

האוניברסיטה העברית בירושלים

THE HEBREW UNIVERSITY OF JERUSALEM

עם דחיפה קטנה מידידים

By

Maya Bar-Hillel

Discussion Paper # 638

May 2013

מרכז לחקר הרציונליות

CENTER FOR THE STUDY
OF RATIONALITY

Feldman Building, Givat-Ram, 91904 Jerusalem, Israel
PHONE: [972]-2-6584135 FAX: [972]-2-6513681
E-MAIL: ratio@math.huji.ac.il
URL: <http://www.ratio.huji.ac.il/>

**PUSH
TO
EXIT**



57

עם דחיפה קטנה מידידים

איך ניתן, באמצעות פעולות כמעט בלתי מורגשות, לשפר בצורה משמעותית את איכות החיים שלנו? כיצד חברות עסקיות מכוונות אותנו לאלטרנטיבות שמזיקות לנו? פרופ' מיה בריהל מציגה את הספר "Nudge", ומביאה שורת דוגמאות להתערבויות קטנות שיכולות לחולל שינויים גדולים

■ פוליטיקאים אינם מפגינים התלהבות מאקדמאים. נשיאים או ראשי ממשלה לא מרבים למנות פרופסורים למשרות בכירות בממשלתם. אולם דווקא הפרופסור ברק אובמה מינה את המשפטן פרופ' קס סנסטין, עמיתו משכבר הימים באוניברסיטת שיקגו, להיות מנהל המשרד לנושאי אינפורמציה ורגולציה, מי שתפקידו לאזן בין צמיחה כלכלית וסיכון חברתי, בממשל שלו. פרופסור נוסף מאוניברסיטת שיקגו, הכלכלן ריצ'רד תיילר, מונה לעמוד בראש יחידה המיעצת לראש ממשלת בריטניה, דייוויד קמרון. שני מינויים פוליטיים חשובים אלה נעשו במידה רבה בזכות ספר סנסטין ותיילר כתבו יחד, ושנולד בערך עם בחירתו לנשיאות של אובמה.

הספר נקרא "Nudge" ("נאדג"). נאדג' איננה נודג', מילה ביידיש שפירושה נדנד, אלא מילה באנגלית שפירושה **דחיפה קלה**. בנדנד אפשר להוציא אנשים מדעתם. בדחיפות קלות, טוענים סנסטין ותיילר, אפשר לעזור להם לשפר את מצבם – להיות בריאים יותר, עשירים יותר ומאושרים יותר – וזאת בקלות וללא עלויות מופלגות. אף שהבטחה כזו מזכירה את סוג האשליות שמוכרים לנו ספרים של עזרה עצמית, כמו גם את פתרונות הקסם של נביאי הניו-אייג' (שבמקרה הטוב הם תמימים ובמקרה הרע הם מזיקים), העצות והרעיונות שבספר מבוססים דווקא על מחקר רציני ולא שנוי במחלוקת בפסיכולוגיה ובתחום חדש יחסית, הקרוי **כלכלה התנהגותית**. מדובר בתחום שזיכה את הפסיכולוג הישראלי דניאל כהנמן בפרס נובל הראשון שהוענק אי פעם למדען ישראלי. כהנמן ותיילר הם החשובים שבין מייסדי התחום.

נקודת המוצא של הספר היא שהעולם סביבנו מאורגן ומעוצב כפי שהוא – בכוונה או במקרה, בידי אדם או בידי הטבע, לטוב או לרע; אולם ביכולתנו להשפיע ולשנות לפחות חלק מהדברים שמתרחשים בו. כשם שהאדם יכול להתערב – ואף עושה כן – בעיצובו הפיזי של העולם, כך ניתן להתערב גם בתהליכים המלווים את קבלת ההחלטות, וזאת למען רווחתן של הבריות. כאשר ההתערבות נעשית באמצעות משהו פעוט לכאורה, היא ראויה לשם נאדג' – דחיפה קלה.

