COMPORTAMENT

inadecvat

LIBRIS

COMPORTAMENT inadecvat

Nașterea economiei **comportamentale**

Richard H. Thaler

Traducere din engleză de
Paul Slayer Grigoriu

PUBLICA

The original title of this book is:
Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, by Richard H. Thaler

Copyright © 2015 by Richard Thaler. All rights reserved.

© Publica, 2015, pentru ediția în limba română

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
THALER RICHARD H.
Comportament inadecvat : nașterea economiei comportamentale / Richard H. Thaler ; trad.: Paul Slayer Grigoriu. – București : Publica, 2015

Bibliogr.
ISBN 978-606-722-158-9

I. Grigoriu, Paul Slayer (trad.)

174.4

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

DESIGN: Alexe Popescu

CORECTURĂ: Rodica Crețu, Elena Biț̦u

DTP: Florin Teodoru

Lui
Victor Fuchs, care mi-a dat un an de gândire,
și lui Eric Wanner și Fundației Russell Sage,
care au susținut o idee nebunească.

Și lui
Colin Camerer și George Loewenstein,
unii dintre primii studenți ai comportamentelor ciudate.

Cuprins

Nuanțele adevărului economic 11
Prefață 15

I. ÎNCEPUTURILE: 1970-1978

1. Factori aparent irelevanți 23
2. Efectul înzestrării 35
3. Lista 47
4. Teoria valorii 55
5. California visează 69
6. Stroiul 79

II. CONTABILITATEA MENTALĂ: 1979-1985

7. Afaceri și țepe 99
8. Costuri irecuperabile 109
9. Găleți și bugete 121
10. La masa de poker 129

III. AUTOCONTROLUL: 1975-1988

11. Voința? Nicio problemă 141
12. Planificatorul și făptuitorul 159

INTERLUDIU

13. Comportamentul inadecvat în lumea reală 179

IV. LA LUCRU CU DANNY: 1984-1985

14. Ce pare corect? 195
15. Jocuri de corectitudine 213
16. Căni 223

V. DEVIN ECONOMIST PROFESIONIST: 1986-1994

17. Începe dezbaterea 237
18. Anomalii 251
19. Formarea unei echipe 261
20. Încadrare îngustă pe Upper East Side 273

VI. FINANȚE: 1983-2003

21. Concursul de frumusețe 301
22. Piața acțiunilor exagerează? 315
23. Reacția la exagerare 327
24. Prețul nu e corect 333
25. Bătălia fondurilor închise de investiții 343
26. Musculițe, aisberguri și prețuri negative la acțiuni 353

VII. BUN-VENIT LA CHICAGO: 1995-PREZENT

27. Dreptul 369
28. Birourile 387
29. Fotbal 395
30. Jocuri televizate 419

VIII. DE AJUTOR: 2004 – PREZENT

31. Economisește mai mult mâine 437
32. Ieșirea în public 457
33. Ghionturi în Marea Britanie 467

Concluzii: Ce urmează? 489
Note 505
Bibliografie 527
Lista figurilor 559
Mulțumiri 561

La baza economiei politice și, în general, a oricărei științe sociale, stă în mod evident psihologia. Poate că va veni o zi când vom putea deduce legile științelor sociale și din principiile psihologiei.

– Vilfredo Pareto, 1906

Nuanțele adevărului economic

La începutul anilor 1990, chiar în primul an de studiu la Facultatea de Drept, am avut ocazia să întâlnesc un grup de adepți ai libertarianismului (în mod surprinzător, de origine franceză). Aceștia m-au îndreptat către autori precum Karl Popper și Friedrich Hayek și mi-au dat o bază teoretică pentru dragostea de libertate care mă însuflețea după anii grei ai comunismului care abia trecuseră. Deși am fost un pic sceptic la început în legătură cu credința nemărginită și de nezdruncinat a adepților acestei doctrine în piețe și în abilitatea acestora de a rezolva aproape orice problemă, încetul cu încetul am acceptat eficiența piețelor ca dogmă. La urma urmei, privită în opoziție cu sistemul totalitar din care tocmai ieșisem, acțiunea piețelor părea nu doar benignă, ci chiar benefică și, moralmente, cea mai justificată formă de guvernare a relațiilor economice dintr-o societate și chiar a relațiilor sociale în ansamblu (cei care au citit *Atlas a ridicat din umeri* a lui Ayn Rand vor înțelege mai bine la ce mă refer). Dar, sper să fiți de acord, tocmai această antiteză a contrariilor duce la dogmatizare.

