

Prof. dr habil. Marek Zirk-Sadowski

Katedra Teorii i Filozofii Prawa

Wydział Prawa i Administracji UŁ



Łódź, 30 grudnia 2025 r.

Ocena rozprawy doktorskiej mgr Marii Pawińskiej pt. „Nudge as an instrument of legal regulations”, ss. 275

1. Przedmiot pracy jest istotny z punktu widzenia teorii i filozofii prawa. Już sam tytuł wskazuje, że zadaniem Doktorantki stało się wykorzystanie kategorii ekonomii behawioralnej do badań prawa z punktu widzenia tzw. podejścia ekonomicznego. Tytuł pracy (*the nudge* „szturchaniec”) w ekonomii behawioralnej jest jednym z najważniejszych i najbardziej praktycznych pojęć tej dziedziny.

2. Początki przenikania ekonomii behawioralnej do teorii prawa zaczęły się od końca lat 70-80 ubiegłego wieku. W latach 70-80 pojawiły się pierwsze koncepcyjne napięcia między klasycznym „law and economics” (racjonalny aktor) a empirycznymi wynikami psychologii decyzyjnej. Prace Kahnemana i Tversky’ego stopniowo zwracały uwagę uczonych prawa. Kluczowy okazał się artykuł: C. Jolls, C. Sunstein i R. Thaler, „A Behavioral Approach to Law and Economics” (1998). Uznawany jest za formalne narodziny „behavioral law and economics”. Od roku 2000 obserwowano rozwój literatury stosującej heurystykę behawioralnej do analizy regulacji prawnych, odpowiedzialności, ochrony konsumenta i prawa karnego. Z czasem pojawiły się jednostki naukowe badające efekty behawioralne (np. brytyjski BIT 2010), co przeniosło idee ekonomii behawioralnej do teorii i praktyki tworzenia prawa.

3. W ocenianej pracy Autorka trafnie zarysowuje koncepcję tak zarysowanej gałęzi nauki ekonomii. Przypomina, że autorzy książki, „Nudge: Improving

Decisions About Health, Wealth, and Happiness", R. Thaler i C. Sunstein (Caravan, 2008), konfrontują tę koncepcję z tzw. libertariańskim paternalizmem (s.13-14). "Paternalizm" polega na pomocy w podejmowaniu lepszych decyzji, a "libertariański" oznacza zachowanie pełnej wolności wyboru. Ekonomia klasyczna zakładała, że człowiek jako *homo economicus* jest istotą w pełni racjonalną, zdolną do obliczania optymalnych decyzji i mającą nieograniczoną samokontrolę. Ekonomia behawioralna jest zatem dziedziną łączącą ekonomię z psychologią, analizującą rzeczywiste zachowania ludzi podczas podejmowania decyzji ekonomicznych, uwzględniając ograniczenia poznawcze, emocje i uprzedzenia. W odróżnieniu od ekonomii klasycznej, która zakłada pełną racjonalność podmiotu działającego, ekonomia behawioralna pokazuje, że ludzie działają pod wpływem: uprzedzeń i błędów poznawczych (np. efekt status quo, efekt zakotwiczenia), ograniczonej samokontroli (prokrastynacja), emocji i kontekstu społecznego. Nudge'y pomagają radzić sobie z nieracjonalnością, wspierając podejmowanie decyzji korzystnych dla jednostki i społeczeństwa. Krytycy nudge'ów zwracają uwagę na potencjalne zagrożenia bo pojawia się np. problem, gdzie kończy się pomoc, a zaczyna manipulacja? Podobnie problem przejrzystości, czy osoby powinny być świadome, że są "szturchane"? Następnie zagadnienie agendy politycznej, kto decyduje, co jest właściwą decyzją? Właśnie Thaler i Sunstein podkreślają, że nudge'y powinny być przejrzyste, łatwe do uniknięcia i służyć dobru osób, których dotyczą. Nudge to skuteczne narzędzie ekonomii behawioralnej, które pomaga projektować środowisko decyzyjne tak, by ułatwić podejmowanie korzystnych decyzji bez ograniczania wolności. Trzeba w tym miejscu podkreślić, że nie jest to kategoria używana tylko w ekonomii, ale wykorzystuje się ją w polityce publicznej, marketingu, projektowaniu usług i zarządzaniu, aby w prosty, niedrogi i etyczny sposób poprawiać zdrowie, finanse i dobrostan. Ekonomia behawioralna bada zatem rzeczywiste decyzje ludzi, nie zajmuje się czysto normatywnymi uwarunkowaniami podmiotów działających i odkrywa systematyczne wzorce myślenia i działania, oddalające nas od idealnych wyborów.

