

# הטיות שמרניות בכלכלה ההתנהגותית

אלי קוק

הכלכלה ההתנהגותית זוכה בעשור האחרון להשפעה פוליטית וציבורית נרחבת. ענף מחקר זה, שמפגיש בין דיסציפלינות הפסיכולוגיה והכלכלה, גורס כי בניגוד לטענתה של התיאוריה הכלכלית הניאו-קלאסית השלטת, שחקנים כלכליים אינם מתנהגים באופן "רציונלי", במובן זה שהם אינם פועלים למקסם את תועלתם האישית. אבל רב המכר "דחיפות קלות" (Nudge), הספר המזוהה ביותר עם הכלכלה ההתנהגותית בשנים האחרונות, מבהיר שזו למעשה מחזקת את ההגמוניה של הכלכלה האורתודוקסית ואינה מציעה כלים להתמודדות עם המשברים הגדולים של העת הזאת

פברואר 2021

נף המחקר של הכלכלה ההתנהגותית זוכה בשנים האחרונות להשפעה פוליטית וציבורית רבה. ספרים בתחום מככבים זה שנים ברשימות רבי המכר, וממשלות ברחבי העולם מבססות מדיניות ציבורית ופרויקטים לאומיים על גישת מחקר זו. גם בישראל משרדי ממשלה, ובראשם משרד האוצר, מקדמים פרויקטים המתהדרים בכותרת הכלכלה ההתנהגותית; אגף התקציבים הקצה בשנים האחרונות עשרות מיליוני שקלים לפרויקטים ולניסויים חברתיים בתחבורה, בחינוך ובתעסוקה, שמוצגים כחלק מגישה זו.

הכלכלה ההתנהגותית, המפגישה את דיסציפלינות הפסיכולוגיה והכלכלה, מראה שהתנהגותם של שחקנים כלכליים אינה "רציונלית", במונחי התיאוריה הכלכלית הניאו-קלאסית האורתודוקסית. חוקרים מהתחום מצביעים על כך שהחלטותיהם של בני אדם מבוססות גם על הטיות או כללי אצבע (יוריסטיקות) אשר מחווטים עמוק במוחם וגורמים לכך שהם לא תמיד מקבלים את ההחלטה ה"נכונה" לפי המודלים הרציונליים, במובן זה שהם אינם פועלים למקסם את תועלתם האישית. במילים אחרות,

יש לנו כמה "באגים" במוח שלא מאפשרים לנו להתנהג כפי שהמודלים הכלכליים מניחים שאנחנו מתנהגים. מסיבה זו, הכלכלה ההתנהגותית מוצגת פעמים רבות כקוראת תיגר על ההגמוניה של הזרם המרכזי במחקר הכלכלי.

רב המכר של ריצ'רד תיילר וקאס סאנסטיין **דחיפות קלות** (*Nudge*) - הספר המזוהה ביותר עם נסיקתה של הכלכלה ההתנהגותית בעשור האחרון - ממשיך את הקו הזה. הספר, שתורגם לעברית רק לפני כשנה, ראה אור לראשונה באביב 2008, באותו הזמן שהכלכלה האמריקנית - ואיתה גם הרבה תיאוריות העוסקות בכלכלה האמריקנית והגלובלית - התרסקו במשבר הפיננסי. בשנים שלאחר המשבר הפיננסי הגדול הספר הצליח בכל קנה מידה, וחדר לא רק לתוך רשימות רבי המכר והחוגים לכלכלה אלא גם למעגל מקבלי החלטות בממשלות ברחבי העולם.

ההצלחה הגדולה של הספר דווקא בשנים אלו משקפת מאפיין מרכזי שלו, שסימפטומטי למחשבה הכלכלית-פוליטית הדומיננטית בימינו. על רקע הערעור על הדוגמה הניאו-קלאסית שהמשבר הביא עימו, הספר מציג לכאורה שינוי רעיוני עמוק ומשמעותי באורתודוקסיה הכלכלית. אלא שבמהרה מתברר כי לא כך הוא. תיילר וסאנסטיין מראים פעם אחר פעם כי בניגוד לתפיסה השגורה שלפיה הכלכלה ההתנהגותית חותרת תחת האורתודוקסיה הכלכלית, בפועל היא מחזקת את ההגמוניה שלה ואת המדיניות הכלכלית הניאו-ליברלית, גם אם בגרסה מרוככת קמעה. למעשה, תיילר וסאנסטיין, כמו כמה חוקרים אחרים של כלכלה התנהגותית, לוקחים תחום מחקר שמלכתחילה הוא מוגבל מאוד והופכים אותו לכלי מדיניות ואפילו לכלי של אידיאולוגיה חברתית-פוליטית מקיפה, שאינה יכולה להתמודד כראוי עם המשברים הכלכליים, החברתיים והאקולוגיים של העת הזאת. מבחינה זו, עבודתם מגלמת שמרנות מהותית בכסות של תיקון.