Problema cu dogma este că are o relație delicată cu adevărul. Orice dogmă care se respectă, ca orice teorie bună, are, desigur, abilitatea de a explica o bună parte din subiectul pe care îl adresează. Dar tinde să ignore lucruri relevante care nu se încadrează în puterea sa de predicție și, prin aceasta, se îndepărtează de adevăr. La fel se întâmplă și cu dogmele economiei clasice. În ceea ce privește teoria piețelor eficiente, de

pildă, orice amator în piața de capital ar face bine să ia aminte. Există multe persoane care află pe propria piele cât de greu este să prezici mișcarea piețelor. Sunt însă și unii care nu cred în ea și reușesc să „învingă piața“ în mod consecvent, pe perioade lungi – să le spunem Warren Buffett & co.

Schimbarea de atitudine pe care am făcut-o personal în cei mai bine de 20 de ani de la primul contact cu libertarianismul a fost aceea că am început să văd lucrurile un pic mai nuanțat, fără a-mi abandona credința foarte fermă în piețe. Aș zice că, în felul acesta, m-am lepădat de dogmă și am găsit o credință mai flexibilă, mai apropiată de adevăr. Este evident că piețele funcționează mai bine decât orice sistem de control centralizat, dar nu este la fel de evident că în lumea reală întâlnim piețele idealizate din manualele de economie. Admir piețele, dar îl admir și pe Warren Buffet. Acesta este locul unde mă situez în prezent, din punct de vedere intelectual.

Lecturile pe care le-am făcut în ultima vreme, începând cu *Gândire rapidă, gândire lentă* a lui Daniel Kahneman și continuând cu volumul pe care îl țineți în mână, îmi oferă un nou cadru de referință pentru reflecția legată de chestiuni economice. A ține seama de anumite prejudecăți ale oamenilor atunci când încerci să prezici comportamentul lor economic pare astăzi un lucru evident, dar care a avut nevoie de câteva decade pentru a deveni evident. Acest volum vă dă ocazia să urmați evoluția istorică a ideilor behaviorismului economic și, prin aceasta, să vă familiarizați cu acest sistem de gândire într-un mod antrenant, plin de culoare și într-un context personal. Nu veți găsi aici o mare teorie unificatoare, care să înlocuiască macroeconomia clasică – Richard Thaler recunoaște el însuși că gândirea de tip behavioral încă nu a

permeat suficient macroeconomia. Dar poate veți avea ocazia să vă mai apropiați un pic de adevăr în legătură cu modul în care percepeți anumite fenomene economice și să vă amuzați pe parcurs.

Marian Dinu
Managing Partner
DLA Piper Dinu

Prefață

Înainte de a începe, o să vă spun două povești despre prietenii și mentorii mei, Amos Tversky și Daniel Kahneman. Poveștile dau câteva indicii despre ce vă puteți aștepta să găsiți în această carte.

În încercarea de a-i face pe plac lui Amos

Chiar și celor care nu-și amintesc unde și-au lăsat cheile, viața le oferă momente de neuitat. Unele dintre ele sunt evenimente publice. Dacă sunteți de aceeași vârstă cu mine, unul dintre acestea e probabil ziua în care a fost asasinat John F. Kennedy (boboc la colegiu, jucam baschet în sala de sport). Pentru oricine cu vârsta necesară pentru a citi această carte, 11 septembrie 2001 este altul (abia trezit, ascultam NPR, încercând să înțeleg ceva).

