

NIKOLA NJEGOVAN'

E-mail: nikolanj@ekof.bg.ac.rs

OKTOBARSKA REVOLUCIJA

OCTOBER REVOLUTION

JEL KLASIFIKACIJA: B53, D82, D83, D90, D91.

APSTRAKT:

Oktobar je mesec koji ekonomisti nestrpljivo čekaju imajući u vidu da se u to vreme dodeljuje Nobelova nagrada. Ove godine, dobitnik je profesor Ričard Taler za svoje doprinose bihevioralnoj ekonomiji, a posebno bihevioralnim finansijama. Otuda i potreba da se osvrnemo na stvaralaštvo ovog ekonomiste. Prvi deo rada preglednog je karaktera i ima cilj da analizira glavne Talerove doprinose koji su klasifikovani prema kriterijumu koji je formirala sama komisija za dodelu nagrade. Drugi deo rada predstavlja kritički osvrt na koncept libertarijanskog paternalizma koji po mišljenju autora predstavlja iskorak ka socijalističkim idejama. Štaviše, Talerova teorija podsticaja (nudging) nosi sa sobom sve opasnosti takozvanog „inžinjerskog pristupa“ u društvenoj nauci, što se pokušava argumentovati iz ugla austrijske, ali i neoklasične ekonomije. Imajući u vidu uspeh prevoda Kanemanove knjige „Misлити, brzo i sporo“, ovaj članak ujedno predstavlja i poziv izdavačima da prevedu neku od knjiga iz opusa Ričarda Talera.

**KLJUČNE REČI:****BIHEVIORALNA EKONOMIJA, OGRANIČENA RACIONALNOST, PODSTICAJI,
LIBERTARIJANSKI PATERNALIZAM**

ABSTRACT:

*The month of October is most anticipated amongst economists, considering this is the time when Nobel prize winner is announced. This year's winner is professor Richard Thaler for his contributions to behavioral economics and especially behavioral finance. Hence the need to look back on his work. In the first part of this paper we're reviewing some of Thaler's main contributions classified according to the criteria imposed by the Nobel prize Committee. What follows is a critical examination of the concept called libertarian paternalism, which is a step towards socialism in the author's opinion. Moreover, relying on the viewpoints of Austrian and Neoclassical economics, we want to argue that Thaler's nudging theory carries within itself all dangers of the so-called "engineering approach" in social sciences. Finally, bearing in mind the acknowledged success of Kahneman's *Thinking, Fast and Slow* translation, this paper calls publishers to action, hoping they'll provide us promptly with some book by Richard Thaler.*

**KEY WORDS:****BEHAVIORAL ECONOMICS, BOUNDED RATIONALITY, NUDGING, LIBERTARIAN PATERNALISM**

1. UVOD

Mesec oktobar, naročito je važan za ekonomiste. Pritom, ne mislimo ni na kakav svetski ekonomski skup niti istorijski važan datum. Reč je o mesecu u kojem za trenutak zastanemo kako bismo se setili svih onih koji su dali život pokušavajući da donesu barem jedan kamen na velelepnu zgradu ekonomske teorije. Mada je svetlo upereno u jednog čoveka², posredi je nešto što se izdiže ne samo iznad pojedinca već i pojedinačne ideje. Reč je o principu društvene proporcionalnosti ili *équité*, odnosno trećem stepenu društvenosti, kako ga Prudon označava.³ Nekima se može učiniti da se na ovaj način čini nepravda onima koji se nikada nisu, niti će se naći na podijumu. Njih bi trebalo podsetiti da se kamenje i ne nosi zbog slave, te da je njen dah kratak, naročito posmatrano iz perspektive večnosti. I ove godine, na podijumu se zaslužno našao ekonomista čije su ideje imale snažan kako teorijski, tako i praktičan uticaj. Reč je o profesoru Ričardu Taleru koji je dobio Nobelovu nagradu za doprinos bihevioralnoj ekonomiji.

Iako na prvi pogled može zvučati kontradiktorno, bihevioralna ekonomija doživela je uspon sa „padom“ biheviorizma koji temelj psihologije vidi u posmatranju objektivno merljivog ponašanja i usponom kognitivne psihologije koja se prema njenom rodonačelniku Ulriku Najseru bavi proučavanjem mentalnih procesa koji se obavljaju na podacima dobijenih od naših čula poput opažanja, pažnje, prepoznavanja oblika, učenja, pamćenja, formiranja pojmova, jezika, suđenja, zaključivanja i rešavanja problema (Kostić, 2010, str. 3-4). U osnovi bihevioralne ekonomije je stanovište da premise o racionalnosti subjekata na kojima počiva neoklasična ekonomska teorija imaju određene nedostatke ili da se izrazimo u Fridmanovom maniru, da se bolja predviđanja mogu dobiti ukoliko se koriste pretpostavke ograničene racionalnosti.⁴ Ovakvo polazište ne implicira odbacivanje neoklasičnog pristupa koji se zasniva na principima maksimizacije, ravnoteže i efikasnosti.⁵ Reč je, jednostavno, o posebnom skupu alata u okviru glavne ekonomskog pravca,⁶ u čijem je fokusu psihološka relevantnost modela. Suprotno onome što neoklasična ekonomska teorija pretpostavlja, suočen sa složenim sistemom i neizvesnošću, čovek nije u stanju da savršeno razume i računa. Tako bihevioralne teorije racionalnog ponašanja, odnosno teorije ograničene racionalnosti, imaju mnogo skromnije zahteve u pogledu čovekovog znanja i sposobnosti izračunavanja. Ipak, nije bio jednostavan put proboja ove discipline u ekonomiji jer kako Taler kaže: „teško je promeniti mišljenje ljudi u pogledu onoga što jedu za doručak, a kamoli mišljenje o problemima kojima su se bavili celog života“ (Thaler R. H., 2015, str. 9).

Konačno, u metodološkom smislu, iako mnogi povezuju bihevioralnu ekonomiju sa eksperimentalnom, treba skrenuti pažnju da su bihevioralni ekonomisti zapravo metodološki

2 Možda bi poštenije bilo reći da su ideje te koje su obasjane.

3 Prudon je smatrao da *équité* predstavlja ono što su Latini nazivali *humanitas*. Reč je o vrsti društvenosti svojstvenoj čoveku. To je čovečnost, blaga i ljubazna prema svima, koja zna praviti razliku, a da ne povredi, između činova, vrlina i sposobnosti. Pravedna raspodela društvene naklonosti i univerzalne ljubavi (Proudhon, 1840, str. 172-173).

4 Čini se da je i sam Herbert Sajmon bio ovog mišljenja (Simon, 1978, str. 494-495). Još jedan razlog za proučavanje bihevioralne ekonomije navodi profesor Ričard Taler: „Bihevioralna ekonomija je zanimljivija i zabavnija od regularne. Reč je o ne-sumornoj nauci.“ (aluzija na *dismal science*) (Thaler R. H., 2015, str. 9)

5 Kao što je Kenet Erou-u davno pokazao (Arrow, 1986, str. S386-S387), teorijski okvir neoklasične analize ne crpi svoju objašnjavajuću snagu iz bihevioralnog kriterijuma maksimizacije već iz komplementarnih pretpostavki.

6 O čemu svedoči i uključivanje bihevioralne ekonomije u standardni udžbenik mikroekonomije srednjeg nivoa (Varijan, 2014, str. 541).

eklektici (Camerer & Loewenstein, 2004, str. 8). Zaista, ona se u početku (40-te, 50-te i 60-te godine) prevashodno oslanjala na eksperimentalni metod (Čemberlinov test konkurenatske ravnoteže iz 1948., Aleov rad o kršenju aksioma nezavisnosti u teoriji očekivane korisnosti iz 1953., rad Vernona Smita iz 1962. godine kojim se u laboratorijskim uslovima testira neoklasična teorija tržišnog formiranja cena⁷) zbog čega je često bila predmet kritike⁸ (Dhami, 2016, str. 10-11) i to vezano za problem unošenja „spoljnog konteksta“ (učesnici eksperimenata su pod uticajem prošlih iskustava ili društvenih normi), problem samo-selekcije (dobrovoljci mogu imati osobine koji ne odgovaraju u potpunosti proseku populacije) ili recimo eksterne validnosti o čemu svedoči i stav prof. Bekera: „Istraživač može dobiti odlične sugestije na bazi eksperimenta, ali ekonomska teorija se ne tiče ponašanja ljudi u uslovima eksperimenta već ponašanja ljudi na tržištu.“⁹ (Dhami, 2016, str. 4) Međutim, u skorije vreme, pored eksperimenata prihvaćen je čitav spektar metoda, a neke od njih ekonomisti inače koriste. Tako su u kasnijoj fazi biheioralni ekonomisti počeli da se služe i drugim pristupima poput aksiomatskog, da koriste eksperimente na terenu, računarske simulacije, pa čak i skeniranje mozga.