4. Te wstępne wyjaśnienia dotyczące tła naukowego pracy, oczywiście przedstawionego w bardzo uproszczony sposób, umożliwiają obecnie przejście do rozważenia problemów zawartych w samej dysertacji. Najogólniej można powiedzieć, że w swej pracy Autorka bada normatywną legitymację i status prawny *nudgów* jako narzędzi regulacji publicznej w demokratycznych systemach prawnych. Rozważa przekonanie, czy te interwencje behawioralne mogą być zgodne z fundamentalnymi zasadami demokracji konstytucyjnej i rządów prawa. Główna teza pracy brzmi: *nudgi* mogą być legitymowane tylko wtedy, gdy są osadzone w ramach legalności, proporcjonalności i demokratycznej

odpowiedzialności. Dlatego Autorka twierdzi, że behawioralny zwrot w regulacjach prawnych stanowi wyzwanie dla tradycyjnego pojęcia prawa.

5. W badaniach zastosowano metodologię multidyscyplinarną i porównawczą, integrując wnioski z ekonomii behawioralnej, teorii prawa, filozofii politycznej. Wykorzystano analizy doktrynalne zasad prawnych (legalność, odpowiedzialność, proporcjonalność w prawie UE), analizy koncepcyjne (racjonalność, autonomia, paternalizm libertariański) oraz badanie porównawcze, które zostały skonfrontowane z tradycyjnymi instrumentami regulacyjnymi (komendy i kontrole, zachęty) z narzędziami behawioralnymi (nudgi, boosty). Praca zawiera również krytyczną syntezę literatury empirycznej dotyczącej skuteczności nudgów oraz oceny normatywnej opartej na koncepcji publicznej racji Rawlsa.

6. Praca składa się z sześciu rozdziałów i jej struktura nie rodzi zastrzeżeń.

Analiza przeprowadzona w rozdziale 1 wykazuje, że klasyczna postać homo oeconomicus i aksjomaty teorii racjonalnego wyboru, choć kluczowe dla naukowej tożsamości ekonomii neoklasycznej, dostarczają jedynie częściowego i wyidealizowanego opisu ludzkiego zachowania. Przeanalizowana krytyka ujawnia, że jednostki rzadko działają jak idealni optymalizatorzy. Kierują się normami społecznymi, emocjami, ograniczonymi zdolnościami poznawczymi i adaptacyjnymi heurystykami. Dalekie od podważania tradycyjnej racjonalności, odkrycia te sugerują jednak pluralistyczną i wrażliwą na kontekst koncepcję racjonalnego zachowania, która jest bliższa obserwowanemu procesowi podejmowania decyzji. Z tej perspektywy ekonomia behawioralna jawi się nie jako całkowite odrzucenie paradygmatu neoklasycznego, lecz jako jego udoskonalenie i rozszerzenie. Dokumentując wzorce odchyleń od teorii racjonalnego wyboru, wypełnia ona lukę między precyzją opisową a aspiracjami normatywnymi.

Wnioski z tego rozdziału odpowiadają zatem na pytania przewodnie: model neoklasyczny okazuje się silny, ale ograniczony; krytyka podkreśla potrzebę integracji interdyscyplinarnej; ograniczona i ekologiczna racjonalność zapewniają bardziej realistyczne ramy; Ekonomia behawioralna oferuje narzędzia teoretyczne dla tych ram, a libertariański paternalizm ilustruje ich przełożenie na zarządzanie.

7. Ta ścieżka rozumowania w sposób naturalny prowadzi do kolejnego etapu badań, rozwiniętego w rozdziale 2. Po ustaleniu intelektualnych podstaw ekonomii behawioralnej i libertariańskiego paternalizmu, rozprawa skupia się teraz na precyzyjnym znaczeniu koncepcji „nudge”. Drugi rozdział stawia pytanie, czy naprawdę wiemy, co kwalifikuje się jako „nudge”, rozplątując jego

składniki definicyjne i badając, czym różni się on od innych interwencji behawioralnych oraz od szerszego pojęcia architektury wyboru. Analizuje kryteria, które odróżniają „*nudge*” od nakazów, zakazów i zachęt finansowych, a także debaty dotyczące przejrzystości, autonomii i dobrobytu. W ten sposób rozdział II kładzie podwaliny koncepcyjne do oceny „*nudge*” nie tylko jako konstruktu teoretycznego, ale także jako praktycznego narzędzia regulacyjnego.

Badania przeprowadzone przez Doktorantkę w rozdziale 2 wykazują, że koncepcja *Nudge*, choć szeroko przyjęta zarówno w nauce, jak i w procesie decyzyjnym, nadal obarczona jest niepewnością definicyjną. Analizując centralne elementy definicji Thaler’a i Sunsteina w kontekście ogromnej literatury interdyscyplinarnej, rozdział ten wykazał, że pozorna prostota tego terminu maskuje głębokie kontrowersje teoretyczne i normatywne.

