

Predavanje „O manipulativnosti psihološke države“ Viktor Ivanković održao je 4. srpnja 2022. godine prigodom proslave Dana Instituta za filozofiju. Tekst koji donosimo u ovoj knjizi značajno je proširena inačica toga predavanja. Time nastavljamo niz u kojemu objavljujemo predavanja naših istaknutih djelatnika kojima svake godine obilježavamo obljetnicu osnutka Instituta za filozofiju, osnovana 27. lipnja 1967. godine. Predstavljajući javnosti postignuća naših djelatnika, želimo nanovo istaknuti važnost filozofije u suvremenom svijetu opterećenom mnogim političkim napetostima i ideološkim sukobima.

Ravnatelj Instituta za filozofiju
Luka Boršić

Izdavač
Institut za filozofiju
Ulica grada Vukovara 54
Zagreb
www.ifzg.hr

Za izdavača
Luka Boršić

Grafička priprema i design
Marin Martinić Jerčić

Tisak
Grafomark d.o.o.

ISBN 978-953-7137-84-7

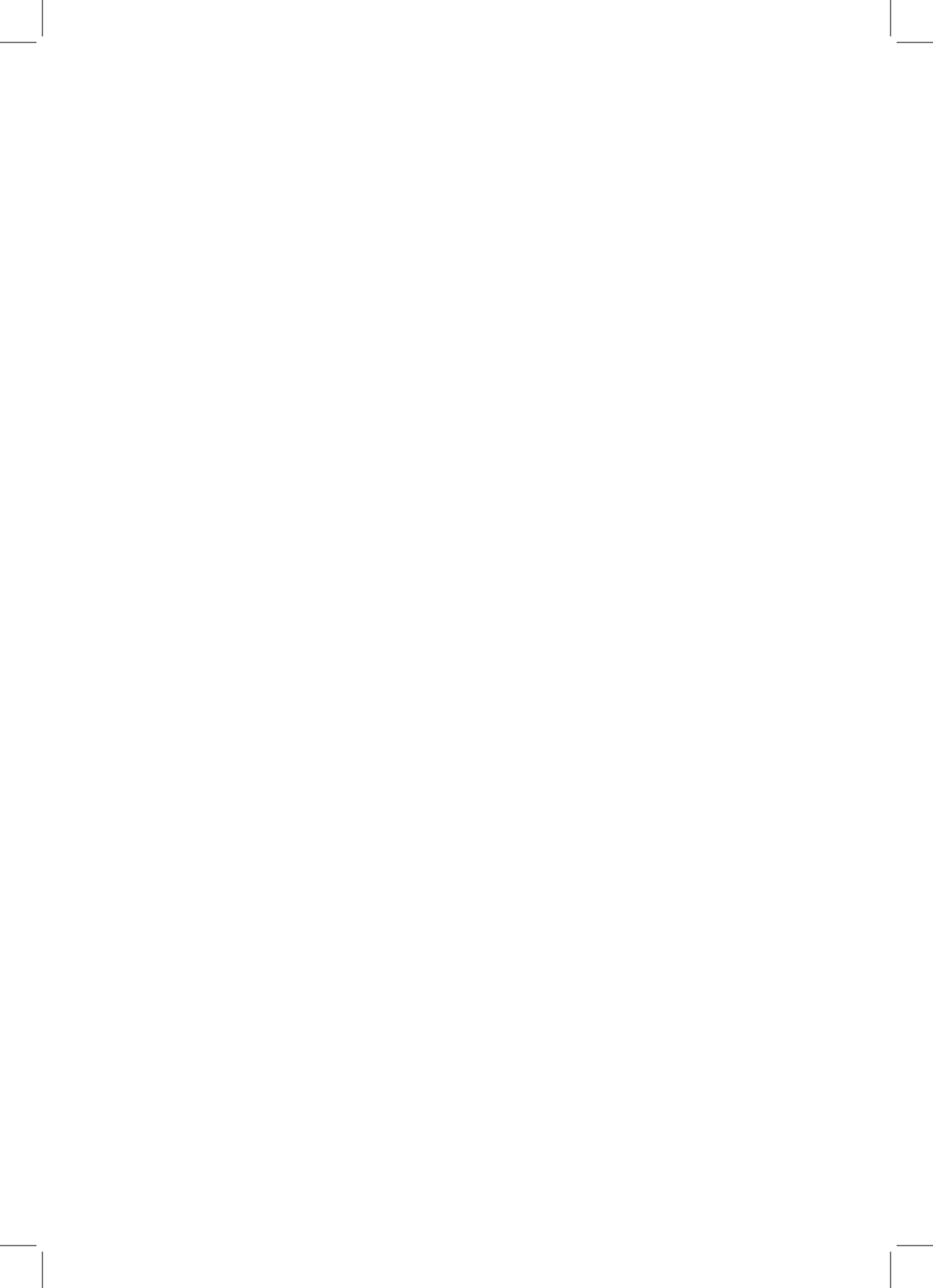
CIP zapis dostupan u računalnom katalogu Nacionalne i sveučilišne
knjižnice u Zagrebu pod brojem 001181709.