2. STVARANJE BIHEVIORALNE EKONOMIJE

Koreni psiholoških osnova ekonomije često se traže Smitovoj *Teoriji moralnih osećanja*, Bentamovom psihološkom objašnjenju pojma korisnosti, kao i u analizi razmene u okviru Edžvortovog dijagrama gde korisnost jedne osobe zavisi od isplate druge (Camerer & Loewenstein, 2004, str. 5). Međutim, najmanje dva faktora su doprinela postepenoj eliminaciji psihologije iz ekonomije. Prvi je svakako zaokret ka konceptu ordinalne korisnosti kada je (opadajuća) granična korisnost kao pojam izgubila na značaju, a sva objašnjenja su počivala na (opadajućoj) graničnoj stopi supstitucije. Drugi je popularnost Semjuelsonovog koncepta otkrivene preferencije koji je naglašavao posmatranje ponašanja pri izboru (*choice behavior*) izbegavajući na taj način psihološke osnove ponašanja prilikom pravljenja izbora. Čini se da važni doprinosi iz 50-ih i 60-ih godina poput Aleove demonstracije kršenja aksioma nezavisnosti u teoriji očekivane korisnosti, Elsbergovog paradoksa koji naglašava Najtov problem razlikovanja pojma rizika i neizvesnosti ili Sajmonovih radova o ograničenoj racionalnosti nisu dobijali zasluženu pažnju u to vreme (Dhami, 2016, str. 3). Izgleda da su tek radovi Kanemana i Tverskog iz 70-ih godina uspeali da pokrenu razvoj moderne biheioralne ekonomije. Prodor je pravljen na dva već pomenuta načina: trebalo je pokazati da predviđanja koja alternativna teorija nudi mogu biti superiorna, ali i napraviti metodološki zaokret i približiti se tako glavnom ekonomskom toku.

Upravo je ovogodišnji dobitnik Nobelove nagrade prof. Ričard Taler, veliki prijatelj Kanemana i Tverskog, bio jedan od glavnih učesnika stvaranja nove „grane“ neoklasične ekonomije o čemu svedoči i njegova poslednja knjiga (Thaler R. H., 2015) koja između ostalog govori o putu koji je prešao zajedno sa kolegama do konačne „legitimizacije“ novog pristupa. Još kao svršeni student osnovnih studija, počeo je da sastavlja listu primera ponašanja koja su protivrečila modelima koje je do tada učio na časovima.¹⁰

7 Za kratak pregled Smitovog naučnog doprinosa videti: (Vučković, 2004, str. 504-507).

8 Pregledom nisu iscrpljeni svi argumenti. Za argumentaciju i protivargumentaciju videti: (Dhami, 2016, str. 11-21).

9 Prevod autora.

10 Prema jednoj Kanemanovoj opasci, Talerova lenjost bila je njegov najveći kvalitet. Ona je značila da se Taler prihvata samo dovoljno intrigantnih tema.

Krajem 80-ih godina prisustvovao je jednoj konferenciji na kojoj je imao priliku da sedi pored profesora Hala Varijana, kasnije glavnog ekonomiste Gugla. Profesor Varijan mu je ispričao da Američka ekonomska asocijacija planira da počne sa objavljivanjem časopisa pod imenom *Journal of Economic Perspectives* i pošto on ima ulogu savetnika urednika, da mu je pala na pamet ideja da bi Taler mogao da piše o „anomalijama“ (empirijskim nalazima koji protivreče standardnim teorijskim predviđanjima). Nije bilo teško uveriti glavnog urednika prof. Stiglica da je ovo dobra ideja. Tokom skoro četiri godine Taler je izveštavao o anomalijama u ovom časopisu. Iako mu je ovo oduzimalo dragoceno vreme od onoga što bi većina nazvala „prava istraživanja“, nije sve bilo uzalud. Prosečni akademski članak pročita oko 100 čitalaca. Odeljak o anomalijama je redovno pratilo oko 5000 ekonomista. Iako je posle četiri godine rada kolumna ugašena, nakon nekoliko važnih događaja formiran je *Okrugli sto bihevioralne ekonomije* na kome su inicijalno pored Talera učestvovali Akerlof, Blinder, Elster, Kameron, Kaneman, Lovenstajn, Šeling, Šiler i Tverski. Ubrzo je od letnjeg kampa nastala prava škola bihevioralne ekonomije gde se danas obučava preko 300 svršenih ekonomista.

Inače, Taler je Amerikanac jevrejskog porekla. Rođen je 1945. godine u Nju Džersiju. Njegova majka je bila učitelj, dok se otac bavio aktuarstvom što se kasnije ispostavilo korisnim za njegovu doktorsku disertaciju. Najstariji je od tri brata. Iako je rano pokazao interes za psihologiju, smatrao je ekonomiju praktičnijim izborom zbog čega završava osnovne studije ekonomije u Klivlendu 1967. godine. Na Univerzitetu u Ročesteru, je 1970. godine stekao master diplomu, kao i doktorsku, 4 godine kasnije. Doktorirao je kod prof. Rozena na temi: „Vrednost spašenog života: tržišna procena“. Teza je počivala na Šelingovoj ideji iz eseja „Život koji spašavate može biti vaša“. On skreće pažnju na razliku između „statističkog života“ i takozvanog „identifikovanog života“. Retko ćemo dopustiti da identifikovani život bude izgubljen zbog nedostatka novca, ali kada je statistički život u pitanju, „neidentifikovani“ ljudi umiru svakog dana zbog nedostatka mreža za komarce, vakcina ili čiste vode. Ovo pitanje može biti veoma važno za državu kada recimo procenjuje da li se isplati uložiti 42 miliona dolara da bi se za metar proširila ograda što bi moglo da spreči 1.4 fatalne nezgode (statističkih života) godišnje u narednih 30 godina. Ovakva dilema se često ilustruje primerom u kome pojedinac igra ruski rulet sa pištoljem koji ima 1000 komora i 4 metka i kome se postavlja pitanje koliko bi bio spreman da plati da izvađi jedan metak iz cevi. Taler ide korak dalje i formuliše konkretne eksperimente koji su mu pomogli da izvrši procenu vrednosti spašenog života. Štaviše, srećna okolnost bila je da se njegov otac bavio aktuarstvom, pa je lako mogao da dođe do neophodnih podataka o stopama smrtnosti u različitim profesijama. Mada je problem složeniji, upoređivanjem stopa smrtnosti i plata u profesijama različitog rizika smrtnosti, moglo se približiti proceni o tome koliko treba dodatno platiti ljude da bi prihvatili viši rizik od umiranja na poslu.

Profesionalnu karijeru, Taler je započeo na Univerzitetu Kornel, da bi se kasnije, 1995. godine, prebacio u Čikago (*Chicago Booth School of Business*). Pomenuta pisanja o Anomalijama je 1992. godine pretočio u knjigu *Prokletstvo pobednika: paradoksi i anomalije u ekonomskom životu*. Urednik je knjige *Napreci u bihevioralnim finansijama*. Reč je o skupu radova koji zajedno predstavljaju definitivni pregled razvoja ove oblasti. Taler 2008. godine kao koautor (Cass R. Sunstein) izdaje knjigu *Podsticaj* (eng. *nudge*) *Moguće je donositi bolje odluke o zdravlju, bogatstvu i sreći*, u kojoj autori primenjuju bihevioralnu ekonomiju na neke od prevladavajućih društvenih problema. O nekim ideja-

ma iz ove knjige biće više reči u poslednjem delu rada. Knjigu „*Nedolično*“ ponašanje: stvaranje bihevioralne ekonomije objavio je 2015. godine. Ona predstavlja sveobuhvatnu istoriju profesije u kojoj Taler pruža zabavni prikaz duge ali uspešne borbe i ubeđivanja ekonomista u hipotezu da se pojedinci „nedolično“ ponašaju. Iako nam nije namera da izložimo celokupan prikaz literature, treba dodati da je Taler autor velikog broja članaka u prestižnim časopisima poput *American Economic Review*, *Journal of Finance* i *Journal of Political Economy*. Napominjemo da je u dva izborna perioda bio savetnik američkog predsednika Baraka Obame, kao i formalni savetnik „Tima za bihevioralne uvide“ tokom administracije Dejvida Kameronu u Velikoj Britaniji. Konačno, Taler je bio predsednik *Američke ekonomske asocijacije* 2015. godine. Nasledio ga je kolega, Robert Šiler, takođe dobitnik Nobelove nagrade.