Zdaniem Autorki: po pierwsze, wykluczenie zakazów, nakazów i zachęt finansowych nie jest tak jednoznaczne, jak pierwotnie sugerowano, a wiele interwencji znajduje się w szarej strefie między bodźcami a tradycyjnymi instrumentami regulacyjnymi, a granice te często zanikają po zastosowaniu w rzeczywistych kontekstach prawnych. Po drugie, wymóg łatwej możliwości uniknięcia jest sam w sobie względny, zależny nie tylko od kosztów finansowych, ale także od wysiłku, przejrzystości i kontekstu społecznego, co stwarza wyzwania dla legalności bodźców w świetle prawa; po trzecie, twierdzenie, że bodźce z konieczności wykorzystują błędy poznawcze, jest otwarte na wątpliwości. Niektórzy badacze w związku z tym wprowadzają tzw. refleksyjne podejmowanie decyzji, zacierając granicę między bodźcami a edukacją lub perswazją. Warunek dobrobytu pozostaje wysoce kontrowersyjny: czy bodźce powinny priorytetowo traktować interesy jednostki, czy większości. Oczywiście niektóre bodźce są wdrażane bez formalnego włączenia do systemu prawnego, ale Autorka uznaje je za pozostające poza zakresem swojego badania. Definicja zaproponowana w tym rozdziale odnosi się konkretnie do narzędzi stosowanych w polityce publicznej i do interwencji behawioralnych wdrażanych w ramach systemu prawnego. Społeczeństwo jako całość stanowi nierozstrzygnięty problem normatywny, który bezpośrednio odnosi się do filozofii prawa.

Rozdział kończy się propozycją zredefiniowanej koncepcji „*nudge*”. Nowa definicja, oparta na krytycznej analizie debat doktrynalnych, ma być szczególnie stosowana w badaniach prawniczych i praktyce legislacyjnej, oferując jurystom jaśniejsze narzędzie do klasyfikacji i oceny interwencji behawioralnych, zwane „*nudge*”.

8. Wydaje się, że osobno należy omówić kwestie etyczne związane nudgingiem. W kontekście dobrostanu jednostek najważniejsze, jak się wydaje. Katalog pięciu wartości jest dla Autorki najważniejszy. Są to: 1. autonomia i wolność wyboru, gdyż nudging często polega na wprowadzaniu interwencji, które mają na celu kierowanie ludźmi do podejmowania lepszych decyzji, ale mogą także wpływać na ich wolność wyboru. Ważne jest, aby zachować równowagę między pomocą a manipulacją, aby nie naruszać autonomii jednostki; 2. odpowiedzialność za dobrobyt, czyli kto powinien decydować, co jest dobre dla jednostki? Czyjeś interwencje nie zawsze odzwierciedlają indywidualne wartości czy preferencje, co rodzi etyczne dylematy dotyczące tego, kto ponosi odpowiedzialność za efekty nudgingu. Może to prowadzić do regulacji, które nie uwzględniają różnorodności ludzkich doświadczeń; 3. możliwość nadużyć, gdyż nudging istnieje w kontekście polityki publicznej, a zatem może być wykorzystywany przez rządy czy organizacje do promowania określonych agend. Istnieje ryzyko, że nudges mogą być zaprojektowane w celu osiągnięcia korzyści dla pewnych grup kosztem innych. Rodzi to pytania o sprawiedliwość i równość; 4. definicja dobrostanu jest również ważna, bowiem różne koncepcje dobrostanu mogą prowadzić do różnych interpretacji tego, co jest "najlepsze" dla jednostki. Nudges mogą być projektowane w celu osiągnięcia wyników zgodnych z dominującymi społecznymi normami lub wartościami, co może nie zawsze korespondować z osobistymi aspiracjami czy potrzebom; 5. Istotna jest też transparentność i informowanie ponieważ nudging wymaga pewnego poziomu transparentności. Osoby, które są pod wpływem tego typu bodźców, mogą jednak świadomie dokonywać wyborów. Etyczne wątpliwości pojawiają się, gdy nudges są ukryte lub niejasne, co może prowadzić do nieświadomego kierowania zachowaniami ludzi.

Z tych wszystkich powodów badanie etyki nudgingu nie tylko dotyczy teorii i praktyk interwencji behawioralnych. Wnosi także ważny wkład w ogólne zrozumienie, jak polityka i praktyki społeczne wpływają na dobrostan jednostek. Etyczne podejście do projektowania nudgingu ma na celu zapewnienie, że interwencje te są nie tylko skuteczne, ale również sprawiedliwe, szanujące autonomię podmiotów działających oraz dostosowanie do potrzeb społecznych.

9. Na tym etapie pracy nasuwa się kilka uwag krytycznych.

Chociaż Autorka podejmuje próbę zdefiniowania nudgingu, brakuje jasności w niektórych kluczowych definicjach. Złożoność samego pojęcia nudgingu oraz jego różne interpretacje mogą wprowadzać zamieszanie. Należałoby bardziej szczegółowo wyjaśnić, jak różne definicje wpływają na praktyczne zastosowania nudgingu w polityce publicznej.

Wskazanie przykładów nudgingu w różnych kontekstach (np. zdrowie, finanse, edukacja) mogłoby wzbogacić tekst. Ilustracje konkretnego zastosowania nudgingu pokazałyby, jak teoretyczne koncepcje przekładają się na realne scenariusze.

Autorka mogłaby dokładnie rozważyć, jak różnice kulturowe wpływają na skuteczność nudgingu. Nudge, który działa w jednym kontekście kulturowym, może nie działać w innym, a zrozumienie tych różnic jest kluczowe w praktyce politycznej.