Alte evenimente sunt personale: de la nunți până la o lovitură câștigătoare la golf. Pentru mine, un asemenea eveniment a fost un telefon primit de la Danny Kahneman. Deși vorbim des și există sute de apeluri telefonice care nu au lăsat nicio urmă, în cazul acestuia știu exact unde mă aflam. Era la începutul lui 1996 și Danny mă sunase să-mi dea vestea că prietenul și colaboratorul lui, Amos Tversky, era bolnav de cancer în fază terminală și mai avea cam șase luni de trăit. Am fost atât de dat peste cap că a trebuit să-i dau receptorul soției mele până mi-am revenit. În general, dacă afli că un prieten bun e pe moarte, rămâi șocat, dar Amos Tversky pur și simplu nu era

genul de om care să moară la cincizeci și nouă de ani. Amos, ale cărui însemnări și discursuri erau exacte și perfecte și pe al cărui birou nu se aflau decât un toc de hârtie și un creion, aliniate, pur și simplu nu putea să moară.

Amos a păstrat discreția până când nu a mai putut veni la serviciu. Înainte, doar un mic grup a știut, inclusiv doi dintre prietenii mei apropiați. Nu aveam voie să vorbim despre asta decât cu soțiile noastre, așa că ne-am consolat pe rând unii pe ceilalți în timpul celor cinci luni în care am ținut secretă această veste cumplită.

Amos nu voia ca starea sănătății lui să fie cunoscută, pentru că nu voia să-și dedice ultimele luni rolului de muribund. Avea treabă. El și Danny au hotărât să scoată o carte: o culegere de eseuri scrise de ei și de alții, în domeniul psihologiei, în care fuseseră pionieri, în studiul judecății și al luării de decizii. I-au spus *Alegeri, valori și cadre* (*Choices, Values and Frames*). Amos își dorea cel mai mult să facă lucrurile care-i plăceau: să muncească, să-și petreacă timpul cu familia și să se uite la baseball. În această perioadă, Amos nu i-a încurajat pe vizitatorii care voiau să-și exprime regretul pentru starea sa, dar vizitele „de lucru" erau permise, așa că am fost să-l văd cu șase săptămâni înainte să moară, sub pretextul fragil că voiam să termin un studiu la care lucram. Am stat o vreme pe acel studiu, apoi ne-am uitat la playofful Asociației Naționale de Baschet (NBA).

Amos a fost înțelept în aproape toate privințele, inclusiv în abordarea bolii.* După ce s-a consultat cu specialiștii de la Stanford în privința prognosticului, a hotărât că nu-l tenta nicidecum să-și distrugă ultimele luni cu tratamente inutile care

* În timpul vieții lui Amos, între psihologi exista o glumă celebră, conform căreia datorită lui exista posibilitatea unui test de inteligență cu un singur punct: cu cât îți dădeai mai repede seama că era mai inteligent decât tine, cu atât mai inteligent erai.

l-ar fi făcut să se simtă foarte rău și în cel mai bun caz i-ar fi prelungit viața cu câteva săptămâni. Rămăsese la fel de hâtru. I-a explicat oncologului că nici cancerul nu e neapărat un joc care-pe-care.

— Ce e rău pentru tumoare nu e neapărat bun pentru mine.

Într-o zi, la telefon, l-am întrebat cum se simte:

— Vezi tu, e amuzant. Când ai gripă, ți se pare că o să mori, dar când ești pe moarte, în mare parte a timpului te simți bine.

Amos a murit în iunie și înmormântarea a avut loc în Palo Alto, California, unde locuia cu familia lui. Fiul lui Amos, Oren, a ținut un scurt discurs la slujbă și a citat o însemnare pe care Amos i-o scrisese cu câteva zile înainte să moară:

> Simt că în ultimele zile ne-am spus anecdote și povești, cu intenția ca acestea să fie ținute minte, măcar o vreme. Cred că este o tradiție veche evreiască, conform căreia istoria și înțelepciunea nu se transmit de la o generație la alta prin prelegeri și cărți de istorie, ci prin anecdote, povestiri amuzante și glume bine plasate.