3. O DOPRINOSIMA

Pretpostavke koje koriste ekonomisti da bi razvili modele ponašanja ljudi i njihovih interakcija mogu delovati pojednostavljujuće, ali one su nam omogućile da napravimo modele koji omogućavaju dobra predviđanja. Međutim, vremenom su se gomilali empirijski nalazi koji nisu bili u skladu sa onim što teorija predviđa. Tako je bihevioralna ekonomija nastala na ideji da nas uvođenje psihološke relevantnosti u standardne modele može dovesti do boljih predviđanja. Ovo se lako može ilustrovati kroz nekoliko primera koje Taler navodi (Thaler R. H., 2015, str. 6): „Nijedan *homo economicus* ne bi otišao u nedeljnu kupovinu kupujući veliku količinu hrane koja će se služiti u utorak zato što oseća glad u tom trenutku. Glad u nedelju trebalo bi da bude irelevantna pri izboru obroka za utorak. Isti čovek nikada ne bi pojeo sve iz tanjira na silu, čak i ako više nije gladan samo zato što je tu hranu već platio. Za *homo economicus*-a, cena koju je platio za neki prehrambeni proizvod u prošlosti nije relevantna pri donošenju odluke o tome koliko pojesti u ovom trenutku. Nijedan *homo economicus* ne bi očekivao poklon za rođendan ili godišnjicu braka. Zašto bi neki konkretan datum bio važan? Štaviše, on bi verovatno bio u potpunosti zbunjen idejom poklona. Znao bi da je gotovina najbolji mogući poklon jer omogućava primaocu da kupi ono što on smatra optimalnim. Međutim, osim ukoliko vam je supružnik ekonomista, ne bih savetovao da mu date novac za sledeću godišnjicu. Kad malo bolje razmislim, to verovatno nije dobra ideja čak i ako vaš supružnik jeste ekonomista“.

Identifikovane anomalije su brojne, a u nastavku ćemo pokušati da damo kratak selektivni pregled Talerovih doprinosa na osnovu izveštaja Komiteta za dodelu Nobelove nagrade (The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2017). Oni su doprinose podelili u četiri kategorije tako da ćemo najpre govoriti o doprinosu literaturi o ograničenoj racionalnosti, zatim ćemo se osvrnuti na problem ograničene samo-kontrole, društvenih preferencija i na kraju ćemo u vrlo kratkim crtama pomenuti doprinose koji se tiču bihevioralnih finansija. Posebno će biti izdvojeno ono što smatramo centralnim delom ovog rada, a to je osvrt na stavove u vezi sa Talerovom teorijom podsticaja (*nudging*)¹¹ i libertarijanskim paternalizmom.

11 Iako bukvalno znači „gurkanje“, držaćemo se uglavnom predloga koji je ponuđen u hrvatskom prevodu Talerove knjige, gde se nudge prevodi kao „poticaj“.

3.1. Ograničena racionalnost

Kada govorimo o ograničenoj racionalnosti, treba svakako pomenuti radove nekih prethodnika poput Nobelovaca Morisa Alea, Herberta Sajmona i Danijela Kanemana čiji se rad sa Tverskim često smatra pionirskim u oblasti biheavioralne ekonomije. Oni su u članku *Teorija izgleda: analiza odlučivanja u uslovima rizika* iz 1979. godine (Kahneman & Tversky, 1979) ponudili alternativu teoriji očekivane korisnosti Fon Nojmana i Morgenšterna. Poslužićemo se upravo Kanemanovim primerom (Kaneman, 2015, str. 259-269) da ilustrujemo osnovni doprinos koji se tiče teorije izgleda. Ona se pre svega zasniva na propustu teorije očekivane korisnosti da uključi u analizu činjenicu da: „Naši umovi većinom reaguju na promene u nivoima podsticaja, a ne na apsolutne vrednosti tih podsticaja. To ima smisla jer promene imaju tendenciju sadržavanja novih informacija.“ (Gilboa, 2013, str. 144) Pogledajmo Kanemanov primer dve lutrije:

Lutrija 1

Kao dodatak onome što posedujete dobili ste 1000 dolara. Sada se od Vas traži da izaberete jednu od sledećih opcija: dobitak od 1000 dolara sa verovatnoćom 0,5 ili siguran dobitak od 500 dolara.

Lutrija 2

Kao dodatak onome što posedujete dobili ste 2000 dolara. Sada se od Vas traži da izaberete jednu od sledećih opcija: gubitak od 1000 dolara sa verovatnoćom 0,5 ili siguran gubitak od 500 dolara.

Teorija očekivane korisnosti bavi se samo finalnim ishodima, pa ove dve lutrije mora tretirati kao identične jer potrošač u krajnjoj liniji bira između sigurnog dobitka od 1500 dolara i lutrije u kojoj će sa podjednakom verovatnoćom završiti sa 1000 ili 2000 dolara. Pa ipak, veliki broj ispitanika u prvoj lutriji bira siguran ishod, dok u drugoj bira lutriju što predstavlja na neki način kontraprimer teoriji očekivane korisnosti. Potencijalno objašnjenje moglo bi se potražiti u činjenici da pojedinci vrše procene u odnosu na *referentnu tačku*. Inicijalni dodaci na bogatstvo su različiti u dve lutrije, pa biti bogatiji za 1500 dolara predstavlja dobitak u prvom, a gubitak u drugom slučaju. Mogla bi se uzeti u obzir i *opadajuća osetljivost* pojedinaca ne promene u bogatstvu (kako za gubitke tako i za dobitke).¹² Kao što se ista apsolutna promena u osvetljenju neće osetiti na isti način u inicijalno mračnoj i vrlo osvetljenoj prostoriji, tako razlika između 900 i 1000 dolara može imati manji značaj od razlike između 100 i 200. Konačno, treći princip koji uključuje teorija izgleda naziva se *odbojnost prema gubitku*. Njime se jednostavno želi reći da pri poređenju dobitka i gubitka u istom iznosu, gubitak ima veći značaj. Pretnje su često važnije od prilika i otuda visoka odbojnost prema gubitku pojedinaca.

Teorija izgleda koja je osvetlila probleme referentne tačke i odbojnosti prema gubitku bila je upravo ono što je Taleru bilo potrebno da formuliše svoju ideju o takozvanom *efektu*

12 Sva tri navedena rezultata u ovom pasusu najčešće se ilustruju čuvenom S-krivom. Videti: (Kaneman, 2015, str. 263). Treba pomenuti da postoje i značajna ograničenja u pogledu ovih rezultata. Videti: (Kaneman, 2015, str. 267-269).

posedovanja.¹³ Naime, imajući u vidu da je uživao u beleženju „iracionalnog“ ponašanja među profesorima, Taler je primetio „čudno“ ponašanje jednog profesora koji je bio sofi- sticirani ljubitelj vina. Profesor je kupovao vina na aukcijama i retko je plaćao više od 35 dolara za flašu, dok je sa druge strane bio nerad da proda flašu ispod 100 dolara. Po cenama između 35 i 100, on ne bi ni kupovao ni prodavao. Ovako veliki raspon nije konzistentan sa predviđanjima ekonomske teorije. Naime, ukoliko neka boca za pojedinca vredi 50 dolara, on bi trebalo da je proda za bilo koju cenu iznad 50 (ukoliko poseduje bocu) i trebalo bi da bude spreman da plati bilo koju cenu nižu od 50 dolara za flašu (ukoliko je ne poseduje). Međutim, u stvarnosti, minimalna cena po kojoj je spreman da proda (100 dolara) mnogo je viša od maksimalne koju je spreman da plati (35 dolara), što je Taler pripisao efektu posedovanja. Teorija izgleda nudila je jednostavno objašnjenje za ovaj efekat. Referentna tačka je važna, pa vrednovanja nisu ista u slučaju da profesor prodaje bocu koju poseduje (gubitak zbog odricanja) ili kupuje bocu koju ne poseduje (zadovoljstvo od sticanja). Štaviše, zbog prisustva efekta odbojnosti prema gubitku, veći je bol izazvan odricanjem od boce nego što je zadovoljstvo izazvano njenim sticanjem.¹⁴ Ovakvi Talerovi uvidi doveli su jednu od važnih teorema u ekonomiji u pitanje. Naime, Kouzova teorema (Coase, 1960) predviđa da su finalne alokacije nezavisne od inicijalnih u odsustvu transakcionih troškova i dohodnog efekta. Kontraprimeri u vidu nedostatka pokušaja pregovaranja čak i u slučajevima kada sud nije dodelio vlasničko pravo strani sa najvećom spremnošću za plaćanje mogli su sada biti objašnjeni upravo efektom pose- dovanja (The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2017, str. 6-7).

