

Δίκαιο, Οικονομία, Συμπεριφορά

Εφαρμογές στο Πεδίο της Ενέργειας

Γεώργιος Δημητρόπουλος, LL.M. (Yale), LL.M. (Heidelberg) Dr. iur. (Heidelberg)

Senior Research Fellow, Max Planck Institute Luxembourg

<http://www.mpi.lu/the-institute/senior-research-fellows/georgios-dimitropoulos/>

Πέμπτη 17 Δεκεμβρίου 2015, ώρα 17:00,
Νομική Βιβλιοθήκη, Αίθουσα «Ευρώπη», Μαυρομιχάλη 23, Αθήνα

I. Γενικά περί Συμπεριφορικού Δικαίου & Οικονομικών

Η οικονομική ανάλυση του δικαίου αποτελεί σήμερα επικρατούσα τάση στις νομικές αναλύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, με αυξανόμενη επιρροή και στην Ευρώπη. Είναι όμως αυτό το διεπιστημονικό άνοιγμα του δικαίου στα οικονομικά αρκετό; Υπάρχει συγκεκριμένος λόγος για το μονομερές άνοιγμα του δικαίου σε μία επιστήμη; Το Συμπεριφορικό Δίκαιο και Οικονομικά (ΣΔΟ – *Behavioral Law & Economics*) έρχεται να αμφισβητήσει αυτή την πρωτοκαθεδρία των οικονομικών στο Δίκαιο. Το ΣΔΟ βασίζεται στην επιστήμη των συμπεριφορικών οικονομικών (*behavioral economics*), τα οποία αμφισβητούν το μοντέλο της ορθολογικής επιλογής (*rational choice theory*) στα οικονομικά.

Η επιστήμη των συμπεριφορικών οικονομικών αντιλήφθηκε την ανάγκη για την μελέτη της ψυχολογίας για την κατανόηση της συμπεριφοράς του ανθρώπου εντός και εκτός πλαισίου αγοράς και έχει αρχίσει να έχει ιδιαίτερα μεγάλη επιρροή και στο δίκαιο. Το ΣΔΟ είναι μία προσπάθεια χρήσης των εργαλείων των συμπεριφορικών οικονομικών και της γνωστικής ψυχολογίας στο δίκαιο. Έτσι, η μελέτη του δικαίου παύει να περιορίζεται στον κανόνα δικαίου και αναζητά την κατανόηση της συμπεριφοράς του ατόμου (πολίτη/καταναλωτή) στην αλληλεπίδρασή του με τον κανόνα δικαίου. Για την κατανόηση της συμπεριφοράς, καθίσταται απαραίτητη η μελέτη του πώς οι άνθρωποι πράγματι σκέφτονται. Η τετράδα Δίκαιο-Οικονομία-Ψυχολογία-Συμπεριφορά είναι επομένως άρρηκτα συνδεδεμένη.

Μία από τις πιο πρόσφατες εξελίξεις στο πεδίο του ρυθμιστικού δικαίου είναι οι «Μονάδες Ώθησης» (*Nudge Units*) που εξαπλώνονται σε διάφορες έννομες τάξεις ανά τον κόσμο. Η εξάπλωση των μονάδων αυτών βασίζεται στην διάδοση «συμπεριφορικών δημόσιων πολιτικών» (*behavioral public policies*) σε όλο τον κόσμο. Συμπεριφορική δημόσια πολιτική είναι μία δημόσια πολιτική η οποία εδράζεται στην ενημέρωση του δικαίου από την (κυρίως γνωστική, αλλά και κοινωνική) ψυχολογία. Το νέο «συμπεριφορικό δημόσιο δίκαιο» χρησιμοποιεί ως κύριο μέσο παρέμβασης στην κοινωνία τις «ωθήσεις» (*nudges*) αντί για τα παραδοσιακά ιεραρχικά μέτρα παρέμβασης, ή τα ακόμη νεότερου τύπου κίνητρα στην αγορά.