כלכלנים התנהגותיים מציגים במחקריהם רשימה ארוכה של אפקטים, הטיות וכללי אצבע שלפיהם אנו פועלים ומופעלים, ושאמורים להדגים את חוסר הרציונליות המובנית שלנו. כך, למשל, מתברר שאנחנו נוטים להעריך יתר על המידה את מה שכבר מצוי ברשותנו אף שאין בכך שום היגיון כלכלי. המחיר שבו אנחנו מעריכים מוצר כלשהו אינו אמור להשתנות, בין שהמוצר כבר בידנינו ובין שהוא עדיין על המדף בחנות, אבל בתחילת שנות התשעים הוכיח תיילר, בניסוי ידוע שערך עם דניאל כהנמן בקרב סטודנטים מאוניברסיטת קורנל, שזה לא נכון. הטיה זו נקראת כיום אפקט הבעלות. דוגמאות נוספות הן יוריסטיקת העיגון, שמסבירה מדוע נקנה מוצר אם ייאמר לנו שיש עליו הנחה של עשרות אחוזים; הטיית הזמינות, שמסבירה מדוע אנו חוששים לטוס דווקא בשבועות שלאחר התרסקות מטוס אי שם בעולם; אפקט העדר, שהוא בפשטות הנטייה לקונפורמיות; הטיית הכתם העיוור, שגורמת לנו להאמין שכולם טועים חוץ מאיתנו; אפקט הזרקור, שגורם לנו לחשוב שאנו במרכז העולם ולכן כולם יזכרו לעד את הדבר המביך שאמרנו אתמול; ואולי ההטיה החשובה ביותר בעידן תיבת התהודה האינטרנטית - הטיית האישור, שבגינה אנחנו מושפעים יתר על המידה מהסברים שמאשרים את ראיית עולמנו.

קיומן של תופעות קוגניטיביות אלו כבר כמעט אינו מוטל בספק. אם כן, אפשר היה לחשוב שכל ההטיות הללו היו אמורות להכות מכת מוות מודלים כלכליים שמניחים את פעולתם של סוכנים רציונליים בכלכלת השוק. אבל זה לא מה שקרה. בפועל, רבים מהכלכלנים מן הזרם המרכזי, גם אלה שבדרך כלל אינם ידועים בזכות פתיחותם המחשבתית, אימצו לחיקם את הכלכלה ההתנהגותית. חוגים לכלכלה החלו להעסיק בשנים האחרונות לא מעט כלכלנים התנהגותיים, ולפני כשנה תיילר אף זכה בפרס בנק שוודיה למדעי הכלכלה לזכרו של אלפרד נובל, הפרס המסמל יותר מכול את גבולות הגזרה של המיינסטרים הכלכלי.<sup>[1]</sup>

איך אפשר להסביר את ההתקבלות הזאת? ראשית, חשוב להבין שהן חוקרי הכלכלה ההתנהגותית והן כלכלנים מהזרם המרכזי שותפים לאותה מתודולוגיית מחקר, המתמקדת בפרט. כמו אצל הכלכלנים האורתודוקסים, גם הנחות היסוד של חוקרי הכלכלה ההתנהגותית - ששורשיה בתחום הפסיכולוגיה הקוגניטיבית - נוטות להתעלם מיחסי כוח, היסטוריה, מעמד או מוסדות. מבחינתם, בני האדם הם יצורים ש"צפים" במרחב שוויוני וא-היסטורי, כמו במודלים ניאו-קלאסיים. וכמו ברוב המחקרים האמפיריים בתחום הפסיכולוגיה, גם בתחום הכלכלה ההתנהגותית בדרך כלל לא רואים בעיה מיוחדת בכך שהניסויים נערכים לרוב בקרב סטודנטים צעירים לבנים ממעמד בינוני-גבוה, בעיקר באוניברסיטאות עילית אמריקניות - קבוצת האוכלוסייה הנגישה ביותר לחוקרים בקמפוסים שהם עובדים בהם. מבחינתם, ניתן לבדוק את קיומן של הטיות קוגניטיביות באמצעות ניסויים הנערכים בפלח אוכלוסייה כה צר ולא מייצג מכיוון שהתופעות הללו נתפסות כתופעות טבעיות, חוצות זמנים ועידנים, שמחווטות עמוק בתוך מוחנו.