Choć w pracy omawiane są zalety nudgingu, przydałoby się bardziej szczegółowe podjęcie krytyki libertariańskiego paternalizmu. Krytycy często wskazują, że to podejście zniekształca pojęcie wolności osobistej i może wprowadzać w błąd, sugerując, że decyzje podejmowane przez jednostki są zawsze subiektywnymi wyborami.

W pracy niedostatecznie podkreśla się potencjalne ograniczenia nudgingu, takie jak ryzyko, że nie wszystkie interwencje będą skuteczne lub że mogą przynieść negatywne skutki. Ważne jest, aby uwzględnić różnorodność odpowiedzi na nudging, w tym możliwości jego nieefektywności.

Chociaż w pracy podjęte zostały kwestie etyczne, to brakuje w nim głębszej analizy związku między etyką a skutecznością nudgingu. Warto byłoby omówić, w jaki sposób normy etyczne mogą wpływać na projektowanie nudgingu i jakie kryteria etyczne są przyjmowane w praktyce.

Ostatnie uwaga. Nudging to koncepcja, która ma swoje korzenie w ekonomii behawioralnej, ale znajduje zastosowanie również w teorii biznesu i marketingu. Wydaje się, że doktorantka nie zwraca na to dostatecznej uwagi, choć oznacza to dodatkowo problem jak wymóg ochrony sytuacji konsumenta wobec wykorzystywania nudgingu do projektowania produktów, promocji i strategii marketingowych, które skłaniają klientów do zakupów. Przykłady to zmiany w układzie ekspozycji produktów w sklepie, oferowanie mniejszych porcji lub atrakcyjnych zestawów. Dotyczy to również zarządzanie relacjami z klientami. Nudging może być używany do poprawy doświadczeń klientów i zwiększenia ich zaangażowania. Na przykład, przypomnienia o zakupach, osobiste rekomendacje produktów lub zachęty do powrotu do sklepu mogą być formami nudgów.

10. Trzeci rozdział tekstu analizuje w jaki sposób jurisprudencja oraz myśl prawna koncepcyjnie ujmowały agenta prawnego (adresata norm prawnych), którego zachowanie miało być kierowane przez zasady i sankcje. Autorka przedstawia tezę, że tradycyjne modele agenta prawnego, oparte na racjonalnych

przesłankach, są zbieżne z konstrukcją homo oeconomicus w ekonomii neoklasycznej. Rozdział koncentruje się na trzech aspektach: pierwszym jest rekonstrukcja modeli agentów prawnych, które wpłynęły na ustawodawstwo i orzecznictwo; drugim, badanie postaw wobec prawa i teorii przestrzegania norm; trzecim, filozoficzne podstawy przestrzegania w teorii prawnej. Autorka podważa adekwatność dotychczasowych modeli agenta prawnego i stara się wykazać, że powinny być one oparte na ugruntowanych empirycznie koncepcjach zachowań ludzkich, biorących pod uwagę ograniczenia poznawcze i mechanizmy behawioralne.

W tej części pracy Doktorantka formułuje kilka istotnych twierdzeń:

- a. modele agentów prawnych historycznie opierają się tylko na racjonalnych przesłankach, co prowadzi do nieadekwatności tych konstrukcji w obliczu współczesnych wyzwań. Autorka wskazuje na mało realistyczne założenia dotyczące tak ujętych zdolności poznawczych, takie jak pełna informacja czy nieograniczona przewidywalność wydarzeń.
- b. tradycyjna teoria przestrzegania norm zakłada, że obywatele przestrzegają prawo z obawy przed sankcjami lub z poszanowania autorytetu prawnego. W rzeczywistości przesłanki normatywne, jak społeczna uznanie, czy moralne przekonania, mogą odgrywać istotniejszą rolę w motywacji do przestrzegania norm.
- c. analiza postaw wobec prawa podkreśla, że zachowanie ludzi wobec norm prawnych jest kształtowane przez czynniki poznawcze, emocjonalne i społeczne. Zdaniem Autorki, badania dowodzą, że przestrzeganie norm często dokonuje się na podstawie wewnętrznej motywacji i społecznych oczekiwań, a nie jedynie racjonalnej kalkulacji.
- d. krytyka modeli opartych na racjonalności w teorii prawa, zmusza zdaniem Autorki, do poszukiwania bardziej realistycznych reprezentacji agenta prawnego w kontekście ograniczonej racjonalności. To podkreśla rolę przejrzystości psychologicznych i socjologicznych elementów decyzyjnych oraz wymusza uwzględnienie realnych zachowań ludzkich.

Wymienione tezy są solidnie uzasadnione poprzez odwołania do literatury oraz analiz empirycznych. Autorka popiera zastosowanie psychologicznych mechanizmów, co można przekładać na konkretne rozwiązania legislacyjne. Brakuje jednak wyraźnych przykładów zastosowania omawianych modeli w praktyce, co może osłabiać wpływ opisanych poglądów na ich rzeczywistą użyteczność.

