędzania. Z drugiej strony państwo wykorzysta zjawisko awersji do strat (Kahneman & Tversky, 1979) – ludzie stracą te dodatkowe środki, jeżeli wystąpią z programu. Z perspektywy libertariańskiego paternalizmu jest to krok w dobrą stronę, ale należy zauważyć, że pracownicze plany kapitałowe stanowią niewielką część emerytury, podczas gdy najważniejsze wykorzystanie opcji

---

z nich, ponieważ nie narusza to już zasad dobrego wychowania (Sen, 1993, s. 501). Takie „punkty odniesienia” (*reference points*) są istotne, czego dowiedli Kahneman i Tversky (1979), pokazując, że nasze wybory będą się różniły w zależności od tego, czy uznamy daną sytuację za zysk czy stratę.

<sup>20</sup> Szerszej analizie skutków programów emerytalnych z automatycznym zapisem dokonał Marek Szczepański (2017).

domyślnej, jakim jest wiek emerytalny (60 lat z 67 dla kobiet, 65 lat z 67 dla mężczyzn), spowoduje znaczny spadek wysokości wypłacanych emerytur.

Podane przykłady dawstwa organów i automatycznych oszczędności pokazują, jak w praktyce działa libertariański paternalizm. Koncepcja ta spotkała się z dużą krytyką (Mitchell, 2005; Sugden, 2008, 2009). Jednym z najpoważniejszych zarzutów jest elastyczność stosowania opcji domyślnej – wystarczająco niewielkie koszty zmiany opcji domyślnej, aby skutecznie zniechęcić ludzi do ich własnego wyboru. Dobrym przykładem niejednoznaczności wolności przy opcji domyślnej może być wybór pomiędzy OFE i ZUS, którego mogli dokonać Polacy kilka lat temu. Zwiększenie utrudnień związanych z biurokracją może w znaczny sposób wpłynąć na to, że mało kto zmieni opcję domyślną. Co prawda zmiana opcji domyślnej związana z przekazaniem składki z ZUS-u do OFE nie była zbyt uciążliwa, biorąc pod uwagę niewielką ilość czasu potrzebnego na zmianę decyzji w stosunku do wagi decyzji. Jednak jest to sprawa kontrowersyjna i państwo może bardzo łatwo sprawić, by „furtka” w systemie z opcją domyślną stała się węższa i wolny wybór został znacznie ograniczony. W teorii wszystko wygląda idealnie i państwo nie powinno generować dodatkowych kosztów związanych ze zmianą decyzji. Jednak nieufność libertarian ma w tym przypadku podstawy, ponieważ państwo może sprawić, że furtka bezpieczeństwa, dzięki której ludzie mieli zapewniony wolny wybór, może stać się naprawdę wąską. Jak się wydaje, nie jest to wystarczający argument, by odrzucić libertariański paternalizm. Państwo, a przede wszystkim firmy, cały czas oddziałują na nasze wybory za pomocą reklam i psychologicznych sztuczek, wykorzystując nasze słabości poznawcze<sup>21</sup>. Dlatego też pozytywny wpływ państwa na ludzki dobrostan nie musi być kwestią kontrowersyjną, jeżeli jakiś wpływ i tak jest nieunikniony<sup>22</sup>.

Okazuje się jednak, że koncepcja libertariańskiego paternalizmu budzi kontrowersje. Libertarianie zwracają szczególną uwagę na to, że ludzie muszą ponosić konsekwencje swoich wyborów (nawet jeżeli są dla nich negatywne). Korzystają tutaj z przemysłów wielu wcześniejszych wolnorynkowców. Wśród najbardziej znanych można wymienić: Ayn Rand (2013), Milтона Friedmana (1962, 1980)<sup>23</sup>, a także intelektualistów związanych z austriacką szkołą ekonomii (Hayek, 2012; Mises, 2007; Rothbard, 2007, 2010). Są to wnioski niewątpliwie istotne, ale nie będą rozwijane w tym artykule, ponieważ jego celem nie jest krytyczna analiza koncepcji libertariańskiego paternalizmu, a przedstawienie jej najważniejszych założeń.

---

<sup>21</sup> John Kenneth Galbraith (1958) krytykował założenia ekonomii neoklasycznej dotyczące suwerenności konsumenta. Twierdził, że firmy w dużym stopniu kreują potrzeby człowieka, przez co naruszona jest jego autonomiczność.