גם כשיש בסיס מוצק לטענת קיומן של הטיות שהכלכלה ההתנהגותית מזהה, הדיון בהן במסגרת גישת מחקר המתמקדת בפרט אוניברסלי אינו מאפשר להציב בהקשר הנכון. כך, למשל, מרבית הכלכלנים ההתנהגותיים מציגים את הטיית הבעלות כמאפיין אוניברסלי של כל הפרטים בעולם, ולא כביטוי של תרבות ואידיאולוגיה פרטיקולרית (גם אם הגמונית כיום, בחלקים נרחבים של העולם) המייחסת חשיבות רבה לבעלות על מוצרים.

נקודה מהותית יותר בעניין זה היא הזיקה החזקה בין הכלכלה ההתנהגותית לדיסציפלינת הכלכלה הניאו-קלאסית, המתגלה בעצם תפיסתן המשותפת את האדם: שתיהן רואות את האדם כמחשב חישובים יחידני - אמנם עם כמה באגים בתוכנה - שמבטא את חירותו בעולם באמצעות דירוג העדפות ובחירה בשוק. זהו כמובן ביטוי מובהק של תרבות צרכנית וקפיטליסטית שצמחה בסוף המאה התשע-עשרה, ובוודאי לא של האדם באשר הוא אדם. הכלכלה ההתנהגותית אמנם דוחה את ההומו אקונומיקוס הרציונלי, אותו סוכן כלכלי נודע של הכלכלה הניאו-קלאסית שאמור לייצג את פעולתנו בעולם, השואף למקסם את התועלת שהוא מפיק; אבל גם דמות האדם העולה מן הכלכלה ההתנהגותית אינה מתרחקת מתפיסת האדם כצרכן, כזה שפעולתו העיקרית בעולם היא בחירה בין סחורות שונות לצורך מקסום תועלתו האישית. לשיטתה, בין שמדובר בהכרעה בין ספקיות אינטרנט או בני זוג אפשריים, תהליך הבחירה הוא זהה. לפי הדמיון הכלכלי-התנהגותי זהה גם הדרך היחידה שבה אדם יכול לבטא את הסוכנות שלו. לא בכדי תיילר וסאנסטיין שבים ומצטטים את מילטון פרידמן ומציינים

את החשיבות האדירה שהם מקנים, כמוהו, ל"חופש" הבחירה במובנו הצרכני הצר. הייחוד של הכלכלה ההתנהגותית לעומת הכלכלה הניאו-קלאסית טמון בעיקר בטענה שהסובייקט הצרכני המושטח אינו מצליח לקבל החלטות רציונליות באופן אפקטיבי בשל שורה של הטיות.