Argumenty są jednak logicznie spójne, tworząc całość. Przejrzystość w opisie różnych modeli agentów prawnych prowadzi do zrozumienia różnorodności podejść i ich ograniczeń.

Wywody prowadzone w rozdziale 3 wprowadzają nowe spojrzenie na osadzenie teorii prawa w kontekście krytyki racjonalności, co czyni go istotnym wkładem w dyskusję w dziedzinie prawa i ekonomii. Za ograniczenie może być jednak uznany wąski zakres geograficzny i kulturowy, koncentrowanie się głównie na systemie prawnym krajów zachodnich, co ogranicza jego uniwersalność. W przyszłych badaniach warto skupić się na bardziej zróżnicowanych przykładach zastosowań agentów prawnych w różnych kontekstach kulturowych i prawnych oraz na dopracowaniu teorii zachowań w modelowaniu samej legislacji.

11. W rozdziale 4 uwaga Autorki skupia się na trzech głównych тезach. Po pierwsze, model Homo Oeconomicus jest przeciwstawny do modelu Factual Legal Agents. Tradycyjne założenia dotyczące racjonalnego modelu prawnego agenta (homo oeconomicus) są niewystarczające, a legislacja powinna uwzględniać empirycznie ugruntowane modele prawnych agentów, które lepiej odzwierciedlają ludzkie decyzje i ograniczenia poznawcze. Po drugie, propozycja stosowania Behavioral Compliance Theory, czyli wprowadzenie zjawiska nudge i wykorzystanie modeli zachowań poznawczych (np. homo heuristics) do poprawienia skuteczności polityk legislacyjnych, które powoli będą zmieniać architekturę wyborów działań. Po trzecie, potrzeba oceny stosowanej zasady efektywności. W sytuacji, gdy tradycyjne regulacje (polegające na karach i nagrodach) są niewystarczające, interwencje oparte na zasadach ekonomii behawioralnej, takie jak „nudging”, mogą lepiej odpowiadać na potrzeby zmian w zachowaniach obywateli.

W pierwszych dwóch punktach rozdział opisuje przejście od „tradycyjnej” teorii zgodności (znajomość reguły + racjonalne wyważenie kosztów i korzyści + obawa przed sankcją) do propozycji „Behavioral Compliance Theory” (BCT). BCT zakłada mniejszą rolę świadomej świadomości i deliberacji. Natomiast uwzględnia większą rolę automatycznych mechanizmów (inercja, domyślne opcje, sygnały środowiskowe), heurystyk i norm społecznych oraz faktu, że sankcje nie zawsze działają zgodnie z przewidywaniami. Autorka omawia empiryczne mechanizmy uzasadniające BCT: efekt crowding-out (czynniki zewnętrzne osłabiają motywację wewnętrzną), nieefektywność lub kontr produktywność odwołań do lęku i sankcji, powszechną nieznaną prawa, „hypermotivation” (presja strat łamiąca normy moralne) i fakt, że zrozumienie reguł nie jest konieczne do zachowania zgodnego z nimi (np. automatyczne zapisy

na emeryturę, porównania społeczne). Nie wyklucza to jednak metod tradycyjnych. Autorka kładzie nacisk na zalecenie, że twórcy regulacji powinni być przede wszystkim „behawioralnie poinformowani”, aby wykorzystać domyślne opcje, informacyjne i społeczne sygnały oraz projektowanie architektury wyboru. Mechanizmy behawioralne (automatyczność, normy, heurystyki) często determinują zgodność niezależnie od świadomości czy strachu przed sankcjami. Tradycyjny model nie wyczerpuje zjawiska zgodności dlatego regulatorzy powinni projektować środowisko decyzji (architekturę wyboru) i stosować narzędzia behawioralne obok lecz nie zamiast klasycznych instrumentów.

Opisane poglądy mają silne wsparcie empiryczne. Autorka przywołuje badania eksperymentalne, które dobrze ilustrują przykłady mechanizmów behawioralnych. Szeroki obszar tych badań, czyli podatki, energia, pożyczki, ruch drogowy, zdrowie publiczne ukazuje dużą stosowalność metod proponowanych w dysertacji. Wskazanie konkretnych narzędzi regulacyjnych (domyślne ustawienia, normy opisowe, feedback) zwiększa użyteczność tekstu dla praktyków. Przykłady odnoszą się tylko do sukcesów metod empirycznych, brak jednak badań porównawczych, czyli równoważnej liczby badań pozytywnych czyli wskazanie w jakich przypadkach model tradycyjny dobrze działa. Czasami formułowane są szerokie wnioski dotyczące prawa w ogóle bez wskazania wystarczającego rozróżnienia kontekstowego.

Tekst zasadniczo syntetyzuje i systematyzuje istniejącą literaturę behawioralną w kontekście compliance; nie prezentuje radykalnie nowych teorii empirycznych, ale proponuje zintegrowane ramy nazwane „Behavioral Compliance Theory”. Wartość koncepcyjna polega na formalnym skonstrastowaniu tradycyjnych aksjomatów z dowodami behawioralnymi.