După înmormântare, familia Tversky a organizat o întrunire funebră evreiască tradițională la ea acasă. Era într-o duminică după-amiaza. La un moment dat, câțiva dintre noi ne-am retras în camera cu televizorul, ca să prindem sfârșitul unui meci din NBA. Am fost un pic stânjeniți, dar Tal, fiul lui Amos, a spus:

— Dacă ar fi fost aici, Amos ar fi spus să lăsăm deoparte înmormântarea și să ne uităm la meci.

De prima dată când l-am întâlnit pe Amos, în 1977, am făcut un test neoficial pentru fiecare studiu pe care l-am scris. „Oare Amos ar fi de acord?“ Prietenul meu, Eric Johnson, cu care vă veți întâlni mai târziu, poate da mărturie că a durat trei ani să publicăm un studiu pe care-l scriseserăm împreună,

după ce fusese acceptat de o revistă. Editorii, referenții și Eric erau toți mulțumiți de studiu, dar Amos ezita asupra unui punct și eu voiam să răspund obiecției lui. Am tot tras de studiul respectiv, în timp ce bietul Eric se apropia de momentul avansării fără să aibă acel studiu în CV. Din fericire, Eric scrisese suficiente studii solide, deci blocajul meu nu l-a ținut pe loc. După o vreme, Amos s-a declarat mulțumit.

M-am apucat să scriu această carte pentru că am luat în serios bilețelul pe care Amos i l-a scris lui Oren. Nu este genul de carte pe care te-ai aștepta să o scrie un profesor de economie. Nu e nici tratat, nici polemică. Sigur că vor exista discuții despre cercetare, dar și anecdote, povești (poate) amuzante și chiar și glume ciudate.

Danny, despre principalele mele calități

Într-o zi, la începutul lui 2001, eram în vizită acasă la Danny Kahneman, în Berkeley. Eram în camera de zi și stăteam la taclale, așa cum facem adesea. Apoi, Danny și-a adus aminte deodată că avea fixată o convorbire telefonică cu Roger Lowenstein, un ziarist care scria un articol despre munca mea în *New York Times Magazine*. Roger, autorul, printre altele, al celebrei cărți *Când geniul a dat greș* (*When Genius Fails*), voia, firește, să stea de vorbă cu vechiul meu prieten Danny. Aveam o dilemă. Să ies din cameră sau să rămân?

— Rămâi, a spus Danny, ar putea fi distractiv.

Interviul a început. Nu e prea pasionant să-l auzi pe un vechi prieten cum spune o poveste despre tine și e totdeauna ciudat să auzi cum te laudă cineva. Mi-am luat ceva de citit și n-am mai fost atent – până când l-am auzit pe Danny spunând:

— A, cel mai bun lucru la Thaler, ceea ce-l face cu adevărat special, este că e leneș.

Ce? Serios? N-o să neg niciodată că sunt leneș, dar Danny era de părere că lenea era principala mea calitate? Am început să flutur din mâini și să dau din cap furios, dar Danny a continuat, preamărind virtuțile trândăviei mele. Până în ziua de azi, Danny insistă că mi-a făcut un mare compliment. Lenea mea, susține el, înseamnă că nu lucrez decât la lucruri suficient de interesante încât să învingă această tendință înnăscută de a scăpa de muncă. Doar Danny putea să-mi transforme lenea într-un lucru pozitiv.

Dar acum știți. Înainte să citiți mai departe, amintiți-vă că această carte a fost scrisă de un leneș cu acte în regulă. Partea bună este că, după Danny, nu voi scrie decât lucruri interesante, cel puțin pentru mine.

I.
ÎNCEPUTURILE:
1970-1978

1 | Factori aparent irelevanți

La începutul carierei mele profesorale am reușit fără să vreau să-i înfurii pe cei mai mulți studenți de la cursul meu de microeconomie și, o dată, fără nicio legătură cu ce spusesem la curs. Problema a apărut de la un examen parțial.