נתחיל בדוגמה מתחום העיצוב הפיזי. דורותי שכרה רכב בשדה תעופה לא מוכר בארץ עוץ, ויעדה הוא עיר האזמרגד. "צאי מהשדה בכביש מס' 107", נאמר לה, "ובצומת הראשון יהיה לך שילוט המכוון לעיר <<

"מחקרים מראים שההבדל בשיעור תרומות האיברים בין ארצות שנוהגות כך לארצות שנוהגות אחרת הוא כהבדל בין שמים וארץ. למשל בשוודיה, שבה בררת המחדל מאפשרת קצירת איברים מן המת, ההסכמה המשתמעת היא 86%, בעוד שבדנמרק, שבה בררת המחדל הפוכה, היא 4% בלבד. שיעור ההסכמה הוא 98% בבליה, לעומת 28% בלבד בהולנד; השיעור קרוב ל-100% באוסטריה, לעומת 12% בלבד בגרמניה; גם בצרפת ההסכמה היא כמעט 100%, לעומת 17% בבריטניה. מספרים דומים מוצאים גם בארצות אחרות"

לכאורה, בפני החברה פתוחות כמה אפשרויות:

א. מכיוון שאין כל חוזה עם הלקוח, אפשר להפסיק לספק לו את השירות. כמובן, ברגע שזה יקרה, הלקוח שהתרשל מייד יתקשר לברר מה קורה. הוא אולי יהיה מעוצבן על הפסקת השירות, אבל אז יפנו אותו לאותיות הקטנות בחוזה שלו ויגידו לו: "אבל התרענו מראש שכך יקרה. למה לא קראת? למה לא התקשרת?"

ב. כדי לא לפגוע ברציפות השירות של הלקוח וגם לא ברציפות ההכנסות של החברה, אפשר להמשיך לספק ללקוח את השירות שסופק לו עד עכשיו, במחיר שנגבה ממנו עד עכשיו. אחרי הכול, הלקוח כבר ותיק. זה נשמע הוגן.

ג. אבל ישנה עוד אפשרות – טובה יותר לחברה, רעה יותר ללקוח. אפשר להמשיך לספק ADSL ללקוח חסר חוזה, אבל לא במחיר הקודם, אלא במחיר גבוה בעשרות אחוזים. כמובן, כאשר הלקוח יגלה מה שקרה הוא יתרגז. אבל תמיד יש סיכוי שיעבור די הרבה זמן עד שהלקוח יגלה שהקפיצו לו את התעריף, ובינתיים הלקוח מרוצה מהמשך השירות – והחברה מרוצה מהגידול בהכנסה שזכתה לו בגלל התרשלותו של הלקוח.

באמצע דרך פעולה זו החברה ב' נותנת ללקוחותיה "דחיפה קטנה" לכיוון שטוב לה ורע להם: בחירה בפועל, אם כי לא בכונה, באותו שירות בתעריפים יותר גבוהים. לרשות הלקוחות עומדת האפשרות לקבל את השירות בתנאים משופרים – אך ב' איננה דוחפת אותם לכך. דחיפה קלה לטובת הלקוחות אפשר היה לתת, למשל, באמצעות הערה בולטת וצבעונית בחשבון הטלפון:

חדש את המינוי שלך, כי הוא עומד לפקוע!!

היום מידע זה מסתתר באותיות קטנות מאוד בגוף החשבון, ואפילו זה שיפור, כי בעבר הלא רחוק לא ניתנה כל אזהרה. דחיפה אחרת אפשר היה לתת באמצעות שיחה, אפילו ממוחשבת, למספר הטלפון של הלקוח או לתיבת המענה הקולי שלו: "אנא חדש את המינוי".

<< האזמרגד". דורותי מתקרבת לצומת בכביש מהיר בעל ארבעה נתיבים, והנה השלט המיוחל: **לעיר האזמרגד סעו בנתיב המזרחי**. מזרחי? סליחה?? איפה, לעזאזל, המזרח פה? בינתיים היא כבר פספסה את הפנייה. למזלה, בצומת הבא (שם חשבה לרדת מהכביש ולשוב על עקבותיה) מופיע שלט נוסף: **לעיר האזמרגד סעו בנתיב השמאלי**. הרבה יותר טוב, נכון? רק שדורותי היא מאלה שמתקשים להיזכר במהירות איפה צד שמאל שלה. "אה, כן, יד השעון", היא נזכרת – רגע מאוחר מדי. מסביבה מכוניות טסות, והיא שוב פספסה את הפנייה. למזלה, עוץ היא ארץ ההזדמנויות החוזרות, ובצומת השלישי מגיעה הגאולה. השלט השלישי אומר: **לעיר האזמרגד סעו לפי החץ** ←.