W podpunkcie „Limitations of traditional regulations” wypracowana jest teza, że tradycyjne narzędzia regulacyjne (kary, zachęty, informacja) są niewystarczające dla uzyskania pożądanych rezultatów publicznych.

Ciekawe jest odwołanie do krytyki neoklasycznej tezy o perfekcyjnej racjonalności, wskazanie badań (Wells, Loewenstein, Hansen & Jespersen, Broude, Marteau) pokazujących ograniczenia informacyjnych i cenowych instrumentów.

Podpunkt „The Crude ‘Stick-and-Carrot’ Logic” wskazuje na opinię, że tradycyjna logika „rób to, nie rób tego” jest prymitywna wobec możliwości narzędzi behawioralnych; sam akt informowania o karaniu często nie jest wystarczający.

.Słabszą stroną tych rozważań jest czasami retoryczne użycie pojęć „crude”, „paternalistic” bez precyzyjnego uzasadnienia. Czasami brakuje też wyważenia sytuacji, kiedy kary są nadal najlepsze. Autorka oferuje niedostatecznie dokładne rozróżnienie kosztów i skuteczności w różnych „stick-or-carrot”, które pojawiają się jako różne w różnych instrumentach i zależnie od kontekstu.

Podpunkt „Context and cognition blind-spot” wyjaśnia, że standardowe regulacje ignorują kontekst, ograniczenia uwagi i architekturę wyboru. Zdaniem Doktorantki, nudging może wypełnić tę lukę.

W podpunkcie „Limited problem coverage”, stwierdza się, że tradycyjne narzędzia nie radzą sobie ze wszystkimi problemami (na przykład takimi jak oszczędzanie emerytalne, zachowania pro-środowiskowe, konsumpcja żywności).

Podpunkt „Costly means”, uzasadnia tezę, że kary i nagrody bywają kosztowne w egzekwowaniu. Nudges często reklamowane są jako tańsze, lecz to twierdzenie jest dyskusyjne. Uzasadnienie jest wyważone. Autorka ukazuje możliwość potencjalnych oszczędności, ale też cytuje literaturę pokazującą koszty ukryte i tzw. opportunity cost.

W podpunkcie 5 „Place of nudge in legal system”, Autorka wykazuje, że nudge nie zastępuje tradycyjnych narzędzi, lecz bywa komplementarny, a wybór narzędzia powinien zależeć od źródła problemu.

W całym rozdziale dostrzegam spójność wywodów wewnątrz podpunktów i w całym tekście. Autorka buduje narrację według schematu: krytyka tradycyjnych narzędzi, następnie prezentacja alternatywy (nudging) i porównania. Przechodzenie od teorii do przykładów jest godne pochwały, lecz w kilku miejscach wnioski wyciągane są z pojedynczych studiów.

W tekście rozdziału pojawia się pięć tabel. Wszystkie mają czytelną strukturę porównawczą (aspekt, mechanizm, założenia, efektywność), co jest użyteczne. W tabelach dobrze byłoby jednak dodać kolumnę „dowody empiryczne, ograniczenia” z odwołaniem do badań i wielkości efektu. Przydałaby się w rozdziale krótkie wyjaśnienie metodologiczne opisujące sposób doboru przykładów i kryteria generalizacji wyników.

12. Rozdział 5 pracy krytycznie ocenia nudging z dwóch perspektyw: etycznej i efektywnościowej. Nasuwa się uwaga, że problem jest elementem pewnej tradycji konfrontacji prawa z ekonomią i pierwotnie został podjęty w debacie Harta i Posnera.

W wymiarze etycznym Autorka bada, czy nudges, mimo braku przymusu formalnego, naruszają autonomię, wolność wyboru i odpowiedzialność prawnych

podmiotów. Omawiane są trzy wymiary autonomii: (a) freedom of choice (wpływ na zakres i kontrolę decyzji, np. domyślne opcje), (b) volitional, relational autonomy (autentyczność preferencji i wpływ zewnętrzny, rozróżnienie nudges vs. boosts) oraz (c) rational agency (traktowanie ludzi jako irracjonalnych, ryzyko infantylizacji agentów).

W części o efektywności rozdział omawia ograniczone rozmiary efektów. ich krótkotrwałość, kontekstowość, boomerangi, spill-over, self-licensing i problemy skalowania. Krytycznie oceniona jest rola RCT (randomizowane kontrolowane badania), ich ograniczenia w systemach złożonych. Autorka uznaje, że nudges mogą być użyteczne jako uzupełnienie instrumentarium legislacyjnego, lecz nie jako substytut silnych regulacji; Postuluje ramkę normatywną (legalność, przejrzystość, proporcjonalność, rozliczalność) oraz analizę zgodności z zasadami konstytucyjnymi (rozdziale VI).

Główne twierdzenia wyrażone w rozdziale:

Twierdzenie 1: Nudging zagraża autonomii. Jego mechanizmy działają przez omijanie refleksji, domyślne ustawienia i niejawne architektury wyboru ograniczają kontrolę nad oceną opcji.