Drugi problem koji ćemo pomenuti tiče se pitanja: „Na koji način ljudi razmišljaju o novcu?“ Imajući u vidu da je „Kapacitet ljudskog uma za formulisanje i rešavanje slož- enih problema veoma mali u poređenju sa veličinom problema čije rešenje je neophodno za objektivno racionalno ponašanje u stvarnom svetu“ (Simon, 1957, str. 198), nemo- gućnost da se izbore sa velikim brojem alternativa ljude navodi na različite strategije koje imaju za cilj pojednostavljivanje problema sa kojim se suočavaju. Talerovim rečima, *mentalno računanje* upravo predstavlja način da ograničeno racionalni pojedinci po- jednostave proces odlučivanja. U veoma poznatoj studiji njujorških vozača taksija (The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2017, str. 10) empirijski nalazi nisu protivrečili hipotezi da taksi vozači zaradu svakog pojedinačnog dana tretiraju odvojeno (poseban mentalni račun). Suprotno predviđanjima standardne ekonomske teorije, pokazalo se da taksi vozači voze manje daniima kada je tražnja viso- ka, a više kada je tražnja niska. Ovo bi se moglo objasniti činjenicom da vozači imaju u glavi zacrtan dnevni pazar koji žele da dostignu, te da pazar svakog pojedinačnog dana tretiraju na posebnom mentalnom računu. Slično, ilustrovano na prethodno pomenutom primeru sa vinom, pojedinci kupovinu flaše vina mogu smatrati investicijom (račun in- vesticije), dok se otvaranje postojeće flaše vina za večerom smatra besplatnim, pa čak i štednjom (odvojeni račun).

13 Primer je formulisan prema: (Kaneman, 2015, str. 273-274).

14 Važno je napomenuti da empirijski nalazi sugerišu manju prisutnost efekta posedovanja recimo na finansijskim trži- štima kojim dominiraju „profesionalci“ (The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2017, str. 6).

3.2. Ograničena samo-kontrola

Još jedan aspekt ograničene racionalnosti koji je bio zanimljiv za bihevioralne ekonomiste tiče se dovođenja u pitanje pretpostavke o savršenoj samo-kontroli pojedinaca. U ovom odeljku, razmatranja o samo-kontroli ograničićemo na problem intertemporalnog izbora. Činjenica da pojedinci mogu da vrednuju dobra u sadašnjosti više nego buduća dobra i to na različit način bila je u početku interpretirana sociološkim i psihološkim faktorima kao što su razlike u sposobnostima predviđanja budućnosti, nivou samo-kontrole, navikama, očekivanjima o trajanju života, brizi za živote drugih ljudi, ali su u krajnjoj liniji pripisivane i „modi“.¹⁵ Nakon mnogih razmatranja, neoklasični pristup je dobio svoje utemeljenje pojavom modela *diskontovane korisnosti* Pola Semjuelsona¹⁶ koji predlaže da se različiti motivi svedu na jedinstveni faktor – diskontnu stopu. Tako je intertemporalni izbor sveden na „tehničku odluku“ o alokaciji resursa u različitim vremenskim trenucima. Pošto je ideju o vremenskoj preferenciji trebalo primeniti na svet u kome se cene menjaju što znači da novčani izdaci ne mogu predstavljati pogodnu meru „nivoa zadovoljstva“, dok bi se mera dobijena njihovim deljenjem sa indeksom potrošačkih cena mogla u najboljem slučaju smatrati aproksimacijom, ekonomska teorija je, polazeći od aksiomatskog pristupa, vremensku preferenciju izrazila u potpunosti koristeći funkciju korisnosti.¹⁷ Model diskontovane korisnosti može se opisati sledećom funkcijom korisnosti (Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002, str. 355):

$$U^t(c_t, \dots, c_T) = \sum_{k=0}^{T-t} D(k)u(c_{t+k}), \quad \text{gde } D(k) = \left(\frac{1}{1+\rho}\right)^k \quad (1)$$

koja ima *eksponencijalnu funkcionalnu formu*. Funkcija $u(c_{t+k})$ predstavlja potrošačevu neposrednu kardinalnu funkciju korisnosti – blagostanje u periodu $t+k$. Sa druge strane $D(k)$ predstavlja funkciju diskontovanja – relativni značaj koji potrošač u periodu t pridaje potrošnji u periodu $t+k$. Diskontna stopa je predstavljena sa ρ .

Model *eksponencijalnog diskontovanja* bio je prihvaćen kako zbog svoje jednostavnosti, tako zbog sličnosti sa poznatom formulom za složenu kamatu, ali ne i zbog svojih dobrih predviđanja (Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002, str. 352-353). Međutim, postojali su brojni problemi (Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002, str. 356-358). Prvi problem tiče se *međuzavisnosti korisnosti*. Naime, model pretpostavlja da je korisnost jednaka sumi diskontovanih korisnosti u svakom periodu, pa ispada da raspodela korisnosti u vremenu ne mora da ima nikakav značaj za pojedinca. Preciznije, dokle god je suma diskontovanih korisnosti identična, nije važno kako se kreću isplate u vremenu. Drugi problem se odnosi na *međuzavisnost potrošnje* kojim se pretpostavlja da je granična stopa supstitucije između potrošnje u dva perioda nezavisna od potrošnje u nekom trećem periodu. Da pozajmimo Semjuelsonov primer, ovo znači da potrošačev

15 Pregleda dat prema (Fisher, 1930, str. 33-36). Zapanjujuće je koliko je neslaganje u pogledu toga šta predstavlja osnovu ove pojave (Dimitri & van Eijck, 2012, str. 30). Za istorijski pregled, kao i kratak pregled osnovnih motiva za vremensku preferenciju videti: (Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002, str. 352-355).

16 Najčešće se kao izvori navode radovi Rae-a, Bem-Baverk-a, Fišera i Semjuelsona.

17 Treba napomenuti da je teorija inicijalno bila formulisana u izrazu kardinalne funkcije korisnosti kako bi se dobila granična korisnost novčanog dohotka pojedinca pod pretpostavkom da se preferencije kao i cene dobara ne menjaju (Samuelson, 1937, str. 155). Kasnije je korišćena ordinalna funkcija korisnosti, videti: (Koopmans, 1960, str. 287-288).

izbor između mleka i vina danas ne bi trebalo da zavisi od toga koliko je vina prošle večeri konzumirao ili koliko će konzumirati naredne večeri. Poseban problem ove teorije čini pretpostavka da se *preferencije tokom vremena ne menjaju*, što može biti prejak pretpostavka, naročito kada je reč o dužim vremenskim periodima. Slično, problematična je i pretpostavka da je *funkcija diskontovanja nezavisna od dobra koje se troši* (stopa bi mogla biti različita za različita dobra). Konačno, izdvojićemo i pojam *vremenske konzistentnosti* čije bi se kršenje moglo ilustrovati primerom u kome pojedinac bira 100 evra odmah ukoliko izbor uključuje i mogućnost ostvarivanja 200 evra godinu dana kasnije, ali bira 200 evra za šest godina kada mu je istovremeno ponuđeno 100 evra za 5 godina. Ranije pomenuto eksponencijalno diskontovanje podrazumeva da je stopa diskontovanja između dva perioda konstantna. Ako preferira *opciju 1* u prvoj u odnosu na *opciju 2* u drugoj godini, onda ću napraviti isti izbor kada *opcija 1* bude ponuđena za 5, a *opcija 2* za 6 godina. U suprotnom, narušena je vremenska konzistentnost u donošenju odluka. To znači da odluka koja se donosi danas, nekoliko godina kasnije ne mora više biti optimalna čak i u slučaju da nije došlo do promene uslova okruženja ili preferencija.

Shvatajući da je pretpostavka o konstantnom diskontnom faktoru između dva perioda možda prejak, umesto eksponencijalnog, ekonomisti su razvili model hiperboličkog diskontovanja kod kojeg stopa diskontovanja sa protokom vremena opada. Štaviše, posmatrajući anomalije eksponencijalnog modela primećeno je da, za dati protok vremena, diskontne stope mogu da variraju za različite intertemporalne izbore, da se dobiti mogu diskontovati više od gubitaka, mali iznosi više od velikih, kao i da se sekvence ishoda mogu diskontovati drugačije od pojedinačno posmatranih ishoda.