שלושת השלטים כיוונו את הנהגים לאותו צד. הראשון דרש ידע (לאיזה כיוון אני נוסעת כרגע?); השני דרש מאמץ קוגניטיבי ("איפה צד שמאל שלי?"); השלישי דרש יכולת קריאה בלבד. אם הייתם אי פעם במצב דומה, שבו צריך לבחור נתיב נסיעה במהירות הבזק ובתנאי לחץ, אתם יודעים שכל קושי עלול להביא במקרה הטוב להאטה, לחריקת בלמים או למעבר פרוץ בין נתיבים, ובמקרה הרע גם להסתיים באסון. זוהי דוגמה למה שת"ילר וסנסטיין קוראים עיצוב גרוע ("פנו שמאלה") לעומת טוב ("סעו בכיוון החץ"). אפשר להקל על חיי הנהגים, ואף להציל אותם, באותה עלות ממש שאפשר להכביד עליהם.

ומעיר האזמרגד נעבור להווי הארץ. מי שרוכשים בארץ שירותי ADSL (רק חברה אחת מוכרת שירותים אלה; נקרא לה כאן בקיצור ב'), יכולים זה כמה שנים לחדש את ההסדר שלהם כל שנה, באותם תנאים, אם לא טובים מהם. המחירים תלויים בשני פרמטרים: איזו קיבולת (זמן הורדה) רוכשים ולאיזה משך התקשרות מתחייבים. מי שמתחייב לשנה משלם פחות ממי שאיננו מתחייב. בתום השנה צריך להתקשר אל נציגי ב' ולסגור עסקה חדשה. היה ולא עשיתם כן – מה אז?

אסף רמון, בנו של האסטרונאוט הישראלי אילן רמון, שמת באסון מעבורת החלל קולומביה. השני היה מותו בתאונת דרכים של כדורגלן העבר אבי כהן, שאיבריו לא נתרמו לנזקקים על אף שהיה בעל כרטיס "אדי" ותומך נלהב וידוע בתרומת איברים. שני האירועים עוררו דיון ציבורי שניתן לשפוך עליו אור נוסף גם דרך הרעיון של בררת מחדל כדחיפה קטנה לטובה.

תרומת איברים מהמת

קיימת בארץ בעיה כאובה של מחסור באיברים להשתלה מהמת. בגלל מחסור בתרומות איברים חיוניים (כגון לב, کلیה, ריאה, כבד) אנשים מתים, ובגלל מחסור באיברים חיוניים פחות (בעיקר חלקי עיניים) אנשים סובלים. לכל אדם בארץ ניתנת הזכות להחליט בעצמו אם הוא מוכן או לא מוכן שאיבריו ייתרמו לאחר מותו. המצב הנוכחי הוא, שמי שמסכים לתרום את איבריו צריך להצהיר על כך מפורשות ולמלא עוד בחייו מסמכים מסוימים, מחייבים יותר או פחות. מי שלא הצהיר על נכונותו זו **במפורש**, נחשב למי שלא נתן את הסכמתו. כמו כן, גם מי שנושא כרטיס "אדי", לא יקצרו את איבריו לאחר מותו ללא הסכמת בני משפחתו הקרובים. בררת המחדל אפוא היא, שאיבריו של אדם לא ייקצרו בלי הסכמה מפורשת לכך, מצידו או מצד שאריו. והיה ולא ניתן להשיג הסכמה שכזו מהשארים, תהא הסיבה אשר תהא – מחוסר אפשרות לאתרם ועד להתנגדותם – ייחשב הנפטר כמי שהתנגד, ואיבריו לא ייתרמו. אפשר היה לאמץ נוהג הפוך לזה הקיים: להניח שכל אדם מסכים לתרום את איבריו לאחר מותו לאחרים נזקקים, אלא אם כן הביע מפורשות את התנגדותו לכך. במקרה כזה היו צריכים אלה שאינם רוצים לתרום איברים לחתום – הם בעצמם או שאריהם – על מסמכים שאומרים זאת מפורשות. היה ולא חתמו על התנגדות כזו, ייחשבו למי שמסכימים לתרום את איבריהם, ללא צורך בהסכמה מפורשת.