Twierdzenie 2: Nie wszystkie nudges są jednakowo problematyczne; boosts i transparentne interwencje pozostają bardziej zgodne z autonomią. Boosts wzmacniają kompetencje decyzyjne, a ujawnienie mechanizmu umożliwia opór i deliberację.

Twierdzenie 3: Nudging bazujący na obrazie „irracjonalnego” obywatela może podważać liberalne założenia i prowadzić do paternalizmu, elitarnych praktyk,

Twierdzenie 4: Skuteczność nudgingu jest ograniczona i niepewna. Argumenty empiryczne: niewielkie/krótkotrwałe efekty, backfire, kontekstowość, problemy ze skalowaniem oraz słabości RCT (kontaminacja, brak przewidywalności w systemach złożonych).

Twierdzenie 5: Polega się na badaniach obarczonych biasami. Argument: problemy z raportowaniem interwencji, z publikacyjnym odchyłem, brakiem standaryzowanej taksonomii i powtarzalności.

Prowadzone rozważania mają solidne osadzenie w literaturze (odwołania doktrynalne i empiryczne).

Tekst jest przejrzysty i logicznie zorganizowany: wprowadzenie, dwie główne sekcje (etyka, efektywność), podsekcje, podsumowanie. Argumentacja przechodzi płynnie od normatywnych obaw do empirycznych ograniczeń.

Dobrze byłoby wstawić krótkie podsumowania na końcu każdej podsekcji (np. po 2.1, 2.2, 3) z jasno sformułowanymi implikacjami dla polityki.

Dla usprawnienia narracji przydałaby się redukcja długich ciągów przypisów w tekście głównym przez przeniesienie niektórych dyskusji do przypisów rozszerzonych lub aneksu usprawniłoby narrację.

Można zalecić redakcję tekstu w kierunku większej precyzji terminologicznej (konsekwentne użycie pojęć: nudge, boost, default).

13. Rozdział 6 analizuje polityczne i prawne krytyki nudgingu oraz proponuje prawne zabezpieczenia. Najpierw przedstawia zarzuty polityczne: technokratyzm nudge units, ryzyko nadużycia władzy przez ekspertów, maskowanie braku politycznej woli wobec strukturalnych problemów oraz możliwość wykorzystywania nudges jako „fasady” zamiast regulacji systemowych. Następnie rozważa prawne wymiary krytyki: naruszenia zasady legalności, przewidywalności i publicznego uzasadnienia decyzji; brak transparentności i udziału demokratycznego; zagrożenia dla autonomii, równości i ochrony praw. Autorka omawia też dowody empiryczne i epistemologiczne ograniczenia evidence-based policy oraz podatność policy-makerów na błędy poznawcze. W odpowiedzi rozdział proponuje wprowadzenie ram kontrolnych: rozróżnienie nudges de minimis od ingerujących w zasadnicze prawa, zastosowanie kryteriów wzorowanych na orzecznictwie ETPC (de minimis, istota praw, powaga ingerencji), oraz obowiązki przejrzystości, oceny ex ante, audytu i mechanizmów odpowiedzialności (w tym prerejestracja ewaluacji, publiczne raportowanie, niezależne audyty). Konkluzja: nudges nie muszą być zakazane, lecz powinny funkcjonować w prawno-instytucjonalnych ramach zapewniających proporcjonalność, przejrzystość, równość i rozliczalność.

Cenne jest holistyczne łączenie argumentów etycznych, politycznych i prawnych, solidne odwołania do literatury i przykładów (nudge units, przypadki polityczne). Brak natomiast systematycznej empirycznej separacji między rodzajami nudges (które przykłady realnie przekraczają próg ingerencyjności?), rozumowanie bywa ogólne.

Argument o technokratyzmie opiera się często na przesłankach normatywnych (elitarny charakter), mniej na twardych dowodach, że decyzje rzeczywiście były szkodliwe demokratycznie.

Przytoczone krytyki skuteczności nie zawsze rozróżniają źle zaprojektowane wdrożenia od inherentnej nieskuteczności narzędzia.

Propozycja zastosowania kryteriów ETPC jest perswazyjna, lecz brak tu szczegółowego algorytmu jak mierzyć „doniosłość ingerencji” w praktyce.

Zakłada się, że transparentność i audyt wystarczą, aby ograniczyć nadużycia; nie uwzględniono kosztów administracyjnych ani politycznych barier implementacji zabezpieczeń.