VIKTOR IVANKOVIĆ

O manipulativnosti
psihološke države



Zagreb, lipanj 2023.



Sadržaj

Uvod	7
O bihevioralnim utjecajima i libertarijanskom paternalizmu	11
O moralističkom i antimoralističkom shvaćanju manipulacije	18
O tipovima manipulativnog utjecanja	21
O moralnim ograničenjima <i>nudge</i> tehnika	26
O kvarenju izborâ i ugrožavanju osobne autonomije	34
O manipulativnosti kao karakternoj osobini, poštovanju i državnom uplitanju	40
O nekim dodatnim razmatranjima	50
Zaključak	54
Literatura	55



Uvod

Dva su desetljeća prošla otkako su bihevioralni ekonomist Richard Thaler i pravni stručnjak Cass Sunstein prvi put akademskom svijetu, u svom članku „Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron“ (2003), predstavili pojam *nudge* tehnike. *Nudge* tehnika oblik je intervencije u ljudsko ponašanje koji se temelji na dvama jednostavnim zapažanjima: prvom, da je ljudsko odlučivanje ponekad na vrlo predvidljiv način pogrešivo, u smislu da često ne doprinosi ciljevima koje su si ti ljudski odlučitelji zacrtali, te drugom, da donošenju loših odluka doprinose fizičke i informacijske okolnosti u kojima se ti odlučitelji nalaze, poput formulacije nekog pitanja koje nam je postavljeno ili teksta ugovora koji razmatramo potpisati, ili pak fizičkog okruženja u kojem vozimo, kupujemo ili interagiramo s drugim osobama (Blumenthal-Barby 2013: 178). Takva se zapažanja temelje na bogatom i još uvijek rapidno rastućem fondu otkrića u kognitivnoj znanosti te socijalnoj i bihevioralnoj psihologiji o tzv. kognitivnim heuristikama, psihološkim pravilnostima brzog rasuđivanja koje možemo zahvaliti našem evolucijskom nasljeđu. Prvo zapažanje pokazuje da heuristike gdjekad pogrešno „okidaju“ i uzrokuju loše odlučivanje te po osobu štetno ponašanje, a drugo da nji-

hovo pogrešno okidanje lako možemo anticipirati s obzirom na specifične okolinske podražaje.¹

Predlaganjem *nudge* tehnika, Thaler i Sunstein pokušali su pokazati da je takvo pogrešivo ponašanje, posebno u važnim domenama osobne dobrobiti poput zdravlja i financija, moguće svesti na minimum tek malim intervencijama u okruženje u kojem odlučitelji donose odluke. Osim ogromne pozornosti koju je ova ideja privukla u akademskim krugovima, pojavila se i na malim vratima javnih politika, da bi 2008. godine, s izlaskom Thalerova i Sunsteinova bestsellera *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (prevedena na hrvatski 2009. godine u nakladi izdavačke kuće *Planetopija*), nastupila kao „jedna od najvrućih ideja u [tadašnjim] raspravama o javnim politikama“ (Hausman i Welch 2010: 123) i kao paradigmataska preinaka u dizajniranju regulacija. Thaler i Sunstein tako će je barem plasirati u toj i svojim mnogobrojnim kasnijim publikacijama, kao mjeru koju mogu prihvatiti obje strane političkog spektra: ljevica, jer se radi o efektivnoj regulaciji koja pomaže dobrobiti ranjivih, te desnica, jer se radi o regulaciji koja se ne temelji na prisili.² Plasman tih biheioralnih intervencija u javne politike zasigurno je u njihovu revolucionarnost uvjerio mnoge državne aparate, koji su u njima ujedno vidjeli mjeru za smanjenje administrativnih troškova u jeku svjetske financijske krize.