בשני המקרים ניתנת לאדם החירות לבחור מה שמתאים לו ולהשקפותיו: ירצה – יתרום; לא ירצה – לא יתרום. ההבדל הוא רק ביחס לשאלה מהי בררת המחדל. מה מניחים לגבי רצונו של אדם שלא הביע הסכמה מפורשת וגם לא התנגדות מפורשת. האם הוא נדרש לעשות פעולה כלשהי רק כדי להסכים, או אולי רק כדי לסרב? אפשרות שלישית היא, כמובן, שלא תהיה בררת מחדל כלל, אלא שכל אדם יידרש (למשל, בשעה שהוא מוציא או מחדש תעודת זהות, רישיון נהיגה או דרכון) לענות על השאלה "מסכים" או "לא מסכים" באופן רשמי.

לכאורה, אין הבדל מהותי בין שלוש ההתנהלויות הללו, להוציא אולי כמה מקרים שוליים ונדירים. אולם בפועל, מחקרים מראים <<

אחרי הכול, אנחנו מדברים על חברת טלפון, כמה קשה זה כבר יכול להיות? אבל ב' דוחפת קלות לאן שב' רוצה לדחוף.

במקרים כגון זה, שבהם בעלי שליטה דוחפים לרע ולא לטוב, נחוצה לפעמים התערבות המחוקק (רגולציה – התפקיד אליו התמנה מחבר הספר, קס סנסטיין). המחוקק יכול לכפות על החברה לעזור ללקוחותיה לעזור לעצמם. התערבות המחוקק איננה תמיד בחזקת דחיפה קלה של החברה; היא יכולה לעתים להיות דחיפה של ממש. אך חקיקה יכולה להיות גם מינימלית, כזו שרק כופה על ב' לתת ללקוחותיה דחיפה קלה. כלומר, גם בלי להתערב במדיניות המנויים של ב' אפשר היה להכריח אותה להציג ללקוחותיה את האפשרויות הניצבות בפניהם, באופן שייתן להם דחיפה קלה, והפעם לטובתם. לא תמיד נחוצה התערבות חיצונית. בשוק כרטיסי האשראי הישראלי – בניגוד לזה האמריקאי – מובנית דחיפה קלה לכיוון טוב. כרטיס אשראי הוא הלוואה ללא ריבית למי שמשלם את כל חובו בתוך חודש מלקיחת האשראי. אבל מי שלא פורע מייד את כל חובו, חוטף ריביות רצחניות ממש. בישראל, בררת המחדל בכרטיסי אשראי היא שכל החוב משולם במלואו באופן אוטומטי מחשבון הבנק אליו הוא צמוד. מי שלא יסטה מבררת המחדל לא ישלם קנסות וריביות לעולם, וחובו לא יתפח.

אולם בררת המחדל איננה מחייבת. מי שאינו רוצה או אינו יכול לשלם את חובו במלואו, יכול להגיע עם הבנק להסדר אחר, של חוב מצטבר. בישראל, מימוש הבררה האלטרנטיבית כרוך במאמץ מסוים. בארה"ב, לעומת זאת, בררת המחדל בכרטיסי אשראי היא תשלום מינימלי כלשהו, שלרוב הוא נמוך בהרבה מסכום החוב כולו. מי שמנסה לשלם את חובו דרך אתר הכרטיס באינטרנט, למשל, יגלה שהסכום המוצע לו על המסך לתשלום הוא סכום המינימום, וכדי לשלם את החוב המלא הוא חייב לברר מהו בדיוק חוב זה, ולהקליד אותו במקום המתאים. היה והלקוח לא עשה כן, אלא רק הקליק על "שלם עכשיו", התשלום יהיה זה המינימלי, לא המלא. ואז הריביות הרצחניות נכנסות לפעולה, ומה שהיה יכול להיות הלוואת חיים לזמן קצר, הופך להלוואה בריבית קצוצה לזמן יותר ארוך.

המשותף לשתי הדוגמאות בהן פתחתי – קו ADSL וכרטיס אשראי – הוא שבשניהם החברות הנידונות נותנות ללקוחות לבחור בין אופציות שונות, בהבדל אחד: חברה ב' נותנת ללקוחותיה בררת מחדל שהיא לרעתם, וחברות כרטיסי האשראי הישראליות נותנות ללקוחותיהן בררת מחדל שהיא לטובתם. בחירת בררת המחדל היא אחת הדרכים העיקריות והעוצמתיות ביותר שבעזרתן אפשר לתת לאנשים דחיפה קלה לטובה.