14. Chciałbym jednak podkreślić, że praca służy nie tylko rozwiązywaniu problemów legislacyjnych, ale istotnie wspomaga również oczekiwania sędziów. Jako sędzia NSA rozstrzygający sprawy z zakresu VAT, miałem okazję obserwować rozwój elementów behawioralnych w orzecznictwie TSUE dotyczącym VAT. TSUE wyraźnie przesunęła standard od formalnej analizy dokumentów ku ocenie zachowania uczestników i realiów ekonomicznych transakcji. Dla podatników oznacza to konieczność proaktywnego zarządzania ryzykiem VAT — nie wystarczy „papierowo” spełnić warunków; trzeba wykazać brak wiedzy o oszustwie i realne wykonanie transakcji. Orzecznictwo TSUE ewoluowało od formalizmu do podejścia behawioralnego w sprawach odpowiedzialności za VAT, szczególnie w transakcjach łańcuchowych. Wczesne podejście kładło większy nacisk na formalne kryteria (np. poprawność faktur, zarejestrowanie podatników, spełnienie formalnych warunków dostawy). Odpowiedzialność opierała się często na literalnej interpretacji przepisów VAT. Współczesne stanowisko TSUE zawiera przesunięcie w stronę oceny rzeczywistego zachowania stron i ekonomicznych właściwości transakcji. TSUE coraz częściej bada, czy podatek uczestniczył w oszustwie podatkowym lub przyjął postawę lekceważącą (gross negligence), nawet jeśli formalnie dokumenty są w porządku. TSUE analizuje, czy podatek wiedział lub powinien był wiedzieć o oszustwie (np. podejrzane warunki cenowe, brak rzeczywistej dostawy, nietypowe łańcuchy dostaw). Podobne koncepcje pojawiają się w koncepcji nadużycia prawa, czy omijania prawa: TSUE bada nie tylko literalność spełnienia warunków zwolnienia, odliczenia, lecz także czy transakcja ma racjonalne ekonomiczne uzasadnienie poza pozyskiwaniem korzyści podatkowych. W transakcjach łańcuchowych kluczowa staje się analiza rzeczywistych procesów logistycznych i ekonomicznych (kto organizował transport, kto wystawiał dokumenty przewozowe itp.). Trybunał dopuszcza możliwość, aby brak dostawy rzeczywistej lub fikcyjny charakter elementów łańcucha prowadził do odrzucenia uprawnień do zwolnień, odliczeń VAT nawet przy formalnie poprawnych dokumentach.

Patrząc na zagadnienie nudge z perspektywy sądowego stosowania prawa okazuje się, że problem jest obecny w orzecznictwie, ale nie używa się w nim nazwy nudge, czy ekonomia behawioralna, a wynika to z pewnych ograniczeń wiedzy

ekonomicznej sędziów. Niektórzy uczeni starają się to zjawisko sygnalizować. W prawie podatkowym istotne są w tym obszarze prace prof. B. Brzezińskiego na temat tzw. ekonomicznej (gospodarczej) wykładni prawa. Powstaje pytanie, czy również w sferze legislatywy, podejście behawioralne jest używane, ale nie ujawnia się w projektach regulacji. Być może badania nad technikami rzeczywiście stosowanymi przez legislatorów, a nie tylko ostatecznymi wynikami ich pracy, mogłyby ujawnić obecność kategorii behawioralnych.

15. Praca jest bardzo interesująca. Trzy niewątpliwie oryginalne osiągnięcia Doktorantki to:

- a) udoskonalona definicja prawna nudgu, rozróżniająca między bezpośrednimi a pośrednimi agentami prawnymi oraz podkreślająca normatywny wymiaru regulacji behawioralnej.
- b) zestawienie tradycyjnych i behawioralnych teorii zgodności, ujawniające ograniczenia modelu homo oeconomicus i proponujące alternatywne pojęcie prawnego agenta ograniczonego przez racjonalność.
- c) dostarczenie podstaw do osadzenia filozofii nudgów w systemie prawnym, interpretując ją przez prawo, filozofię prawa i nauki o polityce publicznej w demokratycznym państwie rządów prawa.

Ważne jest, że wskazane osiągnięcia istotnie rozwijają ekonomiczne podejście do prawa, ale również uzupełniają istotnie teorie ekonomii behawioralnej w konfrontacji z problemami normatywności prawnej.

16. Omawiana praca niewątpliwie wnosi do nauki polskiej nowe twierdzenia. Nowość naukowa, bogata literatura polska i światowa, dobrze pomyślana struktura pracy, zastosowanie wyrafinowanych metod naukowych to zespół cech, które składają się na bardzo wysoką ocenę pracy i jej Autorki jako uczzonej.

17. Praca mgr Marii Pawińskiej spełnia w pełnym stopniu wymagania stawiane rozprawom w ustawie z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2023 r. poz. 742 t.j. ze zm.) oraz ustawie z dnia 3 lipca 2018 r. Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. 2018, poz. 1669 t.j. ze zm.). Pragnę podkreślić, że moje uwagi krytyczne mają charakter polemiczny i w niczym nie umniejszają mojej zdecydowanej pozytywnej oceny doktoratu. Ma niewątpliwie nowatorski charakter wiele podsumowując i wyjaśniając. Na każdej stronie przejawia się erudycja Doktorantki i bardzo dobry warsztat badawczy. Na uwagę zasługuje wykorzystana w pracy bardzo obszerna literatura polska i zagraniczna. Oryginalne stanowisko teoretyczne przyjęte w pracy i ciekawe tezy skłaniają do

zgłoszenia postulatu jej szybkiego opublikowania. Wnoszę, aby przyjąć rozprawę jako podstawę do dalszych stadiów przewodu doktorskiego.

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'O' followed by several loops and a long horizontal stroke extending to the right.