¹ Za popis mnogobrojnih kognitivnih heuristika i pristranosti vidi Gilovich et al. (2002), a za elaboraciju dvosustavne teorije o brzom i sporom rasuđivanju na koje se oslanja *nudge* teorija vidi Kahneman (2013).

² Možda su upravo zbog pokušaja približavanja i ljevici i desnici bili suočeni s kritikama s objiju strana političkog spektra. Ljevica im je prigovarala da je njihova inovacija oblik antiregulacijske politike, pri čemu je Bernie Sanders optužio Sunsteina da time pomaže velikim bankama. Tome je zasigurno pridonijela i percepcija da su biheioralne mjere koje su Thaler i Sunstein predlagali pomogle državama u općoj politici štednje uslijed financijske krize. Na desnici, konzervativni komentator Glenn Beck kritizirao je biheioralne mjere zbog njihove tajnovitosti i Sunsteina proglasio „najopasnijim čovjekom u Americi“ (Sunstein 2013: 26–31).

Sunstein je tako nedugo nakon izlaska knjige angažiran u administraciji tadašnjeg američkog predsjednika Baracka Obame, u sklopu Ureda za informacijske i regulacijske poslove (*Office of Information and Regulatory Affairs*) i tijekom mandata (2009.–2012.) kroz ruke mu je prošlo preko dvije tisuće pravilnika federalnih agencija (Sunstein 2013: 9–10). Paradigmatska preinaka javnih politika uskoro je naišla na plodno tlo i u Ujedinjenom Kraljevstvu za mandata Gordona Browna, čija je vlada 2010. godine pokrenula Tim za biheviornalne uvide (*Behavioural Insights Team*), ured čija je svrha bila istraživati kako se biheviornalni uvidi mogu koristiti za ispunjavanje poreznih obveza, povećanje izborne izlaznosti, smanjenje energetske potrošnje i pospješivanje politike ekološke održivosti. Uredi specijalizirani za biheviornalne javne politike uskoro su osvanuli i u Australiji, Kanadi, Nizozemskoj, Njemačkoj, Republici Koreji i Danskoj, a trend su u stopu slijedile i međunarodne organizacije poput UN-a i OECD-a. Danas, 15 godina nakon objavljivanja Thalerove i Sunsteinove knjige, bilo bi lakše navesti koje zapadne države još uvijek *nemaju* svoje biheviornalne jedinice negoli koje ih imaju, a neki akademski stručnjaci i politički komentatori ustvrdili su da živimo u „*nudge* svijetu“ (Waldron 2014) i pod okriljem „psihološke države“ (Jones et al. 2013).

Thalerove i Sunsteinove biheviornalne tehnike potaknule su mnoge etičke rasprave. Tako se primjerice *nudge* tehnikama često prigovara da „djelotvorno umanjuju autonomiju pojedinca za odlučivanje“ (Rebonato 2014: 371), i to ništa manje, a potencijalno i više, negoli vladina sredstva prisile, posebno uzevši u obzir njihovu tajnovitost (Hausman i Welch 2010: 130). Prigovara im se i da nameću pojedincima vrijednosti onih koji na njih utječu (White 2013), da ne tretiraju pojedince kao racionalne djelatnike (Rozeboom 2020), da nije očito da čuvaju slobodu kako se često navodi pri njihovom opravdanju (Grill 2014: 147) i da ih je teško