דוגמאות הרבה יותר מעניינות מאשר הדוגמאות הצרכניות שלעיל נידונו בשנים האחרונות בתקשורת, בעקבות אירועים שמשכו תשומת לב ציבורית. אחד מהם היה מותו בתאונה אווירית של

<< שההבדל בשיעור תרומות האיברים בין ארצות שנוהגות כך לארצות שנוהגות אחרת הוא כהבדל בין שמים וארץ – ואין זו גוזמה. למשל בשוודיה, שבה בררת המחדל מאפשרת קצירת איברים מן המת, ההסכמה המשתמעת היא 86%, בעוד שבדנמרק, שבה בררת המחדל הפוכה, היא 4% בלבד. שיעור התונים נלקחו מ"Science", גיליון 302, נובמבר 2003, עמ' 1338.

ההסכמה היא 98% בבליה, לעומת 28% בלבד בהולנד; השיעור קרוב ל-100% באוסטריה, לעומת 12% בלבד בגרמניה; גם בצרפת ההסכמה היא כמעט 100%, לעומת 17% בבריטניה. מספרים דומים מוצאים גם בארצות אחרות.

שינוי בררת המחדל הוא דחיפה קלה, משום שלא האפשרויות משתנות, אלא אופן הצגתן ומימושן. לא תמיד די בדחיפות קלות. בישראל נשקלת האפשרות לתגמל תורמים בכך שתובטח להם קדימות בתור להשתלת איברים, אם יזדקקו לה בעצמם. מהלך שכזה איננו נאדג' בלבד.

התנדבות ליחידה קרבית

נושא אחר שבו "הרשות נתונה" בארץ נוגע להתנדבותם של בני משפחות שכולות ליחידות קרביות. אני אומרת "התנדבותם", משום שצה"ל איננו מגייס בנים כאלה ליחידות קרביות בכפייה. ניתנת להם הבררה להתנדב ליחידה שכזו, או לא. למעשה, יש לומר שהבררה ניתנת לאמותיהם, שכן בן למשפחה שכולה שרוצה להתגייס ליחידה קרבית, חייב לקבל את הסכמתה המפורשת והכתובה של אמו לכך.

רונה רמון חתמה על הרשאה שכזו לבנה אסף, שנהרג במהלך שירותו. בשיח שהתנהל לאחר מכן עלתה מצוקת האמהות, שטענו שצה"ל מטיל לפתחן החלטה שאין הן מעוניינות או מסוגלות לקחת על עצמן. יש אמהות ששבעות רצון מהזכות למנוע מבניהן את הסיכון שבשירות ביחידה קרבית, אך בין אלה שאינן רוצות להתערב בהחלטת בניהן, רבות מלינות על ההכרח להצהיר על כך באופן פעיל, צעד שגורם להן להרגיש כאילו הן עצמן, כמו חתימותן, שולחות את הבנים למר גורלם.

ניתן היה לפטור את האמהות מהעול הזה, מבלי לשלול מהן את זכות הבחירה במסלול השירות של בניהן, על-ידי שינוי בררת המחדל. כלומר, אם שמתנגדת לרצונו של בנה לשרת ביחידה קרבית תצטרך להצהיר על כך, אך אם שלא חתמה ולא הצהירה, תיחשב כמסכימה בשתיקה. הפסיכולוגיה של הסכמה בשתיקה רכה וסלחנית מזו של הסכמה בחתימה. במקרה של אסון, השאלה "למה לא מנעתי ממנו?" איננה קשה ומעוררת אשמה באותה מידה כמו "למה הרשיתי לו?" טבעם של דברים הוא, שאי-עשייה נשפטת בפחות חומרה מאשר

עשייה. על-ידי שינוי בררת המחדל יכול צה"ל להקל על אמהות שכולות, בלי ליטול מהן את חופש הבחירה.

כל אלה הן דוגמאות כיצד אפשר, בעזרת התערבויות קטנות במה שהספר מכנה "הארכיטקטורה של ההחלטות", להשפיע או על ההחלטות עצמן או על הרגשות הנלווים אליהן או על הקשיים שהן מערימות. אם ההתערבויות נעשות בחוכמה, אפשר להגיע, בעלויות מינימליות ובאמצעים דלים, להישגים ולשיפורים של ממש. אפשר לדחוף אנשים דחיפות קלות ולהשיג דרכן הטבות גדולות.