<sup>22</sup> To założenie o nieuniknioności paternalizmu jest krytykowane przez Qizilbasha (2009) czy Sugdena (2008).

<sup>23</sup> Chociaż bronił on kapitalizmu na gruncie utylitarystycznym (wolny rynek jest najefektywniejszy), za co jest krytykowany przez zagorzałych libertarian.

## 5. Podsumowanie

Przewidywania rządu, że wielu ludzi nie przejdzie na wcześniejszą emeryturę, ponieważ skalkulują, że im się to nie opłaca, okazały się nieprawdziwe. W pierwszym roku zmian (2017) aż 330 tys. osób z 415 tysięcy uprawnionych odeszło na wcześniejszą emeryturę, co stanowi ponad 80% wszystkich uprawnionych<sup>24</sup>. Dane te nie byłyby zaskoczeniem, gdybyśmy przyjrzeni się wnioskowi płynącemu z ekonomii behawioralnej, która zwraca uwagę na problem hiperbolicznego dyskontowania, z powodu którego jesteśmy w przesadnym stopniu skupieni na terażniejszości (*present bias*). Co więcej, polskie państwo jest wadliwym architektem wyboru z perspektywy libertariańskiego paternalizmu, ponieważ wiek emerytalny (60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn) jest opcją domyślną, która ma ogromny wpływ na to, kiedy ludzie przejdą na emeryturę. W ten sposób państwo wspiera „krótkookresowego”, a nie „długookresowego” człowieka. Państwo tworzy opcję, która wystawia silną wolę na próbę i wielu ludzi ulega pokusie wcześniejszego zakończenia pracy zawodowej, nie bacząc na długookresowe konsekwencje.

Problematyka artykułu w głównej mierze nie dotyczy reformy emerytalnej, a pojmowania racjonalności przez ekonomistów. Z perspektywy Beckera czy też ekonomii wolnej od wartościowania (*value-free economics*) racjonalność i użyteczność mogą być dowolnie interpretowane, dzięki czemu ekonomiści mogą wykazać, że założenia racjonalności i maksymalizacji użyteczności są spełnione i człowiek zawsze zachowuje się w zgodzie z nimi. Z powodu takiego postrzegania racjonalności i użyteczności ekonomiści uznają, że problem słabej woli (*akrasia*) nie istnieje, a człowiek zawsze wybiera to, czego chce (spełniając swoje preferencje).

Te aksjomatyczne założenia mają wpływ na rzeczywistość. Gdybyśmy wcielali w życie założenia ekonomii neoklasycznej, to trzeźwiejącemu alkoholikowi w stanie delirium postawilibyśmy butelkę koło łóżka, ponieważ zakładamy, że człowiek jest racjonalny i maksymalizuje swoją użyteczność. Jeżeli nie będzie chciał pić, to się nie napije. Natomiast jeżeli się napije, trudno, pewnie takie były w danym momencie jego preferencje. Gdybyśmy kierowali się założeniami ekonomii neoklasycznej, to nie istniałyby odwyki, bo i po co. Większy wybór jest przecież zawsze dobry dla ludzi (Friedman, 1980). Jednak rzeczywistość jest inna od aksjomatycznego świata ekonomii neoklasycznej i o tym powinniśmy pamiętać. O ile przykład braku leczenia odwykowego wydaje się nam absurdalny, o tyle nadal wielu uznaje, że ludzie są w stanie podjąć w pełni racjonalną decyzję dotyczącą 20 lat, które trzeba będzie przeżyć przy niewielkiej emeryturze.

<sup>24</sup> Z czego 40% to osoby aktywne zawodowe, które mogłyby jeszcze pracować (Mandel, 2017).