uklopiti u okvir demokratskog upravljanja u liberalnim državama (Farrell 2017).³ U ovom radu pozabavit ću se jednim od središnjih prigovora *nudge* tehnikama: da su manipulativne. Kao što ćemo vidjeti, ovom se problematikom već bavila nekolicina autora (Wilkinson 2013; Nys i Engelen 2017; Noggle 2018; Dowding i Oprea, neobjavljeni rukopis), ali ti doprinosi nisu iscrpili problematiku u barem dva smisla. Prvi je taj da nijedan od navedenih doprinosa ne uspostavlja obuhvatniju vezu između rasprave o manipulativnosti *nudge* tehnika i općenitije filozofske rasprave o pojmu i moralnosti manipulacije. Pokazat će se ne samo da bi teoretičari manipulacije vjerojatno ili u potpunosti zaniijekali manipulativnost *nudge* tehnika ili barem dopustili njihovo korištenje, već i da su *nudge* tehnike zanimljiv slučaj sive zone, koji predstavlja svojevrsan izazov teoretičarima manipulacije. Drugo pitanje koje tekstovi o manipulaciji nisu raspravili jest i znači li prihvaćanje bihevioralne paradigme ujedno i prihvaćanje manipulativnosti psihološke države. Prihvaćamo li time da država zauzme neprikladan moralni stav prema svojim građanima, stav prema kojem se građani smatraju nesposobnima djelovati u skladu s razlozima? Budući da bismo manipulativnost, shvaćenu kao sklonost manipulaciji, zasigurno osudili kao karakternu osobinu u sferi međuljudskih odnosa, ne bismo li isto trebali učiniti u odnosu države prema njezinim građanima?

U sljedećem odjeljku detaljnije ću predstaviti *nudge* tehnike, njihov teorijsko-empirijski okvir i moralnu poziciju iz koje ih zagovaraju njihovi izumitelji, Thaler i Sunstein. Nakon toga ću ukazati na razlike između moralističkog i antimoralističkog pristupa manipulaciji. Potom ću pokušati podijeliti različite manipulativne utjecaje prema tipovima, pa zatim objasniti kako se u te podjele uklapaju *nudge* tehnike, s obzirom na moralna ograničenja uz koja se zagovaraju. Sljedeća dva odjeljka predstavljaju izazove za

³ Ovaj popis prigovora nikako nije konačan.

nudge tehnike – „kvare“ li one ljudsko odlučivanje i jesu li izraz nepoštovanja ako ih država koristi na svojim građanima. Prije zaključka, pozabavit ću se nekim završnim razmatranjima.

O bihevioralnim utjecajima i libertarijanskom paternalizmu

Za početak, nekoliko riječi o terminologiji. Riječ *nudge* u hrvatskom je prijevodu Thalerove i Sunsteinove knjige prevoditeljica Suzana Keleković prevela kao *poticaj*. To je rješenje neprikladno imajući u vidu narav utjecaja i tipova državne regulacije od kojih se *nudge* želi jasno razlikovati. Naime, prema izvornoj definiciji *nudge* tehnike Thaler i Sunsteina, *nudge* je „bilo koji aspekt arhitekture izbora koji mijenja ponašanje ljudi na predvidljiv način, a da im pritom ne blokira druge opcije ili ne mijenja značajno ekonomske poticaje [od eng. *incentive*]“ (2008: 6, moj prijevod). Tipični primjeri takvih tehnika u literaturi su postavljanje zdrave hrane u kantinama na istaknuta mjesta u odnosu na nezdravu, standardiziranje afirmativne polazne opcije kod doniranja organa ili kod izdvajanja novca za mirovinu ako se osoba ne izjasni drugačije. U oba slučaja, pojedince se blago i suptilno *gura* prema opcijama za koje se smatra da su dobre za njih, ali ne na način na koji nas u razgovornom jeziku asocira riječ „poticaj“. Pozitivni ili negativni poticaji češće će nas asocirati na tzv. metode „mrkve i batine“ i na englesku riječ *incentive*. Pozitivni poticaji otvoreno nude nagradu osobama koje se odlučuju za neka ponašanja, poput poreznih olakšica za tvrtke koje novac doniraju u dobrotvorne svrhe, a negativni poticaji, poput kaznenih zakona, otvoreno prijetе negativnim posljedicama. *Nudge* tehnike, kao što vidimo u gore navedenim primjerima, ne obraćaju se moralnim djelatnicima, već ih suptilno usmjeravaju bez njihove privole, pa katkad i bez njihovog znanja. U jednom ranije objavljenom članku (Ivanković,