פטרנליזם מול ליברטריאניזם

במישור הפילוסופי-אתי הספר מתמודד עם השאלה, האם אנו רשאים לדחוף אנשים אפילו דחיפות קלות. מי מוסמך להחליט מהי דחיפה לטובה ומהי דחיפה לרעה? האין בעצם הרעיון של עיצוב ברירות שמך של פטרנליזם?

נקודת המוצא של הגישה הקרויה פטרנליזם היא, שיש אנשים שיודעים מה טוב בשבילכם יותר מאשר אתם עצמכם יודעים, ולכן הם עושים לכם חסד גדול כשהם מפקיעים ממכם דרגות חופש מסוימות וכופים עליכם דברים מסוימים – אמנם בניגוד לרצונכם, אבל "לטובתכם" ("פטרנליזם" נגזרת מהמילה "אב", שכן הורים עושים זאת כל הזמן). כשהורים הם פטרנליסטים, ניתן לומר שזה טבעי. כשהמחוקק הוא פטרנליסטי, רבים יאמרו שזה מעצבן.

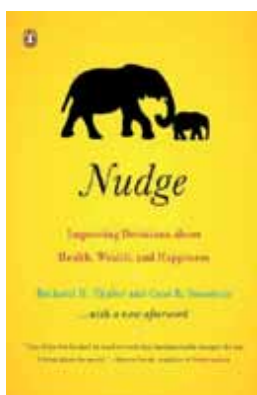
כזו היא, למשל, דרישת החוק לחגירת חגורות בטיחות ברכב. אם אינכם חכמים מספיק להבין שכדאי לכם לחגור חגורה כזו מרצונכם החופשי, בא המחוקק וכופה אותה עליכם, לטובתכם, במהלך פטרנליסטי (לפעמים קל יותר להצדיק חוקים שכאלה בסיבות אחרות, כלכליות למשל, במקום להציג אותם כצעד פטרנליסטי, כגון החיסכון שמביא השימוש בחגורות בטיחות: צמצום עלויות חברתיות של תאונות, ביניהן עלויות ביטוח, אובדן ימי עבודה וכדומה – העיקר שהמחוקק לא ייתפס כמתנשא).

כנגדה, הגישה הקרויה ליברטריאניזם דוגלת באי-התערבות בחופש של הפרט לנהל את חייו ואת ענייניו כפי הבנתו, ובהימנעות מהכתבת חלופות ההתנהגות שלו, גם אם הוא פוגע בעצמו, כל עוד איננו פוגע בזולתו. בצורתה הקיצונית, הגישה הליברטריאנית מערערת אפילו על הלגיטימיות של הטלת מיסים או חינוך חובה. המילה נגזרת מ"ליברטי" – חופש – וגישתה היא ההפך הגמור של פטרנליזם. הפרט הוא בר-הסמכא היחיד והאופטימלי לדעת מה טוב עבורו. אם בפטרנליזם יש מן ההתנשאות, בליברטריאניזם יש מן האנרכיה.

הרעיון המבריק של ת'יילר וסנסטין הוא ליברטריאניזם פטרנליסטי (או פטרנליזם ליברטריאני...), שעיקרו: לתת לאחד להוציא מתוק מהעז של השני. ממש בבחינת לרקוד על שתי החתונות. מצד אחד,

"נושא אחר שבו 'הרשות נתונה' בארץ נוגע להתנדבותם של בנים למשפחות שכולות ליחידות קרביות. אני אומרת 'התנדבותם', משום שצה"ל איננו מגייס בנים כאלה ליחידות קרביות בכפייה. ניתנת להם הבררה להתנדב ליחידה שכזו, או לא. למעשה, יש לומר שהבררה ניתנת לאמותיהם, שכן בן למשפחה שכולה שרוצה להתגייס ליחידה קרבית, חייב לקבל את הסכמתה המפורשת והכתובה של אמו לכך"

בדוגמאות שלעיל הוצגו כל מיני התערבויות – פטרנליסטיות יותר או פחות, שנויות במחלוקת יותר או פחות. סימוני מידע על שלטי רחוב או על מוצרי צריכה אינם מתנשאים ואינם מעוררי מחלוקת; הם פשוט מקילים ומסייעים לקבלת החלטה. בבניית כוירים ליד חדרי חולים בבתי-חולים או בהצבת שלטים בכניסות לחדרי חולים ששואלים: "האם רחצת ידיים?" יש כבר משום דחיפה – אך ספק אם זו דחיפה פטרנליסטית.