כאן כבר מתחיל להתגלות ההסבר לכך שהכלכלה ההתנהגותית שתיילר וסאנסטיין מציגים בספרם תומכת למעשה בזרם המרכזי בכלכלה, הרבה יותר מאשר היא חותרת תחתיו. בפועל, אחת המטרות העיקריות של גישתם לכלכלה ההתנהגותית היא להציל את המודלים הרציונליים מעצמם. מכיוון שתיילר וסאנסטיין מאמינים שההטיות האנושיות הן טבעיות - ולא "סביבתיות", חברתיות או דינמיות - הם מאמינים כי התנהגותנו הלא-רציונלית ניתנת לחיזוי ולכן גם למידול, אם מביאים בחשבון את הטיותינו האינהרנטיות. עצם השימוש במונח "הטיה" רומז שהכלכלה ההתנהגותית לא נטשה את המסגרת הרציונלית, משום שכל בחירה שאינה רציונלית נתפסת כסטייה מהדרך (הדבר מזכיר את האופן שבו כלכלנים מתייחסים ל"כשל שוק" או למיסוי כאל עיוות, ומחזקים בכך את ההנחה כי השוק עצמו משוכלל ויעיל). היכולת לחזות התנהגות היא מרכזית בכלכלה ההתנהגותית, והיא באה לידי ביטוי גם בספרים של חוקרים אחרים בתחום, כמו דן אריאלי, שכתב רב מכר ברוח זו שכותרתו **לא רציונלי ולא במקרה** (*Predictably Irrational*). הכלכלה ההתנהגותית מאפשרת להמשיך ולטעון כי ניתן למדל את הכלכלה אך ורק באמצעות ניתוח צר של בחירותיו ותיעדופיו של פרט מופשט שממקסם תועלת, לאחר שמביאים בחשבון שורה של סייגים חשובים בדמותן של הטיות ויוריסטיקות. כך, המודלים ההתנהגותיים מבוססים למעשה על אותו מודל ניאו-קלאסי שהוכנסו בו תיקונים קלים המבטאים את ההטיות שמפריעות לפרט להיות ממקסם-תועלת רציונלי.

אבל זה לא הכול; אם נותנים לפרט הבוחר "דחיפות קלות" בדמות שינויים עדינים מאוד במבנה או בתצוגה של "תפריט הבחירות" שלו - למשל, אם מציבים אוכל בריא בגובה העיניים בסופרמרקט - אפשר לכאורה לצמצם או למנף את כוחן של ההטיות הקוגניטיביות ולגרום לו להתנהג באופן שדומה יותר למודלים הרציונליים. וכאן טמונה החשיבות האדירה של הכלכלה ההתנהגותית בכלל והספר **דחיפות קלות** בפרט לא רק לתיאוריות של כלכלנים, אלא גם למדיניות של מקבלי החלטות. את מי שאחראים לכוונון הבחירות האלה תיילר וסאנסטיין מכנים "אדריכלי בחירה". השינויים הקלים שאדריכלי הבחירה מקדמים - הדחיפות הקלות - הם למעשה החידוש שבספר ומוקד גישתם האידיאולוגית של הכותבים, שאותה הם מכנים "ליברטריאניזם פטרנליסטי": מצד אחד שימור עקרון הבחירה החופשית של הפרט (ליברטריאניזם), ומצד שני תמיכה ב"מאמצים מודעים מצד מוסדות, הן במגזר הפרטי והן בממשל, לכוון את בחירותיהם של בני אדם בכיוונים שישפרו את חייהם" (פטרנליזם).

כאן אנו מגיעים למה שהוא אולי הסיבה העיקרית לפריחתה יוצאת הדופן של הכלכלה ההתנהגותית בעשור האחרון, במיוחד ברשימת רבי המכר של **הניו יורק טיימס** או בהרצאות TED: אפשר לתרגם אותה בקלות לספרות מז'אנר העזרה העצמית, הנפוץ בארצות הברית מאז עלייתו של הניאו-ליברליזם בשנות השבעים, משום שהיא מתיימרת ללמד אנשים בכלל ומנהלים בפרט איך לקבל החלטות "נכונות" יותר בניהול ובהשקעה וגם איך להיות אדריכלי בחירה ולהגדיל את התפוקה של עובדיהם.

בהקשר זה אין זה מפתיע שתיילר, שהוא כלכלן התנהגותי באוניברסיטת שיקגו, אינו משתייך לחוג לכלכלה אלא לבית הספר לניהול. גם אריאלי, שעשה שני דוקטורטים - האחד בפסיכולוגיה והשני בשיווק - כיהן כפרופסור לכלכלה התנהגותית בבית הספר לניהול ע"ש סלואן ב-MIT, ולאחר מכן בבית הספר לעסקים ע"ש פיוקווא באוניברסיטת דיוק. לצד עלייתן של ספרות העזרה העצמית והתיאוריות הראשונות של כהנמן וטברסקי על כלכלה התנהגותית, תחילתו של העידן הניאו-ליברלי בשנות השבעים סימנה גם את ההתרחבות גדולה של בתי הספר למנהל עסקים באוניברסיטאות האמריקניות, ובפרט את העניין המובהק שלהם בתורת החלטות (decision theory) - חקר האופן שבו בני אדם מקבלים החלטות, בעיקר בהקשר אינדיווידואליסטי וניהולי כמובן. אם כן, אף שתיילר וסאנסטיין מקפידים למסגר את ספרם ככזה ששואף לספק דחיפות קלות שיהפכו את עולמנו למקום בריא וטוב יותר, בפועל הרעיונות שלהם צמחו בעיקר בסביבה אקדמית שבה המטרה לא הייתה הטוב המשותף אלא מקסום רווחים. תיילר יישם גישה זו גם מחוץ לאקדמיה, כאשר הקים קרן השקעות הנוהגת להבטיח למשקיעיה תשואה נאה היות שהיא מביאה בחשבון הטיות קוגניטיביות.