Konačno, da se vratimo na Talerove doprinose. Umesto da konflikt između dve ličnosti (sadašnje i buduće) bude razrešen korišćenjem diskontnog faktora, Taler i Šefrin u svom radu predlažu da se problem razreši modeliranjem dve ličnosti pojedinca po uzoru na principal-agent problem. Posmatrajući anomalije koje se odnose na donošenje odluka u vremenu, oni pružaju prvi formalni model ekonomskog pojedinca koji ima dve ličnosti. Model počiva na premisi da je ideja samokontrole paradoksalna ukoliko se ne radi sa pretpostavkom da psiha sadrži više od jednog energetskog sistema koji imaju određeni nivo nezavisnosti (Thaler & Shefrin, 1981, str. 393-394).

U modelu, pojedinac se posmatra kao organizacija koja se sastoji od planera i aktera. Planer je zainteresovan za korisnost celog životnog ciklusa, dok je akter u potpunosti kratkovid ili sebičan, zainteresovan samo za tekući period. Pojedinac koji dela ima kontrolu isključivo nad potrošnjom u tekućem periodu i samo na osnovu ove potrošnje formira se njegova funkcija korisnosti. Planer, sa druge strane, ima funkciju korisnosti koja zavisi od svih pojedinačnih korisnosti aktera (korisnosti u svim mogućim periodima). Da bi ga naterao da dela u skladu sa svojim interesima, planer ima dve mogućnosti.

Prva se odnosi na različite metode promene podsticaja. Nekada jednostavno praćenje aktivnosti (finansijskih, onih koje se odnose na zdravlje) može da deluje kao porez na ponašanje koje planer smatra nepoželjnim i utiče na promenu ponašanja. Sa druge strane, strategija obavezivanja koja nosi određene troškove može da deluje podsticajno (ponekad obavezivanje da ćete priložiti određeni članak ili napisati prikaz određene knjige može da bude najbolji način da u tome i uspete). Konačno, na preferencije se može i direktno

uticati (norme u određenim zajednicama mogu učiniti, recimo, da pojedinac koji dela smatra štednju kao dobro samo po sebi).

Ukoliko su pak troškovi praćenja ili ubeđivanja visoki, moguće je pribeći strategiji uvođenja pravila koja direktno ograničavaju ponašanje druge ličnosti. Činjenica je da su u Sjedinjenim Državama godinama postojali Božićni klubovi gde članovi mogu da izvrše depozit novca i podignu ga prvog decembra bez prisvajanja kamate, uprkos činjenici da se isti novac mogao plasirati na štedni račun što bi rezultovalo nekim prinosom na uložena sredstva. Takođe, iznenađuje da postoje pojedinci koji imaju 5000 dolara na štednom računu (godišnja kamata od 5 procenata) i istovremeno koriste mogućnost da pozajmljuju novac uz nižu kamatu od 9 procenata umesto standardnih 10 ukoliko se ovih 5000 koristi kao kolateral. Za ekonomistu, čini se očiglednim je da se novac direktno može povući sa štednog računa i da je oportunitetni trošak takve akcije 5 procenata. Ovakvo ponašanje moglo bi se upravo objasniti uvođenjem direktnih pravila o nemogućnosti pozajmljivanja. Slično, za one koji žele da smršaju bilo bi dobro da ne drže slatkiše u frižideru, a pušači često plaćaju više za svoje cigarete kupujući paklu na dnevnom nivou umesto čitavih boksova, upravo da bi pokušali da ograniče svoju potrošnju na jednu paklu dnevno.

Prirodno bi bilo u kontekstu problema samo-kontrole pomenuti i Talerovu teoriju podsticaja, ali ćemo se njome ipak baviti u poslednjem delu rada. Motiv za ovakvu odluku ogleda se u ispunjavanju dva cilja koja rad ima. Prvi je da predstavi doprinose ovogodišnjeg dobitnika Nobelove nagrade, profesora Ričarda Talera. Drugi se odnosi upravo na problematizaciju jedne od centralnih ideja njegovog istraživanja, teorije podsticaja i libertarijanskog paternalizma.

3.3. Društvene preferencije

U ovom odeljku pokušaćemo da predstavimo samo neke od najpoznatijih doprinosa u oblasti koja ispituje koliko su za pojedince značajni motivi poštenja i jednakosti pri donošenju odluka.¹⁸ U tom smislu, već je bilo reči o tome da pojedinci često vrše procene u odnosu na neku *referentnu tačku*. Ostaje da razmotrimo kako motivi poštenja i jednakosti mogu da utiču na referentnu tačku nekog pojedinca. U tom smislu, uvode se pojmovi *korisnosti sticanja* i *korisnosti transakcije* (Thaler R. , 1985, str. 204-207). Kada korisnost transakcije ne bi postojala, korisnost sticanja bi se mogla interpretirati na standardan način: kao razlika između rezervacione cene i cene koju pojedinac plaća.¹⁹ Međutim, Taler želi da uključi u analizu i korisnost transakcije koja predstavlja vrednovanje transakcije kao takve.

Preciznije, neka je dobro koje pojedinac kupuje označeno sa z , cena tog dobra sa p , cena dobra koje potrošač smatra ekvivalentom dobra z sa \bar{p} (svejedno mu je da li poseduje z ili mu je isplaćeno \bar{p}), a referentna (fer) cena dobra z sa p^* . Korisnost sticanja predstavlja funkciju $v(\bar{p}, -p)$, tj. neto korisnost koja nastaje kao rezultat plaćanja cene p da bi se dobilo dobro z (koje je vrednovano po \bar{p}). Korisnost transakcije predstavlja funkciju

18 Za lep pregled radova iz biheviornalne teorije igara koja se bavi problemom pravičnosti kao motiva videti: (Trifunović, 2012, str. 7-20).

19 Namerno kažemo „kada korisnost transakcije ne bi postojala“ jer samo u tom slučaju postoji mogućnost poređenja korisnosti sticanja sa konceptom potrošačevog viška.

$v(-p: -p^*)$, odnosno vrednost koja proističe iz plaćanja cene p kada je referentna cena p^* . Međutim, šta je zapravo referentna cena? Taler smatra da je jedan od najvažnijih faktora koji utiče na referentnu cenu upravo percepcija *fer* cene. Neki pojedinci će se ponašati pošteno čak i u anonimnom okruženju u kome reputacija nema nikakvu ulogu. Neki će biti voljni da se odreknu nekih resursa samo da bi kaznili pojedince koji su se prema njima poneli nepošteno (ovo je i ranije bilo pokazano kroz igru ultimatum). Konačno, postoje pojedinci koji bi se resursa odrekli da bi sproveli kaznu čak i kada je nepošteno ponašanje nije bilo usmereno ka njima, već ka trećem licu.

Rast cene je često prihvatljiv za potrošače ukoliko oni znaju da je uslovljen rastom cene inputa, ali prilično neprihvatljiv ukoliko se duguje tržišnoj moći. Ovo se može ilustrovati primerom rasta cene lopata nakon snežne oluje (The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2017, str. 18). Ukoliko je cena lopata 15 dolara, a nakon oluje radnja podigne cenu na 20 dolara, potrošači mogu odbiti da kupe lopatu upravo zato što smatraju da transakcija nije *fer*. Na taj način korisnost transakcije može da utiče na alociranje dobara na tržištu smanjujući fleksibilnost cena. Umesto da se povećava cena lopata, moguće je da će doći do racionisanja.²⁰ Rigidnost cena se može ogledati i u činjenici da će cene u manjoj meri reagovati na promene tražnje nego na promene u troškovima. Slično, cene će biti fleksibilnije u slučaju rasta nego u slučaju pada troškova. Konačno, snižavanja cena će pre biti označena kao popusti na regularnu cenu nego kao pad regularne cene.

Na kraju, treba dodati da je Taler zajedno sa Kanemanom (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986, str. S290-S292) učestvovao u formulisanju eksperimenta pod nazivom igra diktatora.²¹ U ovoj igri student je trebalo da izvrši raspodelu sume od 20 dolara između sebe i nasumično izabranog kolege. Jedna mogućnost bila je raspodela 18:2 u sopstvenu korist, druga mogućnost je bila jednaka raspodela. Ispostavilo se da je 76% studenata podelila sumu na jednake delove. U drugom delu eksperimenta student se uparuje sa nasumično izabrana dva studenta koji su u prvom delu igre napravili različite izbore.²² Pred studentom stoje dve mogućnosti:

Raspodela 1

5 dolara sebi, 5 dolara studentu koji je u prvoj fazi igre bio fer i delio sumu od 20 dolara na jednake delove, i ništa studentu koji je uzeo 18 dolara u prvom delu igre.