Concepusem un examen în scopul de a face diferența dintre trei grupuri mari de studenți: cei excepționali, care stăpâneau fără probleme materia, grupul de mijloc, al celor care înțelegeau conceptele fundamentale, și grupul cel mai slab, care pur și simplu nu pricepea. În acest scop, examenul trebuia să conțină anumite întrebări la care doar studenții cei mai buni aveau să răspundă corect, ceea ce însemna că era un examen greu. Mi-am atins obiectivul cu examenul – au fost diferențe mari între rezultate –, dar, când și-au primit notele, studenții s-au revoltat. Principala nemulțumire a fost că rezultatul mediu era de 72 de puncte din 100 posibile.

Partea ciudată era că rezultatul mediu numeric nu avea absolut niciun efect asupra notelor. Norma la școală consta în folosirea unei curbe de notare în care nota medie era B sau B+ și doar un număr minuscul de studenți primeau note sub C. Anticipasem posibilitatea ca un rezultat mediu numeric mic să provoace nedumeriri în această privință, așa că le comunicasem studenților cum aveau să fie transpuse rezultatele numerice în note la cursul respectiv. Toți care aveau peste 80 urmau să primească A sau A-, rezultatele peste 65 însemnau

un B și doar cei cu rezultate sub 50 erau în pericol să primească o notă mai mică de C. Notele care au rezultat de aici nu au fost diferite de cele obișnuite, dar acest anunț nu a părut să aibă niciun efect asupra dispoziției studenților. Îmi detestau în continuare examenul și nici de mine nu erau prea mulțumiți. În calitate de tânăr profesor dornic să-și păstreze postul, eram hotărât să fac ceva în această privință, dar nu voiam să dau subiecte mai ușoare. Ce era de făcut?

În cele din urmă mi-a venit o idee. La următorul examen am făcut un maxim de 137 de puncte posibile în loc de 100. Acest examen s-a dovedit ceva mai greu decât anteriorul, studenții nu au răspuns corect decât la 70% din întrebări, dar rezultatul mediu numeric a fost un optimist 96. Studenții au fost încântați! Nu s-a schimbat nicio notă în urma acestei modificări, dar toată lumea a fost mulțumită. Din acel moment, de câte ori am predat acel curs, la examene am făcut un punctaj maxim de 137, un număr pe care l-am ales din două motive. În primul rând, rezultatul mediu era în jur de 90, iar unii studenți aveau chiar peste 100 de puncte, ceea ce genera reacții vecine cu extazul. În al doilea rând, e greu să împarți în minte rezultatul obținut la 137, deci cei mai mulți studenți nu-și băteau capul să-și transforme rezultatul în procente. Ca să nu credeți că îmi înșelam cumva studenții, în anii următori am inclus următoarea afirmație, scrisă cu litere îngroșate, pe programa cursului meu: „Examenele vor avea un total de 137 de puncte în loc de cele 100 obișnuite. Acest sistem de evaluare nu are niciun efect asupra notei pe care o primiți la curs, dar pare să vă facă mai fericiți“. Și, într-adevăr, după ce am făcut această schimbare, nimeni nu mi s-a mai plâns că examenele mele erau prea grele.

Din perspectiva unui economist, studenții mei aveau un „comportament inadecvat“. Prin aceasta vreau să spun că purtarea lor era în contradicție cu modelul comportamental ideal

care se găsește în miezul a ceea ce numim teorie economică. Pentru un economist, nimeni nu ar trebui să se bucure mai mult de un rezultat de 96 din 137 (70%) decât de unul de 72 din 100, dar studenții mei se bucurau. Și, înțelegând acest lucru, am reușit să dau tipul de examen pe care mi-l doream, dar și să-i fac pe studenți să nu mai cârcotească.

