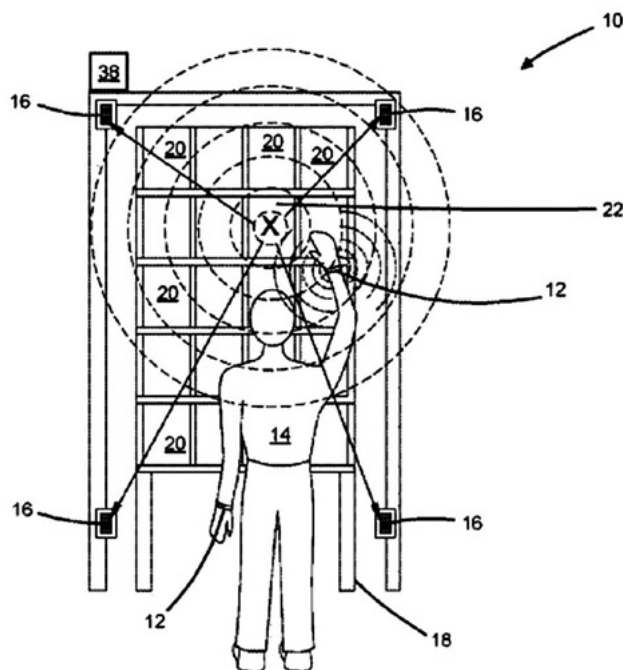


Στο editorial του προηγούμενου τεύχους κάναμε μια συνοπτική αναφορά στην ανάδυση των συμπεριφορικών οικονομικών, ως ηγεμονικό πόλο στη χάραξη τεχνολογιών διακυβέρνησης για τον 21ο αιώνα. Ο R.H.Thaler και ο C.R.Sustein, δύο από τους βασικούς εισηγητές των συμπεριφορικών οικονομικών, δημοσίευσαν το 2008 το περίφημο στους κύκλους τους *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. Εκεί ξεκινούσαν από μια εκ βάθρων αναθεώρηση της θεωρίας των κλασικών οικονομικών και, ειδικότερα, του δόγματος του ωφελιμισμού, βάσει του οποίου η οικονομική δραστηριότητα των ανθρώπων τεκμαίρεται ότι ενεργείται με βάση την εξασφάλιση του προσωπικού οικονομικού οφέλους τους. Επικεντρώνοντας στις οικονομικές επιλογές των ανθρώπων, διαπίστωσαν ότι αυτές συχνά αποκλίνουν από το δόγμα, ότι τα υποκείμενα που ασκούν οικονομική δραστηριότητα ενίοτε λαμβάνουν αποφάσεις που καταλήγουν να είναι κόντρα στα συμφέροντά τους κι ότι ο *homo economicus* χρειάζεται αναθεώρηση. Ως εκ τούτου, είπαν πως η ανθρώπινη οικονομική συμπεριφορά πρέπει να βελτιωθεί και ότι η αρχιτεκτονική της λήψης των αποφάσεων απαιτεί μια από τα πάνω κεντρική παρέμβαση. Ο τρόπος για να γίνει αυτό, είπαν, είναι η εφαρμογή «συμπεριφορικών τρικ»: κάποιων τεχνικών που επικοινωνούν άμεσα με το ασυνείδητο ή καλύτερα με την γρήγορη ή την αυτόματη σκέψη, όπως θα υποστήριζε ο επίσης γνωστός νομπελίστας συμπεριφορστής Daniel Kahneman.

Η τεχνολογία διακυβέρνησης που προκύπτει από αυτό το επιστημονικό περιβάλλον των συμπεριφορικών οικονομικών ονομάζεται *Ελευθεριακός Πατερναλισμός*. Οι εισηγητές του υποστηρίζουν πως μπορούμε να κατευθύνουμε τους ανθρώπους να *πράττουν προς το συμφέρον τους*, χωρίς να τους στερούμε την *ελευθερία της επιλογής*. Οι κυβερνήσεις και οι εταιρίες δεν αρκεί να προτείνουν σωστές και ηθικές επιλογές για το προσωπικό και το συλλογικό καλό πρέπει να εντοπίσουν τη βασιλική οδό που κατευθύνει τους «νόμους» που διέπουν τη συμπεριφορά. Γι' αυτό και έπρεπε να φτάσουν σε μεγαλύτερο βάθος από εκεί που βρισκόταν η επιστήμη της προπαγάνδας και στη συνέχεια αυτή του marketing. Ένα παράδειγμα μιας τέτοιας απόπειρας είναι η εισαγωγή συγκεκριμένων επιλογών *tips* στις POS που είχαν ενσωματωμένα τα ταξί της Νέας Υόρκης. Μετά την πληρωμή του κομίστρου, το pos εμφάνιζε αυτόματα προτεινόμενα ποσά για *tip*, ώστε ο πελάτης να μην χρειάζεται να αποφασίσει μόνος του το ποσό του φιλοδωρήματος που θα καταβάλει. Με τη *New York Times* να σημειώνει πως μετά από την εισαγωγή της εφαρμογής, τα *tips* αυξήθηκαν κατά 12%!