Raspodela 2

6 dolara sebi, ništa studentu koji je bio fer u prvom delu igre i 6 dolara studentu koji je uzeo 18 dolara u prvom delu igre.

20 U jednoj anketi (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986, str. S286-S288) u kojoj je tri metoda alokacije trebalo rangirati po kriterijumu poštenja, kao najpošteniji metod izabrano je čekanje u redu, na drugom mestu je bila lutrija, dok je treće mesto zauzeo sistem aukcije. Izgleda da su ponekad pojedinci spremni da žrtvuju efikasnost zarad drugih ciljeva.

21 Eksperiment je sproveden i za igru ultimatum, ali u ovom kratkom pregledu neće biti reči o ovoj igri. Videti: (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986, str. S288-S290).

22 Postojala je i treća raspodela ukoliko su dva studenta sa kojima se vrši uparivanje napravila iste izbore, ali za poentu koju želimo da iskažemo treća raspodela nije naročito bitna.

Izborom prve raspodele pojedinci potvrđuju da su spremni da se odreknu barem jednog dolara kako bi kaznili nepošteno ponašanje iskazano prema trećim licima.

3.4. Bihevioralne finansije

Ukoliko želite da snimate film o košarci morate pozvati Majkl Džordana, ukoliko želite da snimate dokumentarac o gitaristima verovatno ćete pomenuti ime Džimija Hendriksa, a da je Ričard Taler otac bihevioralnih finansija (uz dobitnika Nobelove nagrade za 2013. godinu Roberta Šilera) potvrđuje i njegovo angažovanje na filmu Opklada veka (*The Big Short*) u kojem zajedno sa pevačicom Selenom Gomez sedi u Kazinu objašnjavajući gledaocima na jednostavan način šta je sintetizovana kolateralizovana dužnička obaveza (*synthetic CDO*) koristeći se primerom čuvene zablude (*hot-hand fallacy*) koja je inicijalno bila vezana za oblast košarke.

Preostaje da u nastavku u vrlo kratkim crtama pomenemo nekoliko doprinosa koji se odnose na oblast bihevioralnih finansija. Talerovo angažovanje u ovoj oblasti moglo bi se grubo podeliti u dve oblasti (The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2017, str. 22-24). Prva se odnosi na uticaj psihologije investitora na cene imovine. Druga se tiče potrage za dokazima kršenja zakona jedne cene na finansijskim tržištima.

Standardna dogma glasi da racionalni trgovci imaju „tačna“ verovanja koja se revidiraju po osnovu Bajesovog pravila u trenutku pristizanja novih informacija. Taler je zajedno sa svojim kolegama, poredeći dobitničke i gubitničke akcije, pokazao da imamo razloga da verujemo da postoji preterana reakcija na nove informacije. Takođe, kao važniji doprinos ističemo bihevioralno tumačenje zagonetke akcijske premije: nalaza da je prosečna razlika prinosa na akcije i trezorske zapise prevelika da bi se mogla objasniti modelima očekivane korisnosti.²³ Naime, pokazuje se da postoje dva faktora koji utiču da pojedinci ne žele da prihvate rizik: veća odbojnost prema gubitku i često revidiranje sopstvenih performansi. Upravo je kombinacija ova dva faktora u stanju da pruži moguće objašnjenje ove zagonetke. Pored toga, Taler je u brojnim radovima pokušavao da pronađe dokaze koji jasnije govore o granicama arbitraže, odnosno kršenju zakona jedne cene.²⁴

4. TALEROVA TEORIJA PODSTICAJA

Jedna od važnih ideja koju Taler zastupa jeste ideja takozvanog „gurkanja“ (eng. *nudge*). Iako je širok dijapazon problema na koji bi se ova ideja mogla primeniti, mi ćemo je ilustrovati jednostavnim primerom iz Talerove knjige (Thaler & Sunstein, 2012, str. 1-14). Karolina je master nutricionista i direktor koji je zadužen za opskrbljivanje škola hranom. Hiljade škola i stotine hiljade dece hrane se u njenim kafeterijama svakog dana. Jedne večeri uz bocu vina, razgovarajući sa svojim prijateljom Adamom koji je konsultant sa

23 Za analizu akcijske premije u Srbiji videti: (Božović, 2015).

24 Za domaću eksperimentalnu studiju o neefikasnosti tržišta nakon naglih i velikih promena u dividendama videti: (Draganac, 2017).

izvrsnim statističkim veštinama, ona dolazi na ideju da sprovede eksperiment u školama kako bi proverila da li aranžman hrane utiče na izbore koji deca prave. Nakon sprovedenog eksperimenta ispostavilo se da se jednostavnom promenom aranžmana hrane može uticati na potrošnju određenih namirnica (promena potrošnje i do 25%). Mala promena u kontekstu u stanju je, dakle, da kod dece kao i odraslih izazove značajne promene u obrascima potrošnje. Tako je pred Karolinom po mišljenju Taler stajalo nekoliko opcija:

1. Aranžirati hranu tako da studenti budu u najboljoj poziciji, imajući u vidu sve okolnosti.
2. Aranžirati hranu nasumično.
3. Pokušati aranžirati hranu tako da deca izaberu istu hranu koja bi i samostalno izabrala.
4. Maksimizirati prodaju artikala za koje su dobavljači spremni da ponude najveći mito.
5. Jednostavno maksimizirati profit.

Opcija 1 je primamljiva, ali zvuči paternalistički. Međutim, alternative su još gore, smatra Taler.

Opcija 2 može delovati fer, principijelno, pa čak i neutralno. Međutim, ako se hrana bude nasumično postavljala u nekim školama deca će jesti zdravo, a drugim neće. Ovo bi možda bilo poželjno kada ne bismo imali znanje o tome da aranžman utiče na prodaju, ali sada kada to znanje imamo možda ćemo poželeti da napravimo drugačiji izbor.

Opcija 3 može delovati kao plemenit pokušaj da se izbegne bilo koja vrsta nametanja. Međutim, ovu opciju je teško implementirati. Ako svaki tip aranžmana utiče na izbor, šta su zapravo prave preferencije dece? Nemoguće je izbeći neki tip aranžmana.

Opcija 4 zvuči jako primamljivo za nekoga ko se nalazi na poziciji direktora, ali Karolina je časna i poštena i ne želi da koristi ovu vrstu moći.

Konačno, opcija 5 ima određenu privlačnost, naročito ukoliko Karolina smatra da je najbolja kafeterija upravo ona koja je u stanju da ostvari najviši profit. Međutim, da li bi Karolina trebalo da prihvati ovu opciju ukoliko bi ona dovela do toga da deca budu manje zdrava?

U primeru koji Taler opisuje otvara se jedno vrlo važno pitanje: može li informacija biti u pravom smislu te reči „čista“? Primerom se nudi i odgovor na to pitanje, a on je negativan. Uzalud su neki autori pokušavali da ulogu reklame razdvoje na „informacionu“ i „ulogu promene preferencija“. Kao što smo davno naučili od Frenka Najta (Knight, 1939, str. 364-365), takvu granicu je nemoguće povući. Iz Talerovog jednostavnog primera jasno je da ne postoji neutralna opcija. Nemoguće je da ne bude primenjen nijedan aranžman, a čim je primenjen neki aranžman on će uticati na naše izbore.