כריכת הספר Nudge

רחיצת ידיים היא לטובת החולים, לא לטובת הרוחצים. שינויים בבררת המחדל אכן דוחפים אנשים דחיפה קלה לכיוון בררת המחדל, כי מעצם טבעה, בררת המחדל היא הבררה הזמינה יותר, זו שמצריכה פחות מאמץ. כאן כבר אפשר להתווכח מה "אנחנו" (החברה, המחוקק וכו') רוצים להשיג. תרומת איברים איננה מסייעת לתורם (אלא אם כן היא מתוגמלת), והתנדבות בן ליחידה קרבית איננה מסייעת לאם שכולה, כך שבמקרים כגון אלה שאלות אתיות עולות ביתר שאת כאשר משנים סטטוס-קוו מסוים. "Nudge", שכבר נמכר במאות אלפי עותקים בהרבה שפות וארצות, עודד תעשייה שלמה של רעיונות לדחיפות קלות לטוב (ראו ב-<http://nudges.org>), והשפיע לפחות על שני ראשי מדינה. בצד יישומיו, הוא גם מעורר למחשבה על שאלות של בחירה חופשית במציאות שבה בחירות מושפעות כל-כך מהארכיטקטורה של בחירה, ולכן ניתנות בקלות רבה כל-כך למניפולציה.

הספר:

Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness by Richard H. Thaler Cass R. Sunstein 2008, Yale University Press

המלצותיהם אינן פוגעות במרחב האפשרויות העומדות לבחירתו של הפרט (ליברטריאניזם), אך מצד שני, הן מציעות כיצד להציג ולעצב מרחב זה כך שישגדלו סיכויי הפרט לבחור "טוב".

גם עם השאלה האתית – מה הלגיטימיות של התערבות חיצונית בארכיטקטורה של הבחירות, ולמי ניתן את הרישיון לעסוק בה – מתמודדים מחברי הספר. ראשית, הם מצביעים על כך שגם לפני התערבויות חיצוניות יש למרחבי הבחירה ארכיטקטורה. ארכיטקטורה זו או שהיא מקרית, שרירותית וסתמית, או שהיא פרי של עיצוב ומחשבה. קשה לתאר שמי שמפנה את הנוסעים לעיר האזמרגד שמאלה דווקא במילה ולא בחץ, עושה זאת בכוונת זדון. בה במידה קשה לתאר שמדיניות המחירים של ספקית הקו המהיר ADSL איננה משקפת תכנון וכוונה. מי שמגיש לאנשים תפריט של אפשרויות העומדות בפניהם – במסעדה, במערכת בחירות, במרפאה או בצג המחשב – בהכרח עושה זאת באופן מסוים. אין מיצגי חלופות ללא ארכיטקטורה.

כך שהשאלה האתית ניצבת לא רק בפני מי שרוצה לשנות אותה, אלא גם בפני מי שאיננו רוצה לשנות אותה. לא די בכך שלא נשים מכשול לפני עיוור; שומה עלינו גם להסיר את המכשול מלפניו.

יש התערבויות שאינן דוחפות את הבוחר לכאן או לכאן, אלא רק מקילות עליו לבחור כרצונו. הצגת מידע שמקל על חישובים ומאפשר השוואות היא מסוג זה. החוק המחייב סימון מחירים בסופרמרקטים, ואף הצגת המחיר בצורה אחידה ליחידת משקל, מקל על השוואת מחירים. החוק המחייב לנקוב במחיר כולל מע"מ – או, לחלופין, לציין במפורש שהמחיר איננו כולל מע"מ – נועד לסלק את העמימות בסוגיה, האם מחיר שננקב הוא סופי, או שצפויה להצטרף אליו תוספת "קטנה" בספח החשבון; עמימות שהמוכר יכול לנצל לטובתו והקונה לא. התערבויות שונות שונות היזון חוזר (פידבק) על צריכת דלק במכונית, צריכת חשמל או מים בבתיים, או על זמן ההמתנה המשוער במענה הקולי אינן בהכרח משנות העדפות לכאן או לכאן; הן רק מקילות על המחליט להשוות בין האפשרויות הניצבות בפניו.