Η ώθηση είναι μία πιο ήπια μορφή παρέμβασης από τα παραδοσιακά εργαλεία του δημοσίου δικαίου, η οποία αποσκοπεί στο να καθοδηγήσει τους πολίτες σε μία συγκεκριμένη ρυθμιστική κατεύθυνση χωρίς να τους εξαναγκάζει σε συγκεκριμένη συμπεριφορά. Επίσης, δεν θα πρέπει να επέρχεται κάποια ουσιαστική μεταβολή των οικονομικών κινήτρων για να μπορεί να γίνεται λόγος για ώθηση. Χαρακτηριστικά παραδείγματα ώθησης αποτελούν η μεταβολή του εξ ορισμού κανόνα (*default rule*) στο πεδίο της μεταμόσχευσης οργάνων των πολιτών από «μη δότες» σε «δότες» και στο πεδίο της εξοικονόμησης ενέργειας η μεταβολή του κανόνα χρήσης «μη πράσινων» σε «πράσινες» ενεργειακές πηγές. Στην Ελλάδα, για παράδειγμα, έχει μεταβληθεί ο εξ ορισμού κανόνας αναφορικά με τους δότες οργάνων.

Για την προώθηση πολιτικών «ωθήσεων» έχουν εξαπλωθεί ανά τον κόσμο Μονάδες Ώθησης οι οποίες βασίζονται στις ρυθμιστικές παρεμβάσεις στους κανόνες της γνωστικής και κοινωνικής ψυχολογίας. Ως χαρακτηριστικά παραδείγματα θα πρέπει να αναφερθούν το *Behavioural Insights Team* στο Ηνωμένο Βασίλειο και το *White House Social and Behavioral Sciences Team* στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Η τυπολογία των Μονάδων Ώθησης στο πρώιμο αυτό στάδιο ανάπτυξής τους βασίζεται στα κριτήρια του ρόλου, του επιπέδου και της εξουσίας των μονάδων αυτών:

- *Αγγλοσαξονικό μοντέλο:* Το αγγλοσαξονικό μοντέλο προτιμά δομές εξειδικευμένες και συγκεντρωτικές με ευρείες εξουσίες και άμεση πρόσβαση στους πολίτες και στην υπόλοιπη διοίκηση. Το αγγλοσαξονικό μοντέλο εμφανίζεται στο Ηνωμένο Βασίλειο, στις ΗΠΑ, στην Αυστραλία και στη Σιγκαπούρη.
- *Σκανδιναβικό μοντέλο:* Αντίθετα, το σκανδιναβικό μοντέλο ευνοεί δομές εξειδικευμένες μεν, μη συγκεντρωτικές δε, με διάχυση των εξουσιών στο επίπεδο της αποκεντρωμένης διοίκησης, και με συνεργασία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα. Αυτό οδηγεί αναγκαστικά στη μείωση των εξουσιών αυτών των μονάδων ώθησης. Το σκανδιναβικό μοντέλο υπάρχει σήμερα στη Δανία, όπου και πρωτοεμφανίστηκε, στη Νορβηγία και τη Σουηδία.
- *Γαλλικό μοντέλο:* Το γαλλικό μοντέλο είναι ένα συνδυασμός του πρώτου και του δεύτερου μοντέλου, με δομή συγκεντρωτική μεν σε μια αρχή εντός υπουργικών δομών, όχι όμως εξειδικευμένη στα θέματα γνωστικής ψυχολογίας και ρύθμισης. Η δομή αυτή όμως του εξασφαλίζει αρκετά ευρείες εξουσίες παρέμβασης για την προώθηση των σχετικών πολιτικών. Η ανάγκη εξειδικευμένης γνώσης για τον σχεδιασμό των συμπεριφορικών παρεμβάσεων καλύπτεται από την συνεργασία της κεντρικής αρχής με ιδιώτες που διαθέτουν την αντίστοιχη γνώση.