Tako Karolina igra ulogu *arhitekta izbora*. Na njoj je odgovornost da organizuje kontekst u kome ljudi donose odluke (Thaler & Sunstein, 2012, str. 2). Mnogi od nas imaju ovu ulogu, a da nje možda nisu svesni, tvrdi Taler: onaj ko dizajnira izgled i redosled na glasačkim listićima, doktor koji pacijentu treba da predstavi različite opcije u pogledu tret-

mana lečenja, tvorac forme prijavljivanja za penzioni ili plan zdravstvenog osiguranja u nekom preduzeću ili roditelj koji opisuje opcije u pogledu školovanja svom detetu. Imajući u vidu činjenicu da ne postoji nešto što bi se moglo nazvati neutralnim „dizajnom“, Taler zauzima poziciju takozvanog *libertarijanskog paternalizma* za koji tvrdi da ne predstavlja oksimoron, uprkos činjenici da se na prvi pogled kombinuju kontradiktorni koncepti (Thaler & Sunstein, 2003, str. 1160-1167). Libertarijanski paternalisti veruju da bi ljudi trebalo da imaju „slobodu izbora“ (Fridman, 1996, str. 19-25) i da paternalizam na nju ne bi smeo da utiče. Paternalistički aspekt leži u tvrdnji da je legitimno da arhitekta izbora utiču na ponašanje ljudi kako bi učinile njihov život dužim, zdravijim i boljim. Još preciznije, Taler tvrdi da je politika paternalistička utoliko što pokušava da utiče na izbore tako da subjekti koji prave izbor budu u boljem položaju, ali *na osnovu sopstvene procene* (Thaler & Sunstein, 2012, str. 4). U tom smislu, moguće je definisati i Talerov podsticaj kao bilo koji aspekt arhitekture izbora koji menja ponašanje ljudi na predvidiv način ne zabranjujući pritom nijednu od opcija ili značajno menjajući ekonomske podsticaje. Štaviše, da bi intervencija predstavljala „gurkanje“, ona mora biti jednostavna, a trošak njenog izbegavanja mora biti mali. Aranžiranje voća na policama u visini očiju predstavlja primer ovakvih podsticaja, ali to nije slučaj sa zabranom konzumiranja „brze“ hrane (Thaler & Sunstein, 2012, str. 4-5).

5. KRATAK KRITIČKI OSVRT

Vešto je izabran Talerov uvodni primer (Thaler & Sunstein, 2012, str. 1-14) koji ima za cilj da predstavi moćnu ideju libertarijanskog paternalizma. Međutim, iza ove ideje se po mišljenju autora kriju - kako bi to pripadnici austrijske škole sročili – nedovoljno eksplicitne socijalističke, odnosno „inženjerske“ ideje. Podsećamo, Taler smatra da paternalizam ne utiče negativno na slobodu izbora jer se pokušava uticati na izbore pojedinaca tako da oni budu u boljem položaju na osnovu *sopstvenih procena*. Upravo ovde se krije zamka. Da bi se ljudima „gurkanjem“ pomoglo, neophodno je najpre pretpostaviti da smo u stanju da sudimo o tuđim motivima za akciju. Čini se da je u kontekstu ovog pitanja dovoljno podsetiti na nekoliko davno izrečenih stavova Ludviga fon Mizesa (Mises, 1998, str. 18-21). On tvrdi da postoji samo jedna hipoteza sa kojom nauka može da radi, a to je da je svaka akcija nužno racionalna. Pojam racionalne akcije stoga predstavlja pleonazam. Cilj svake akcije sastoji se u zadovoljavanju preferencija onoga koji dela, ali *niko* ne može biti u stanju da sudi o tuđim preferencijama. Mizesovim rečima: „Niko nije kvalifikovan da proglašava šta bi nekog drugog čoveka učinilo srećnijim ili manje nezadovoljnim“ (Mises, 1998, str. 19).²⁵

Istina, Talerov stav bi se donekle mogao braniti postavljajući problem u kontekst instinkt-psihologije. Naime, činjenica je da Taler situacije u kojima je moguće primeniti njegovu teoriju podsticaja ne vidi kao akcije jer najčešće predstavljaju rezultat delovanja *sistema 1*, tj. Kanemanovog sistema brzog mišljenja. One u tom smislu pre predstavljaju suprotnost akciji: „...suprotnost akciji ne predstavlja iracionalno ponašanje, već reaktivan odgovor na nadražaje od strane telesnih organa i instinkti koji se ne mogu kontrolisati voljom osobe o kojoj je reč“ (Mises, 1998, str. 20).²⁶

²⁵ Prevod autora.

²⁶ Prevod autora.

Mizes bi, razume se, smatrao da je ovakva odbrana uzaludna jer čovek u krajnjoj liniji nije biće koje se ne može oduprti impulsima koji zahtevaju najhitnije zadovoljavanje. On je u stanju da racionalizuje svoje ponašanje, te da suzbije svoje instinkte i emocije. On ne predstavlja marionetu svojih apetita. Muškarac ne hvata za ruku i odvodi svaku ženu koja pobudi njegova čula, ne proždire svako parče hrane koje ga mami niti napada svakog čoveka kojeg bi želeo da ubije. Čovek rangira svoje želje. On bira, on dela. Upravo to ga razlikuje od zveri. On je biće koje ima inhibicije, biće koje može da savlada i potisne svoje impulse i želje (Mises, 1998, str. 16). U krajnjoj liniji, za čoveka, živeti predstavlja ishod izbora, to je vrednosni sud (Mises, 1998, str. 19).

Međutim, čak i kada bismo prihvatili liniju odbrane po osnovu instinkt-psihologije, ostaje sporan zaključak koji se iz ovakvog razmišljanja izvodi. Čak i da smo u posedu određenog tipa znanja o čovekovom funkcionisanju koje Taler pretpostavlja, otvara se pitanje kako bi trebalo koristiti ovo znanje? Čini se da smo citirajući Mizesa u prethodnom pasusu skrenuli pažnju da bi problem možda trebalo pogledati iz ugla evolucije.

Hteli bismo ovom prilikom da skrenemo pažnju na još jednu opasnost. Pomenuli smo ranije da bi se ideja libertarijanskog paternalizma mogla tumačiti kao „inženjerska“. Naime, Fridmanova instrumentalistička metodologija jeste moćna, ali nam ne ostavlja mogućnost da se bavimo vrednosnim sudovima. Upravo u kontekstu „teorija se prihvata zato što radi (daje dobra predviđanja)“ opasno je pozivati se na bilo koju vrstu paternalizma, naročito ukoliko se pritom pokušava očuvati ideja o slobodnom izboru. Zato ćemo se na ovom mestu pozvati na stavove Fridriha fon Hajeka, posebno one izrečene u *Kontrarevoluciji nauke*.²⁷

Hajek govori o eksplicitnoj tendenciji primene inženjerskih tehnika na rešavanje društvenih problema. Primena inženjerske tehnike na čitavo društvo zahteva da centralni organ poseduje potpuno znanje o celokupnom društvu koje je istog tipa kao i znanje koje inženjer poseduje u pogledu ograničenog problema kojim se bavi. Zato se centralno planiranje mora zasnivati na pretpostavci da je potpuna koncentracija relevantnog znanja moguća. Otuda se pojavljuje i karakteristika inženjera da imputiraju sopstveni cilj²⁸ drugima, što je naročito opasno ukoliko je prikriveno, kao u slučaju ideje libertarijanskog paternalizma. Inženjeri, stavljajući se u poziciju Bogova, zaboravljaju da oni predstavljaju deo društvenog procesa koji podrazumeva da svi pojedinačni učesnici treba da donose odluke. Uspešno rešenje ne može počivati na autoritetu koji se direktno bavi objektivnim činjenicama, već se mora zasnivati na metodi korišćenja znanja raspoređenog među svim članovima društva, znanja za koje centralni autoritet ne zna u čijem je posedstvu niti zna da li uopšte postoji. Imajući ovo u vidu, celokupno znanje se ne može koristiti tako što će se svesno integrisati u koherentnu celinu, već samo putem nekog mehanizma koji će delegirati određene odluke onima koji ga poseduju, i za tu svrhu, pružiti im informacije o

27 Za pregled skupa eseja objavljenih 1952. godine u knjizi *Kontrarevolucija nauke*, konsultovati autora koji predstavlja autoritet na ovim prostorima u oblasti austrijske teorije: (Stojanović, 2006, str. 167-170).

28 Ovde namerno koristimo jedninu „cilj“ umesto da govorimo o „ciljevima“. U krajnjoj liniji, nauka mora raditi sa nekom vrstom samerljivosti ciljeva, što problem svodi na ostvarivanje jedinstvenog cilja koji se može opisati, recimo, maksimiziranjem neke funkcije (korisnosti, profita, proizvodnje, itd.). O određenim problemima samerljivosti ciljeva u ekonomiji, videti: (Njegovan, 2016).

opštoj situaciji koje će im omogućiti da najbolje iskoriste posebne okolnosti za koje samo oni znaju.²⁹ Upravo na ovaj način funkcionišu „tržišta” (Hajek, 1999, str. 93-94).³⁰

Prethodno izrečenim stavovima trebalo bi pridružiti i stav Keneta Eroua koji se značajno ne razlikuje. U svom predavanju povodom prijema Nobelove nagrade Erou ističe da svaki pojedinac ima želje za koje se očekuje da ih sledi imajući u vidu nametnuta ograničenja. Tačno je da će se u nekom idealnom socijalističkom društvu pojedinci ponašati u skladu sa idejama zajedničkog dobra oko kojih postoji opšta saglasnost. Međutim, zanemarujući činjenicu da je reč o utopiji, Erou ističe da mu se takav koncept nimalo ne dopada jer *zanemaruje činjenicu i vrednost pojedinačne raznolikosti*. Slično, čak ni idealno socijalističko društvo ne može da smanji raznolikost informacija o proizvodnim metodama jednostavno zato što postoji trošak sticanja informacija. Otuda i potreba za koordinacijom, problem kojim se bavi ekonomska teorija još od vremena Adama Smita (Arrow K. J., 1974, str. 254).