עם זאת, ואף שהצלחתו האדירה של **דחיפות קלות** מצביעה על הפופולריות של גישה זו, חשוב לציין שהיא אינה משקפת את כלל הנעשה בכלכלה התנהגותית. בשנים האחרונות צצים בתחום יותר ויותר חוקרים הטוענים כי התנהגותנו הקוגניטיבית אינה בהכרח אוניברסלית או טבעית. אלה מתייחסים לחשיבותן של נורמות חברתיות ושל השפעת הסביבה על העדפותינו כצרכנים כשמסתכלים על התנהגות בשווקים הפיננסיים, למשל. מחקריו של סנדהיל מולינתן (Mullainathan), לדוגמה, קושרים בין עוני ובין תוצאות מבחני IQ בקרב חקלאים הודים. חשוב גם לציין שלא כל הכלכלנים התנהגותיים שותפים לליברטריאניזם הפטרנליסטי של **דחיפות קלות**, וכי ייתכן שכלכלה התנהגותית עשויה להעלות את הלגיטימציה החברתית לרגולציה, מיסוי או שינוי תמריצים כלכליים מול השוק החופשי.

ואולם, אף שיש כלכלנים התנהגותיים שפתוחים לאפשרות כי הטיות אינן אוניברסליות וגורסים שאפשר להתערב בכלכלה גם מעבר לשינוי במבנה התפריט של הצרכן גרידא, גם כלכלנים כאלה מתמקדים באופן בלעדי בפרט ואינם משלבים את תובנותיהם שבתחום הקוגניציה עם מחקר כלכלי שמתייחס ברצינות לסוגיות של יחסי כוח חברתיים, מבניים ופוליטיים. גם מולינתן הופך את העניינים ההודים לסובייקט העיקרי של מחקרו, וכמו בגישה הניאו-ליברלית לחינוך, גם הוא מתמקד בעריכת מבדקי IQ למעמדות הנמוכים. אף שברור כי אינו מאשים את העניינים במצבם העגום, בסופו של דבר מחקרו עוסק ביכולותיו הקוגניטיביות של אדם בתנאי עוני ובתרומתן להעמקת העוני - יכולותיו של הפרט, ולא המוסדות, החלטות מדיניות, בעלי הון או מבנים חברתיים, שהם האחראים המהותיים לעוני הזה מלכתחילה. מה גם שתפיסתו של מולינתן לגבי מהות העוני, כמו תפיסתם של כלכלנים התנהגותיים אחרים, נותרת שטחית ביותר וחסרה כל עומק מעמדי-חברתי; במאמריו איכר בתקופה שלפני הקציר הוא "עני", אך לאחר הקציר הוא הופך פתאום "עשיר".



הספר **דחיפות קלות** מספק אינספור דוגמאות לתפיסת העולם הצרה שמתעלמת מניתוח כלכלי-חברתי-פוליטי מעמיק של סוגיות ניהול ומדיניות, ושכתוצאה מכך מבלבלת בין עיקר לטפל.