---

**Bibliografia**

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463–496.
- Becker, G. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Becker, G., & Murphy, K. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, 96(4), 675–700.
- Bentham, J. (1958). *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Bratman, M. (1979). Practical reasoning and weakness of the will. *Nous*, 13(2), 153–171.
- Bruni, L., Comin, F., & Pugno, M. (2008). *Capabilities and happiness*. Oxford University Press.
- Bruni, L., & Porta, P. L. (2005). *Economics and happiness: Framing the analysis*. Oxford University Press.
- Bruni, L., & Porta, P. L. (2007). *Handbook on the economics of happiness*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Bruni, L., & Sugden, R. (2007). The road not taken: How psychology was removed from economics, and how it might be brought back. *Economic Journal*, 117(516), 146–173.
- Callon, M. (2006). What does it mean to say that economics is performative? *CSI Working Papers Series*, 5, Centre de Sociologie de l'Innovation (CSI), Mines ParisTech.
- Colander, D. (2000). The death of Neoclassical Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 127–143.
- Davidson, D. (1969). How is weakness of the will possible? In Joel Feinberg (Ed.), *Moral Concepts*. Oxford University Press.
- Dzionek-Kozłowska, J., & Rehman, S. N. (2017). Indoctrination, preselection or culture? Economic education and attitudes towards cooperation. *Gospodarka Narodowa*, 292(6), 57–77.
- Elster, J. (1985). *Ulysses and the sirens: Studies in rationality and irrationality*. Cambridge University Press.
- Fiedor, B., & Ostapiuk, A. (2007). Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych. In E. Mączyńska, & J. Sójka (Eds.), *Etyka i ekonomia – w stronę nowego paradygmatu* (s. 19–44). Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Frey, B. S. (2010). *Happiness. A revolution in economics*. Cambridge: The MIT Press.

- Frey, B. S., & Oberholzer-Gee, F. (1997). The cost of price incentives: An empirical analysis of motivation crowding-out. *American Economic Review*, 87(4), 746–755.
- Frey, B. S., & Stutzer, A. (2002). What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402–435.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Friedman, M. (2009). *Kapitalizm i wolność*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Friedman, M., & Friedman, R. (2009). *Wolny wybór*. Sosnowiec: Wydawnictwo Aspekt.
- Galbraith, J. K. (1998). *The affluent society*. Nowy Jork: Mariner Books.
- Gilbert, D. T. (2007). *Stumbling on happiness*. Nowy Jork: Vintage Books.
- Hare, R. M. (1952). *The language of morals*. Oxford: Clarendon Press.
- Hare, R. M. (1963). *Freedom and reason*. Oxford: Clarendon Press.
- Hausman, D. M. (1992). *The inexact and separate science of economics*. Cambridge University Press.
- Hausman, D. M. (2011). *Preference, value, choice, and welfare*. Cambridge University Press.
- Hausman, D. M., & McPherson, M. C. (1993). Taking ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy. *Journal of Economic Literature*, 31(2), 671–731.
- Hayek, F. A. von, (2012). *Konstytucja wolności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics. *Journal of Economic Psychology*, 25(5), 651–660.
- Hume, D. (1978). *Treatise of human nature* (P. H. Nidditch & L. A. Selby-Bigge, Eds.). Oxford University Press.
- Infante, G., Lecouteux, G., & Sugden, R. (2016). Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics. *Journal of Economic Methodology*, 23(1), 1–25.
- Jevons, W. S. (1911). *The theory of political economy*. London: Macmillan.
- Kahneman, D. (2003). *Well-being: Foundations of hedonic psychology*. Nowy Jork: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Nowy Jork: Macmillan.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *American Economic Review*, 76(4), 728–741.
- 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), 340–346.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–477.
- Lakatos, I. (1980). *The methodology of scientific research programmes: Philosophical Papers Volume I*. Cambridge University Press.
- Lazear, E. P. (2000). Economic imperialism. *Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 99–146.
- Leijonhufvud, A. (1973). Life among the Econ. *Economic Inquiry*, 11(3), 327–337.
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2000). Projection bias in predicting future utility. *U.C. Berkeley Economics Working Paper*, E00–284.
- Mandel, A. (2017). Wcześniejsza emerytura już dla 330 tys. osób. Jest też coś, czym rząd się nie chwali. <http://next.gazeta.pl/next/7,151003,22718322,wczesniejsza-emerytura-juz-dla-330-tys-osob-jest-tez-cos.html>
- Mäki, U. (2009). Economics imperialism: Concept and constraints. *Philosophy of the Social Sciences*, 39(3), 351–380.
- Mäki, U., Walsh, A., & Pinto, M. F. (Eds.). (2017). *Scientific imperialism: Exploring the boundaries of interdisciplinarity*. Londyn: Routledge.
- Mele, A. (2012). *Backsliding: Understanding weakness of will*. Oxford University Press.
- Mises, L. von (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii* (W. Falkowski, Trans.). Wrocław: Instytut Ludwiga von Mises.
- Mitchell, G. (2005). Libertarian paternalism is an oxymoron. *Northwestern University Law Review*, 99(3), 1245–1277.
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social Research*, 33(2), 160–217.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2001). Choice and procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121–160.
- Ostapiuk, A. (2017). Moralna ekonomia – homo oeconomicus jako istota pomagająca innym. *Ekonomia XXI Wieku*, 13(1), 70–91.
- Ostapiuk, A. (2018a). Human now versus human over time. When instrumental rationality and utility are not enough. *Panoeconomicus*. doi:10.2298/PAN161203026O
- Ostapiuk, A. (2018b). Droga ekonomii wolnej od wartościowania do epistemologicznej psychy. Użycie i nadużycie matematyki przez ekonomistów. Working Papers, Polska Sieć Filozofii Ekonomii. [https://drive.google.com/file/d/1gT5dK2xbs-veiU\\_ZcVf\\_8a9IsehN2dpE/view](https://drive.google.com/file/d/1gT5dK2xbs-veiU_ZcVf_8a9IsehN2dpE/view)
- Parfit, D. (1984). *Reasons and persons*. Oxford University Press.