Ας στραφούμε όμως στη μεγάλη κλίμακα καθώς το παραπάνω συμπεριφορικό τρικ μοιάζει κάπως τετριμμένο: ο ψεκασμένος - όσο και εμείς - πρόεδρος του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ, A. Swaab, υποστήριξε στο περιθωριακό βιβλίο του *Great Reset*, πως η άμεση λήψη οριζόντιων μέτρων όπως οι καραντίνες ήταν αναγκαία προκειμένου να μην



let us go wild!

ενάντια στην
μηχανική αγωγή

αποδιοργανωθεί η ζήτηση των εμπορευμάτων. Και στις δύο περιπτώσεις βλέπουμε πως ο *homo economicus* αποκαθλώνεται και στη θέση του εμφανίζεται ένας ορθολογικός δράστης που πρέπει να κατευθυνθεί σε συγκεκριμένες «σωστές» αποφάσεις.

Ας δούμε όμως τον Ελευθεριακό Πατερναλισμό σε μεγαλύτερο βάθος. Θα τον εντοπίσουμε στο εργαστήριο που κυοφορεί ολόκληρη την κοινωνική δυναμική: την παραγωγή. Το 2018, η Amazon κατάφερε - ξανά! - να μετατρέψει την επινοητικότητα των επιστημόνων σε παραγωγική ισχύ: πατένταρε και εισήγαγε στα χέρια των εργαζομένων στις αποθήκες της ένα περικάρπιο, το οποίο καθώς είναι δικτυωμένο με τα μεγάλα δεδομένα της αποθήκης, παράγει δονήσεις υποδεικνύοντας στους αποθηκάρχους την ακριβή θέση του ζητούμενου εμπορεύματος. Όσο το χέρι πλησιάζει, τόσο η δόνηση αυξάνεται. Η δόνηση δημιουργεί μια έντονη σωματική εμπειρία: τα χέρια και τα μάτια συντονίζονται με μεγαλύτερη ταχύτητα αυξάνοντας την ταχύτητα με την οποία ο/η εργάτης/τρια βρίσκει το εμπόρευμα.

Αυτός ο βίαιος συντονισμός συνδυάζεται προφανώς κι από μια μικρή ενόχληση: όσο πιο γρήγορα το βρίσκεις, τόσο πιο γρήγορα απαλλάσσεται από την ενοχλητική δόνηση. Με τον τρόπο αυτό η προσαρμογή ολόκληρου του εργαζόμενου σώματος στην ηθική της παραγωγικότητας σημαίνει την απαλλαγή από τον πόνο. Τέλος, η δόνηση ορίζει και τη σωστή διαδρομή: σου λέει πώς να κινηθείς στην αποθήκη, από ποια πλευρά θα στρέψεις τα βήματά σου, σε ποιο ύψος βρίσκεται κρυμμένη η παλέτα κι από που πρέπει να αρχίζεις να ψαχουλεύεις τα παλετόραφα. Το περικάρπιο είναι ένας επιστάτης προσαρμοσμένος στο χέρι σου. Η συμπεριφορά είναι κι εδώ το στοίχημα! Ο/Η εργάτης/τρια γίνεται αντιληπτός/ή σαν μια σκεπτόμενη ενσώματη οντότητα που πρέπει να υιοθετεί την ορθή συμπεριφορά παρότι διαρκώς τείνει να παρεκκλίνει από αυτή.

Το περικάρπιο της amazon είναι αποκρυσταλλωμένη ιδεολογία. Μας αποκαλύπτει με απόλυτη σαφήνεια τους λόγους για τους οποίους τα αφεντικά μας έχουν στοχεύσει εδώ και δύο δεκαετίες τη συμπεριφορά μας. Η πειθώ δεν λειτουργεί από μόνη της. Οι απολογητές της χρησιμότητας και της ορθολογικότητας του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής δείχνουν απλοί, γυμνοί προπαγανδιστές. Τα αφεντικά αντικαθιστούν την επίδραση στο ασυνείδητο μέσω της εκπαίδευσης ή της προπαγάνδας με την τεχνολογία που προκαλεί την ορθή συμπεριφορά. Το σκούνημα (*nudging*) αντικαθιστά την επιρροή και την ηγεμονία. Η τεχνολογία αντικαθιστά τη τέχνη του λόγου. Με τον έναν ή τον άλλο τρόπο, το πρόβλημα προς επίλυση είναι κοινό: η εργατική τάξη στο εργοστάσιο και στη μητρόπολη συμπεριφέρεται παράτυπα. Αρνείται να προσαρμόσει το σώμα και το μυαλό της στις προσταγές της παραγωγικότητας. Τα *nudges* των αφεντικών είναι προκλήσεις, είναι προκλήσεις που πρέπει να αρχίσουν να μας προκαλούν.