נתח ניכר מהספר עוסק בסוגיות של חיסכון, השקעה ואשראי. הוא פותח בקינה על כך שנטייתם של האמריקנים לחסוך הולכת ונעלמת זה שנים. אבל במקום לבחון את הקיפאון בשכר, הצטמקות ההכנסה הפנויה, המעבר מפנסיה תקציבית לצוברת (צעד שהעביר אל הפרט את כל הסיכון בחיסכון הפנסיוני) או הגידול בשיעור עובדי הקבלן שאין להם כל הפרשות לפנסיה, הספר מתבונן בעיקר באופן שבו אמריקנים בני המעמד הבינוני-גבוה (כך משתמע מהדוגמאות המובאות בספר), המחזיקים במשרות תאגידיות טובות ונהנים מביטחון תעסוקתי, בוחרים את קרנות הפנסיה שלהם באופן לא אופטימלי וכך פוגעים בחסכוניותיהם. במקום להסתכל על התנאים והמבנים החברתיים הרחבים יותר, או על העובדה הפשוטה שלכחמישים אחוזים מהאמריקנים אין בכלל יכולת לבחור מסלולי פנסיה בבורסה, הכותבים מתמקדים בשאלה הצרה של בחירה אינדיווידואליסטית ובעובדה כי יש עובדים בני המעמד הבינוני-גבוה שאינם מנצלים עד תום את הפנסיה הצוברת שלהם בשל הטיית למיניהן.

גישה זו של תיילר וסאנסטיין הולכת ומתחדדת בדיוניהם העוסקים במעמדות הנמוכים, ואף מביאה אותם לעיתים להאשים את קורבנות הניאו-ליברליזם האמריקני. אמנם הליברטריאניזם הפטרנליסטי שלהם נבדל מהתפיסה הליברטריאנית המוכרת בכך שהפרט אינו נתפס כאחראי הבלעדי לגורלו, מכיוון שהטייתו עשויות להסיט אותו מהדרך ה"רציונלית"; אבל העתקת הניתוח מהקשר הרחב של פוליטיקה, כלכלה וחברה אל העולם הצר של ההטיות הקוגניטיביות מותירה בפועל את הפרט במוקד העניין. תיילר וסאנסטיין אינם יכולים לדמיין את האפשרות שאדם נקלע למצב קשה לא בגלל החלטות פרסונליות אלא בשל מבנים כלכליים-חברתיים עוצמתיים. זוהי הסיבה, למשל, שכאשר הם נתקלים בנתון המטריד ששחורים אמריקנים משלמים על הלוואה במוצע 425 דולר יותר מאשר לבנים, ובעלי השכלה תיכונית משלמים על הלוואה 1,160 דולר יותר מאשר בעלי השכלה אקדמית - הם אינם מפנים את מבטם אל הגזענות הממסדית ואל יחסי הניצול המעמדיים והמוגזעים בארצות הברית, אלא אל "חוסר התחכום" כביכול של הצרכנים השחורים ובעלי ההשכלה התיכונית.

דוגמה טובה לבעייתיות האינהרנטית של תחום הכלכלה ההתנהגותית, שמדגישה את הטפל על פני העיקר ולכן אינה מסוגלת לענות על שאלות בסיסיות באשר לתופעות שהיא עוסקת בהן, היא התמודדותם של תיילר וסאנסטיין עם בעיית השמנת היתר בארצות הברית. הם כותבים כי "השמנת יתר היא מצב מידבק" וכי "לאנשים שמכירים אנשים שמנים מאוד יש סיכוי להיות שמנים מאוד בעצמם". אמנם סביר שהרגלי האכילה שלנו מושפעים מהאנשים המקיפים אותנו, אבל מדוע תופעת השמנת היתר מתרכזת באוכלוסיות מסוימות ולא באחרות? לשם כך נדרש ניתוח מבני, חברתי, כלכלי, פוליטי, המאפשר לזהות את המדיניות הכלכלית שגרמה לכך שמיליוני אמריקנים אינם יכולים להרשות לעצמם לקנות דבר שחורג מתפריט הדולר במקדונלדס או ממזון מעובד ברשתות "הכול בדולר", שהחליפו מזמן את המכולת המקומית שדווקא מכרה ירקות טריים. אבל תיילר וסאנסטיין אינם מסתכלים על הבעיות המבניות והמעמדיות מאחורי תופעה חשובה זו. אף שהעלייה הדרמטית בהשמנת יתר בקרב ילדים עניים החלה בדיוק במקביל למהפכה הניאו-ליברלית, לא תמצאו אצלם התייחסות לאופנים שבהם תהליכים מאורגנים של פרסום, סובסידיות, דה-רגולציה, אי-שוויון וריכוזיות תאגידית הביאו למגפת השמנת היתר בארצות הברית מאז שנות השמונים. ובלי כל ההקשרים האלה, כיצד נבין מדוע אנשים בעלי תזונה בריאה - אשר משום מה חיים בדרך כלל באזורים מבוססים יותר - חוברים מלכתחילה