- Qizilbash, M. (2009). Well-being, preference formation and the danger of paternalism. *Paper on economics and evolution, Max Planck Institute, University of Jena*, 2009–2018.
- Rand, A. (2013). *Kapitalizm. Nieznany ideał*. Warszawa: Zysk i S-ka.
- Rodrik, D. (2015). *Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science*. Nowy Jork: W. W. Norton & Company.
- Rothbard, M. N. (2007). *O nową wolność. Manifest libertariański*. Warszawa: Fundacja Odpowiedzialność Obywatelska.
- Rothbard, M. N. (2010). *Etyka wolności*. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Samuelson, P. (1937). A note on measurement of utility. *Review of Economic Studies*, 4(2), 155–161.
- Samuelson, P. (1938). A note on the pure theory of consumer's behaviour. *Economica*, 5(17), 61–71.
- Samuelson, P. (1948). Consumption theory in terms of revealed preference. *Economica*, 15(60), 243–253.
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 1–59.
- Schelling, T. C. (1978). Egonomics, or the art of self-management. *American Economic Review*, 68(2), 290–294.
- Schelling, T. C. (1980). The intimate contest for self-command. *Public Interest*, 60, 94–116.
- Schelling, T. C. (1984). Self-Command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *American Economic Review*, 74(2), 1–11.
- Schelling, T. C. (1985). Enforcing rules on oneself. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1(2), 357–374.
- Schelling, T. C. (1996). Coping rationality with lapses from rationality. *Eastern Economic Journal*, 22(3), 251–269.
- Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła*. Warszawa: Studio Emka.
- Sen, A. (1993). Internal consistency of choice. *Econometrica*, 61(3), 495–521.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization*. Nowy Jork: The Free Press.
- Sondaż (2010). Polacy zadowoleni z zakazu palenia. <http://www.nto.pl/polska-i-swiat/art/4170131,sondaz-polacy-zadowoleni-z-zakazu-paleniya,id,t.html>
- Stenogram. (2018). [http://pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany\\_stenogram18\\_01\\_17.pdf](http://pte.pl/pliki/2/1/autoryzowany_stenogram18_01_17.pdf)
- Strotz, R. H. (1955). Myopic and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23(3), 165–180.
- Stroud, S., & Tappolet, C. (Eds.). (2003). *Weakness of will and practical irrationality*. Oxford University Press.

- Sugden, R. (2008). Why incoherent preferences do not justify paternalism. *Constitutional Political Economy*, 19(3), 226–248.
- Sugden, R. (2009). On nudging: A review of nudge: improving decisions about health, wealth and happiness by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein. *International Journal of the Economics of Business*, 16(3), 365–373.
- Sugden, R. (2015). Looking for a psychology for the inner rational agent. *Social Theory and Practice*, 41(4), 579–598.
- Sunstein, C. R. (2013). *Simpler: The future of government*. Nowy Jork: Simon & Schuster.
- Szczepański, M. (2017). Badanie możliwości wykorzystania ekonomii behawioralnej w reformowaniu systemów emerytalnych. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5(89), 423–433.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39–60.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. Nowy Jork: W. W. Norton & Company.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), 164–187.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.