II. Περιεχόμενο Σεμιναρίου

Α' Μέρος: Συζήτηση των βασικών εννοιών του ΣΔΟ: γνωστικές προκαταλήψεις (*cognitive biases*) και *bounded rationality*, *bounded willpower*, *bounded self-interest*. Ποιές είναι οι διαφορές μεταξύ παραδοσιακού δικαίου και οικονομίας και ΣΔΟ; Το ΣΔΟ βασίζεται σε πειράματα που διεξάγονται κατά βάση σε εργαστήρια. Είναι η μεθοδολογία αυτή επαρκής για να παράξει αποτελέσματα με κανονιστική αξία για το δίκαιο; Η ανάλυση θα βασιστεί στους εξής τρεις άξονες: (α) αναγνώριση των γνωστικών προκαταλήψεων – (β) κατάλληλο εργαλείο για την αντιμετώπιση των γνωστικών προκαταλήψεων – (γ) κατεύθυνση της ρυθμιστικής απάντησης.

Β' Μέρος: Ποιές είναι οι συνέπειες της αναγνώρισης των γνωστικών προκαταλήψεων για τον ρυθμιστή; Θα πρέπει ο ρυθμιστής (νομοθέτης, διοίκηση) να λαμβάνει υπόψη τις γνωστικές προκαταλήψεις κατά την θέσπιση κανόνων δικαίου; Τα τελευταία χρόνια έχουν πολλαπλασιαστεί οι ρυθμιστικές αρχές για την εφαρμογή των αποτελεσμάτων των συμπεριφορικών οικονομικών και της γνωστικής ψυχολογίας στην πράξη σε πολλές χώρες του κόσμου. Πρωτοπόροι στην διαδικασία αυτή είναι οι αγγλοσαξονικές και οι σκανδιναβικές χώρες. Για ποιό λόγο συμβαίνει αυτό; Θα έπρεπε στην Ελλάδα να υπάρχει αντίστοιχη μονάδα ώθησης; Εάν ναι, ποιο μοντέλο θα ήταν καταλληλότερο; Το Ευρωπαϊκό και Διεθνές Δίκαιο επίσης χρησιμοποιεί τα λογικά και ρυθμιστικά εργαλεία του ΣΔΟ. Το τέλος του σεμιναρίου θα αφιερωθεί στις διακρατικές και διεθνείς διαστάσεις του ΣΔΟ.

Ενδεικτική βιβλιογραφία:

- Christine Jolls, Behavioral Law and Economics, in: Peter Diamond and Hannu Vartiainen (eds.), Behavioral Economics and Its Applications, Princeton 2007, pp. 115-145
- Ian Ayres, Comment, in: Peter Diamond and Hannu Vartiainen (eds.): Behavioral Economics and Its Applications, Princeton, 2007, pp. 145-148
- Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, New Haven and London 2008, Introduction, pp. 1-14.
- Wright D. Joshua and Ginsburg Douglas, Behavioral Law and Economics: Its Origins, Fatal Flaws, And Implications For Liberty, 106(3) Northwestern University Law Review 1033 (2012)
- Cass R. Sunstein, The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism, 122 Yale Law Journal 1826 (2013)
- Omri Ben-Shahar and Carl E. Schneider, More Than You Wanted to Know: The Failure of Mandated Disclosure, Princeton and Oxford 2014, pp. 178-180
- Ryan Bubbs and Richard H. Pildes, How Behavioral Economics Trims Its Sails And Why, 127 Harvard Law Review 1593 (2014)
- Jeff King: Why not Nudge?, Verfblog 2015, available at <http://www.verfassungsblog.de/en/not-nudge/#.Vi0ob0tgNuY>
- Georgios Dimitropoulos, Path Dependencies of Nudging, And How to Overcome Them, Verfblog 2015, available at <http://www.verfassungsblog.de/en/pathdependencies-of-nudging-and-how-to-overcome-them/>