לאנשים בעלי תזונה בריאה, ואילו אנשים שסובלים מהשמנת יתר - אשר משום מה חיים בדרך כלל באזורים עניים יותר - מוצאים עצמם מלכתחילה מוקפים באנשים הסובלים מהשמנת יתר? תיילר וסאנסטיין ייאצו כמובן להכריע שהדבר קשור לבחירותיהם הפרטיות. ההנחה היחידה שהליברטריאניזם הפטרנליסטי שלהם ייתן לאנשים האלה היא הקביעה שהטיותיהם הקוגניטיביות תרמו לדחיקתם לדפוס אכילה בעייתיים.

בהיעדר הקשרים פוליטיים, חברתיים וכלכליים מהותיים, שתפיסת הכלכלה ההתנהגותית עיוורת כלפיהם בדרך כלל, הצעות המדיניות של הכותבים מתעלמות מכל שאיפה לשינוי מבני ומתמקדות אך ורק ב"דחיפות קלות". כך, למשל, הספר נפתח בסיפור על קרולין, מנהלת קפטרויות ברשת של מאות בתי ספר ציבוריים, שערב אחד יושבת עם חברה אדם על כוס יין. אדם הוא "יועץ ניהול עם נטייה לחשיבה סטטיסטית שעבד עם רשתות סופרמרקטים", ויש לו ניסיון רב ב"תכנון פנימי של סופרמרקטים". אדם משכנע את קרולין שהיא בעצם "אדריכלית בחירה" ושהיא יכולה להשפיע מאוד על תזונתם של מאות אלפי ילדים באמצעות הדרך שבה היא מציבה את המזון בקפיטריה.

בדוגמה זו תיילר וסאנסטיין שואלים אם קרולין צריכה לשאוף לאדריכלות שדוחפת את התלמידים לאכול מזון בריא יותר על חשבון שורת הרווח או להפך, ומותירים זאת כשאלה פתוחה. אך לאורך כל הספר דמויות כמו אדם, שמקורן בתחום השיווק, נעלמות לחלוטין, ואנחנו נותרים עם דחיפות קלות שמטרתן אינה מניפולציה לצורך מקסום רווחים תאגידיים אלא שיפור איכות החיים והבריאות של הציבור הרחב, ברוח תת-הכותרת של הספר, "איך לשפר את ההחלטות שלכם הנוגעות לבריאות, לעושר ולאושר". יש בכך נימה מעודדת, אבל חשוב לזכור שרעיון אדריכלות הבחירה אינו גילוי חדש אלא כלי חשוב שמשרת חברות מסחריות כמו זו ש"אדם" עבד בה זה עשרות שנים, הרבה לפני שהכלכלה ההתנהגותית הפכה לשיח אופנתי בקרב אליטות. האופן שבו מדפים מסודרים בסופרמרקט (חישבו על הממתקים שמוצבים ליד הקופות) והאופן שבו מעוצבים מרחבים בקניון (חישבו על המבוך חסר המוצא של דיזנגוף סנטר) נועדו למקסם את שורת הרווח. אם לאדריכלות בחירה יש נוכחות ומשמעות בעולם, במובן שהכותבים מתכוונים אליו, הרי היא בראש ובראשונה בחזית המסחר הזאת ולא בשירות "פטרנליזם" שרואה לנגד עיניו את טובת האזרח. תיילר וסאנסטיין מתעקשים להתעלם מההיבט הקפיטליסטי הזה כמעט לחלוטין.

גם הניתוח שלהם למשבר הכלכלי של 2008, באחרית הדבר שנוספה לספר בגרסתו העברית, לוקה באותן הבעיות ומנתח באופן שטחי את המציאות הכלכלית-פוליטית של ימינו. הוא מתמקד כמובן בהטיות ובאפקטים קוגניטיביים למיניהם שעמדו בבסיס המשבר, ובראש ובראשונה בקושי להבין את מורכבות מוצרי הלוואות הסאב-פריים, הפיתוי למחזר משכנתאות והשפעת ה"הדבקה החברתית" - התפשטות של אמונות לגבי שוק הנדל"ן - שתרמה ליצירת בועה. אלה כמובן הסברים שמניחים את נטל המשבר על כתפיו של הפרט, גם אם זהו פרט שנתון להשפעתן של הטיות, ומתעלמים כמעט לחלוטין מסוגיות של אי-שוויון מאמיר, קשרי הון-שלטון, תהליכי דה-רגולציה, ריכוזיות בסקטור הפיננסי, מדיניות מוניטרית ניאו-ליברלית, מבנה תמריצים בעייתי בעקבות איגור"ח משכנתאות, וסטגנציה כלכלית כללית שדחפה את תאגידי ארצות הברית אל הסקטור הפיננסי.