Da bismo dali konkretnije tumačenje, vratimo se direktno na Talerov primer direktorke koja se bavi aranžiranjem hrane. Pravi libertarijanac morao bi ponuditi drugačije rešenje od Talerovog. Iako nasumičnost u aranžiranju hrane može na prvi pogled delovati kao jedino moguće rešenje, mi želimo da argumentujemo da rešenje treba potražiti u samoj problematičnoj konstrukciji primera iza kojeg se kriju socijalističke ideje. Podsećamo, u primeru je reč o direktorki koja donosi odluku koja će se ticati stotine hiljada dece. Zašto se izgubila ideja konkurencije? Zar ne bi trebalo da imamo *veliki broj* arhitekti izbora koji konkurišu jedni drugima? Oni bi mogli da se odluče za bilo koju od ponuđenih pet alternativa. Nabitno je koja je alternativa izabrana dokle god je uticaj arhitekta zanemarljivo mali (odnosi se na mali deo od celokupnog skupa dece). Štaviše, imajući u vidu da je reč o igri koja se ponavlja, da li bi trebalo govoriti o evoluciji?

Od nauke se danas očekuje mnogo. Ona je postala naša religija i to ne zato što obećava, ne zato što predstavlja put ka istini, već zato što radi. Zapanjujuće je u kojoj meri je u društvenoj nauci prisutan inženjerski pristup. On nije ograničen samo na ovde pomenutu ideju libertarijanskog paternalizma. Zato se, smatramo, društvene nauke u sve većoj meri moraju okrenuti moralnim pitanjima. „Zbog toga što moralne nauke teže da nam pokažu takve granice našoj svesnoj kontroli, dok progres prirodnih nauka stalno proširuje doseg svesne kontrole, prirodniak se tako često buni protiv učenja moralnih nauka. Naročito ekonomije...Velika lekcija poniznosti kojoj nas nauka uči, da nikada ne možemo biti svemogući ili sveznajući, ista je kao ona svih velikih religija: čovek nije i nikada neće biti bog pred kim se mora pognuti“ (Hajek, 1999, str. 94-97).

6. ZAKLJUČAK

Pisanje ovog članka bilo je za autora poput sakupljanja sa poda mrvica hleba koje odrasli prosipaju dok ga prave i seku. Uprkos kritičkim razmatranjima iz poslednjeg odeljka, ne

²⁹ Za detaljan pregled Hajekove „igre koordinacije“ i ideje spontanog poretka videti: (Stojanović, 2009, str. 91-102).

³⁰ Podsećamo na Hajekove reči: „Mogućnost da ljudi koji žive zajedno miroljubivo egzistiraju i imaju uzajamnu korist, a da pri tome ne moraju da se usaglase oko zajedničkih konkretnih ciljeva, i da su pri tom vezani samo apstraktnim pravilima ponašanja, bilo je najveće otkriće do koga su oni ikada došli.“ (Stojanović, 2009, str. 97)

bi trebalo pomisliti da bi onaj koji sakuplja mrve mogao da iskaže bilo kakvo nezadovoljstvo napravljenim hlebom. To nije bio cilj ovih razmatranja.

Ideje su ono što nas pokreće i otuda njihova ogromna moć. Prikrivanje vrednosnih sudova ispred sebe stavlja jedan ne tako veličanstven cilj jednoulja. Ohrabruje činjenica da su se, do ovog trenutka, svi pokušaji da se ono uspostavi završavali neuspehom. Da li to znači da se treba prepuštiti magiji trenutka, u ovoj veličanstvenoj noći u kojoj budući naraštaji sanjare na krilima vetrova promena? Nažalost, ni suprotne težnje ne pružaju nam utehu. Pa ipak, smenjivanje ideja slobode i višeg cilja u našim srcima predstavlja poslednje utočište nade koja u nama tinja.

Dobitnik Nobelove nagrade za 2002. godinu Danijel Kaneman je 2011. godine objavio knjigu pod imenom *Misliti, brzo i sporo (Thinking, fast and slow)*. Nije bilo potrebno mnogo vremena da se ona prevede na srpski jezik. Sasvim sigurno, ne bi trebalo mnogo da čekamo ni na prevod neke od knjiga iz opusa Ričarda Talera.

LITERATURA

Arrow, K. J. (1974). General Economic Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice. *The American Economic Review*, 64(3), 253-272.

Arrow, K. J. (1986). Rationality of Self and Others in an Economic System. *The Journal of Business*, 59(4, part 2 The Behavioral Foundations of Economic Theory), S385-S399.

Božović, M. (2015). Akcijska premija u Srbiji: drugačija vrsta zagonetke. *Ekonomске ideje i praksa*, 18, 69-90.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-51). New Jersey: Princeton University Press.

Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.

Dhami, S. (2016). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.

Dimitri, N., & van Eijck, J. (2012). Time Discounting and Time Consistency. In J. van Eijck, & R. Verbrugge (Eds.), *Games, Actions and Social Software, LNCS 7010* (pp. 29-39). Amsterdam: Springer.

Draganac, D. (2017). Do Dividend Shock Affect Excess Returns? An experimental Study. *Economic Annals*, 42(214), 45-86.



Fisher, I. (1930). *The theory of interest, as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*. e-book: Liberty Fund, The online library of liberty.

Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40, 351-401.

Fridman, M. (1996). *Sloboda izbora*. Novi Sad: Global book.

Gilboa, I. (2013). *Racionalni izbor*. Zagreb: Mate.

Hajek, F. (1999). *Kontrarevolucija nauke - istraživanja o zloupotrebi razuma*. Podgorica: CID.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986). Fairness and the Assumptions of Economics. *The Journal of Business*, 59(4, part 2), S285-S300.

Kaneman, D. (2015). *Misliti, brzo i sporo*. Smederevo: Heliks.

Knight, F. H. (1939). Imperfect Competition. *Journal of Marketing*, 3(4), 360-366.

Koopmans, T. C. (1960). Stationary Ordinal Utility and Impatience. *Econometrica*, 28(2), 287-309.

Kostić, A. Đ. (2010). *Kognitivna psihologija*. Beograd: Zavod za udžbenike.

Mises, L. (1998). *Human Action - A Treatise on Economics*. Auburn: The Ludwig von Mises Institute.

Njegovan, N. (2016). Ponovo o proporcionalnosti, deljivosti i prinosima na obim. In *Tematski zbornik radova: Ekonomska politika i razvoj*. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.

Proudhon, P.-J. (1840). *Što je vlasništvo? i drugi spisi*. Zagreb: Globus.

Samuelson, P. A. (1937). A Note on Measurement of Utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), 155-161.

Simon, H. A. (1957). *Models of Man - social and rational*. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Simon, H. A. (1978). Rational Decision Making in Business Organizations. *American Economic Review*, 69(4), 493-513.

Stojanović, B. (2006). Fridrih Fon Hajek. *Ekonomska analiza*, 168, 159-174.

Stojanović, B. (2009). *Osnove austrijske teorije*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.

Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.

Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving - How Economics Became Behavioural*. London: Penguin books.

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. (2003). Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron. *The University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159-1202.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2012). *Nudge - Improving decisions about health, wealth and hapiness [Kindle edition]*. Penguin books.

The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. (2017). *Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology*. Stockholm: The Royal Swedish Academy of sciences.

Trifunović, D. (2012). Altruizam i egoizam u bihevorističkoj teoriji igara. *Ekonomске ideje i praksa*, 5, 7-20.

Varijan, H. R. (2014). *Mikroekonomija - moderan pristup*. Beograd: Ekonomski fakultet, Beograd.

Vučković, V. (2004). Daniel Kahneman, Vernon L. Smith. In B. Pelević (Ed.), *Ekonomisti Nobelovci 1990-2003* (pp. 503-507). Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
