

פרופסורים גמורים: האנשים שיודעים יותר טוב ממך

תורת הנאדג'ים, הדחיפות הקלות לפעולה, נהפכה לסימן ההיכר של רבים - לטענתם, הם מאמינים באי-התערבות בחיי זולתם, אבל פועלים במניפולטיביות כדי להשפיע על אנשים שהם מזלזלים בתבונתם

17:41 24.03.2021 מאת: אילה ארד, אריאל רונישטיין

בילדותו של אחד מאיתנו, והרבה לפני שהשנייה נולדה, היתה בירושלים חנות נעליים מיתולוגית בשם "פריימן את ביין". האדונים הנכבדים, אחד מהם עם סיגר נצחי ושניהם במבטא ייקי כבד, נהגו לכבד כל ילד שהוריו קנו לו זוג נעליים בבחירה בין בלון לפנקס. הנאדג' (Nudge) הזה (בלשון אחרת, דחיפה קלה) היה אפקטיבי למדי.

תורת הנאדג'ים עדיין לא נולדה ופריימן וביין כבר גילו את אחד מעקרונותיה: באמצעות תגמול מיידית שעלותו אפסית, אפשר לדחוף אדם למעשה הדורש מאמץ בהווה ויעיל לו בעתיד. אגב, באותה חנות היתה עוד אטרקציה מדהימה - מכונת רנטגן שאליה נדחפו רגלי הילדים כדי לבחון את התאמת הנעל לרגל. הדחיפה הקטנה הזו הועלמה כשהתברר שיש לה פוטנציאל קטלני למדי.

את העולם בכלל ואת ישראל בפרט שוטפת התלהבות מגישת הפטרנליזם הליברטריאני הדוגלת בשימוש בדחיפות קלות. את המונח "פטרנליזם ליברטריאני" טבעו מחוללי התחום זוכה פרס נובל ריצ'ארד ת'יילר ופרופ' קאס סאנסטיין. שמו חושף את שני רכיביו: פטרנליזם - תפישה שלפיה אדם אחד יודע מה טוב עבור הזולת, וליברטריאניות - שמירה על חופש הבחירה של הזולת.

אנחנו מכירים פעילים מרכזיים בתחום ואיננו מפקפקים בכוונתם הטובה ובתשוקתם לשפר את חייהם של ההמונים (כמובן, בצד מטרות אנוכיות אחרות לגיטימיות לחלוטין). אבל, אנחנו מסתייגים מהפטרנליזם ומהאופי המניפולטיבי של הדחיפות הקלות, כפרקטיקה, הגם שהן מותרות לכאורה חופש בחירה. אפשר שסלידתנו מתרבות הנאדג'ים היא דעת מיעוט בחוגים האקדמיים, אך יש בידינו ראיות לכך שציבור רחב מעדיף לקבל אינפורמציה איכותית ועל בסיסה לקבל החלטות כראות עיניו בלי להיות מתומרן על ידי אחרים.

"אחרי החגים": הטריק שמשכנע אתכם לחסוך

תפארת עולם הנאדג' היא "סמארט" (Save More Tomorrow), התוכנית שהביאה עובדים בארה"ב לחסוך יותר לפנסיה. לפניה כשלו המאמצים לשכנע עובדים לחסוך יותר. ובכל זאת, הגויה, שלמה בן-ארצי ות'יילר, היו משוכנעים שטוב להם לחסוך יותר. המפתח להצלחה היה ה"גילוי" שאנשים שאינם מוכנים להגדיל את שיעור החיסכון שלהם עכשיו, מוכנים להתחייב להגדלתו בעתיד - לאחר העלאת השכר הבאה.

הטריק הזה ידוע לכל סוחר המציע לרוכש לדחות את התשלום ל"אחרי החגים", ובן-ארצי ות'יילר רק ביססו אותו במאמר בכתב עת אקדמי יוקרתי ב-2004. מעבר לשימוש בטריק, אנחנו בכלל לא משוכנעים שיש דרך חיים נכונה יחידה המחייבת עובדים לחסוך יותר. אנחנו מכבדים גם מי שחש שעליו ליהנות ממה שיש לו עכשיו על חשבון צריכתו לעת בלות.

כמובן שחשוב שאנשים יחסכו כדי שבזקנתם לא יהוו נטל על הציבור ולכן נוסד מנגנון הביטוח הלאומי וחוקק "חוק פנסיה חובה". אלא שבמרכזי מחקר בישראל, כמו המרכז לחקר הרצינות בירושלים ובמשרדי חברת פולר-ת'יילר (המנהלת תיק חסכונות של תשעה מיליארד דולר) בסן-מרקו קליפורניה, יושבים פרופסורים המשוכנעים שיש להם רשות לקבוע שאתה, הקורא, חוסך פחות מדי. והם עושים זאת כשהם מוקפים שכבה חברתית שדווקא חוסכת הרבה מאוד, אולי יותר מדי. דוגמה לכך אפשר לראות במאמרה של פרופ' מיה בר הלל, היוצאת להגנת הנאדג' "היכן כאן המניפולציה", שפורסם באחרונה במוסף "הארץ".

אנחנו מתקוממים כנגד עמדה פטרנליסטית שכזו. לדעתנו, לפרופסורים, לת'יילר (למרות הנובל) ואפילו לשר האוצר, אין רשות להשפיע על החלטותינו האישיות בענייני צריכה וחיסכון כל עוד השלכותיהן על אחרים קלושות. לעומת הפרופסורים, על שר האוצר מוטלת החובה להבטיח קיום בכבוד של כל אזרח, אם בדרך מיסוי ואם בדרך של השתתפות חיסכון פנסיוני. לשם כך אין צורך בדחיפות קלות אלא בממשלה מתפקדת.