אין זה מפתיע כי מנהיגים כמו ברק אובמה ודיוויד קמרון, או חברות ייעוץ כמו מקנזי, עטו בהתלהבות על מושג הדחיפה הקלה בשנים שלאחר פרסום הספר. מצד אחד מדובר במדיניות ממשלתית שפועלת לשפר את חייהם של אזרחים, אך מצד שני אין בה שום רצון לערער על השליטה של ההון. תיילר וסאנסטיין מדגישים למשל ששינוי התמריצים הכלכליים של שחקנים כבר חוצה את הקו האדום של הליברטריאניזם הפטרנליסטי שלהם. לפיכך אפשר להסיק כי אפילו מדיניות כמו הגדלת המיסוי על סיגריות תיתפס בעיניהם כרגולציה לא רצויה, היות שלדידם היא מגבילה את היכולת של אנשים לבחור באופן "חופשי" – בניגוד לדחיפות הקלות, שלא ישנו באמת את תפריט האפשרויות אלא רק יכוונו אותנו לתוצאה מסוימת, וגם אותה תמיד זכותנו לדחות. יתר על כן, היות שמדובר רק בשינויים מוגבלים בתפריטי הבחירה, עלותן של דחיפות קלות נמוכה, כפי שתיילר וסנסטיין מדגישים. זהו כמובן יתרון גדול לתומכי הצנע של העשור האחרון, שאינם מעוניינים להגדיל משמעותית את תקציב המדינה כדי לספק מענה עומק להידלדלותם של השירותים הציבוריים. אם כן, יש כאן הצעות מדיניות שמדברות בשפה מדעית על שיפור חייהם של תושבים, אבל למעשה הן אינן פוגעות כלל ביחסי הכוח הקפיטליסטיים או בריכוז הקיצוני של עושר בידיהם של מעטים כל כך, ובוודאי אינן מציעות מוצא כלשהו מהאסון האקלימי שניצב לפתחנו.

בשום אופן אין להמעיט בחשיבות ההשפעה החיובית שעשויה להיות לאותן "דחיפות קלות" שתיילר וכלכלנים התנהגותיים אחרים מציעים בעבודתם – למשל בתכנון של אפשרויות פנסיוניות מובנות מראש, בהצגה של תפריט מזון בריא יותר, או במדיניות שבה תרומת איברים היא ברירת מחדל. עם זאת, כפי שציין מבקר אחר, אולי מדויק יותר לקרוא לאדריכלות בחירה כזאת בשם צנוע יותר, למשל "עיצוב פנים", משום שתהליכי השינוי שהיא מציעה שטחיים וקוסמטיים בלבד. בסופו של דבר תיילר וסאנסטיין נמנעים מלהזכיר את אדריכלי הבחירה הגדולים והמשפיעים מכולם, שראויים לכינוי זה, שהרי הם בעלי ההון ואנשי הממשל שעיצבו את הכלכלה הפוליטית הניאו-ליברלית בארבעים שנים האחרונות ובתוך כך עיצבו גם את גורלם של דורות שלמים. לאורך ספר שלם הסוגד לחופש הבחירה ודאי שלא יישמעו טיעונים על המבנים הארכיטקטוניים האלה, שבגינם המוביליות החברתית בארצות הברית בעשורים האחרונים כה נמוכה עד שאזור המיקוד שאדם חי בו בצעירותו מאפשר לחזות במידה רבה את גורלו החברתי-כלכלי בבגרותו.

## הערות שוליים

[1]<sup>†</sup> הפרס, המכונה בטעות "פרס נובל בכלכלה", שנוי במחלוקת; הוא הומצא בידי בנקאים שוודים שביקשו לערער את התפיסה הסוציאל-דמוקרטית.