חסד או נבלה: מתרומת איברים ועד עישון

נאדג' מפורסם אחר נועד לעודד אזרחים המבקשים לחדש את רישיון הנהיגה לתת הסכמתם לתרומת אבריהם לאחר מותם. לצורך כך שונתה בעשורים האחרונים ברירת המחדל בטפסים לחידוש רישיון הנהיגה בכמה מדינות, ובהן שוודיה וצרפת, מ"לא תורם" ל"תורם". יעילותו של נאדג' זה שנויה במחלוקת. יש סיבות רבות לכך שאנשים לא מעוניינים לתרום איברים שלהם או של קרוביהם. יש מקום לשיכנוע ויש מקום לתגמול תרומה באמצעות קידומם בתור להשתלות. יש אולי גם מקום לכפות על המחדש את רישיונו להביע נכונות או אי-נכונות לתרום את איבריו ללא ברירת מחדל. מכל מקום, הינדוס ברירת המחדל הוא מניפולציה בעייתית.

איננו מסתייגים משימוש בתכסיסי הנאדג' כשמדובר בשינוי התנהגות המזיקה לאנשים אחרים ("השפעות חיצוניות שליליות" בלשון הכלכלנים). אנחנו ודאי תומכים באיסור עישון במקומות ציבוריים, ואם יתברר שצביעת הקירות בסגול מסייעת להשגת המטרה הזו, שיהיה. ואולם, בעינינו עדיף להשיג את המטרה באמצעים אחרים: קנס כבד על המעשנים בציבור וכינון נורמות חברתיות המתעמרות במעשן המצפצף על אחרים.

לעומת זאת, המס הכבד על סיגריות, המוטל בסופו של דבר על השכבות החלשות, הינו מעשה נבלה בכסות מעשה חסד כלפי המעשנים. איננו מעשנים אבל אנחנו מכירים בזכותו של אדם בוגר לחשוב שההנאה מעישון (כמו גם מספורט אתגרי ומצריכת סוכר) עולה על הנזק שבקיצור תוחלת חייו. התירוץ הרווח הוא שהמס יממן את ההוצאות הרפואיות של המעשן כשיחלה. ואולם, בכלל לא ברור שמעשן כבד איננו חוסך הוצאות רפואיות ציבוריות בכך שהוא נהנה מהרגע ומקצר את חייו.

מאמיני הנאדג' ותכסיסים פוליטיים

יש חוקרים המבקרים את עמדתנו ומבלבלים בין הפטרנליזם השנוי במחלוקת על בגירים לבין חינוך ילדים - משימה קדושה שמוטלת על הוריהם.

אנחנו כמובן מכירים בלגיטימיות שבהפעלת תכסיסים פסיכולוגיים כשאנשים בוגרים מבקשים במפורש את הפעלתם. הלוואי שמי שירצה להתגבר על גרגרנותו הכפייתית, יוכל לפנות לאיזה מומחה לקבלת החלטות שיפעיל עליו טריק מבית מדרשו. ואם לא יפנה, מוטב שיניחו לו ולצלחתו. אך אין להתעלם מהמדרון החלקלק שבמתן לגיטימציה למניפולציות הפסיכולוגיות שבהן מתגאים חסידי גישת הפטרנליזם הליברטריאני.

הנה דוגמה שכבר מתגלגלת במדרון: בארץ, בתוככי מוסד אקדמי מוכר, חוקרים בתחום מחפשים "דחיפות קלות" שישפיעו על אזרחים בכיוון פוליטי מסוים. אנחנו סולדים מעיסוק זה באקדמיה, גם אם המטרות הפוליטיות הינן לרוחנו. דמו הקמת מרכז מחקר או תוכנית לתואר מוסמך שתכשיר פוליטיקאים להתל בציבור באפקטיביות על בסיס תובנות מדעיות (רק לטובת האזרחים, כמובן). אנו מקווים שגם פרופסורים החושבים שהם יודעים מה טוב לציבור יסתייגו מתוכנית שכזו.

לסיום, נבהיר שתחומי המחקר הכלכליים הקרויים רציונליות מוגבלת וכלכלה התנהגותית, המתייחסים להיבטים פסיכולוגיים בקבלת החלטות, הם תחומים רחבים שחדרו למרבית ענפי הכלכלה. יש המבלבלים בין כלכלה התנהגותית לעיסוק הצר בתורת הנאדג'ים - תת־תחום עם יחסי ציבור מופלאים, כוכבי מועדוני־עסקים ססגוניים ותובנות כאילו־מדעיות הידועות לכל סוחר בשוק ופקיד בבנק.

העמדה הפטרנליסטית ששופרות הגישה מבטאים ברהיטות היא ביטוי לניתוק בין כלל האוכלוסייה ואותם חברי ה"אליטה האינטלקטואלית" הבטוחים שהם יודעים מהי הבחירה הטובה לאחרים ומרבים לפרש בחירות שונות ממנה כחולשות אנושיות. כן, אנחנו מאמינים בתבונתם של בני האדם, ללא תלות במינם, דתם, גזעם וגם תוארם האקדמי ואין בידינו ראייה שחוכמת החיים של פרופסורים רבה יותר.

אילה ארד היא ראש המרכז לחקר התנהגות צרכנים, הפקולטה לניהול על שם קולר, אוניברסיטת תל אביב. אריאל רובינשטיין הוא חוקר בבית הספר לכלכלה, אוניברסיטת תל אביב