De-a lungul a patruzeci de ani, de când am absolvit studiile, m-au preocupat poveștile de felul acesta, despre nenumăratele feluri în care oamenii se îndepărtează de creaturile fictive care populează modelele economice. Niciodată nu am urmărit să spun că e ceva în neregulă cu oamenii; toți suntem doar ființe omenești – homo sapiens. Problema este mai degrabă cu modelul folosit de economiști, un model care îl înlocuiește pe homo sapiens cu o creatură fictivă numită homo economicus, căruia îi voi spune pe scurt Econ. În comparație cu această lume de Econi, Oamenii au o mulțime de comportamente inadecvate, iar asta înseamnă că modelele economice fac o mulțime de prognoze greșite, prognoze care pot avea consecințe mult mai serioase decât enervarea unui grup de studenți. Practic niciun economist nu a anticipat criza economică din 2007-2008* și, mai grav, mulți au crezut că atât crahul, cât și consecințele lui erau pur și simplu imposibile.

În mod ironic, existența unor modele formale fundamentate pe această interpretare greșită a comportamentului omenesc este cea care conferă economiei reputația de a fi cea mai puternică dintre științele sociale – puternică în două moduri diferite. Primul este incontestabil: dintre toți specialiștii în științe sociale, economiștii au cea mai mare influență asupra politicilor publice. De fapt, au practic monopolul consilierii în

* Un economist care ne-a avertizat în privința creșterii alarmante a prețurilor locuințelor a fost colegul meu, economistul comportamental Robert Shiller.

privința politicilor. Până de foarte curând, ceilalți specialiști în științe sociale erau rar invitați la masă, iar când primeau invitație erau trimiși la echivalentul mesei pentru copii la întrunirile de familie.

Celălalt mod presupune că economia este socotită și cea mai puternică știință socială în sens intelectual. Această forță derivă din faptul că economia are o teorie de bază unitară din care se dezvoltă toate celelalte. Dacă rostești expresia „teorie economică", oamenii știu ce vrei să spui. Nicio altă știință socială nu are o bază similară. Teoriile din celelalte științe sociale tind să urmărească scopuri speciale – să explice ce se întâmplă în anumite circumstanțe bine determinate. De fapt, economiștii își compară adesea domeniul cu fizica; ca și fizica, economia pornește de la câteva premise de bază.

Premisa fundamentală a teoriei economice este că oamenii aleg prin optimizare. Dintre toate bunurile și serviciile pe care le poate cumpăra, o familie le alege pe cele mai bune pe care și le permite. Mai mult, se presupune că determinările în baza cărora fac Econii alegeri sunt imparțiale. Adică alegem în baza a ceea ce economiștii numesc „așteptări raționale". Dacă cei care pornesc noi afaceri cred în medie că șansa lor de reușită este de 75%, aceasta ar trebui să fie o estimare corectă a numărului celor care chiar reușesc. Econii nu sunt foarte încrezători.

Această premisă a *optimizării constrânse*, adică a alegerii celui mai bun lucru, dintr-un buget limitat, este combinată cu celălalt mare cal de bătaie al teoriei economice, *echilibrul*. Pe piețe competitive, unde prețurile sunt libere să crească și să scadă, prețurile fluctuează în asemenea mod încât oferta este egală cu cererea. Pentru a simplifica oarecum, putem spune că Optimizare + Echilibru = Economie. Este o combinație puternică, cu care celelalte științe sociale nu se pot măsura.

Există însă o problemă: premisele pe care se fundamentează teoria economică sunt viciate. În primul rând, problemele de optimizare cu care se confruntă oamenii de rând sunt adesea prea greu de rezolvat pentru ei, mult prea greu. Chiar și o vizită la un magazin alimentar de dimensiuni decente îi oferă cumpărătorului milioane de combinații de produse care se încadrează în bugetul familiei. Familia chiar alege varianta cea mai bună? Și, bineînțeles, suntem confruntați cu probleme mult mai mari decât o vizită la magazin, cum ar fi alegerea unei cariere, a unei ipoteci sau a unui soț. Dată fiind rata de eșecuri din toate aceste domenii, ne-ar fi greu să susținem punctul de vedere conform căruia toate aceste alegeri sunt optime.

În al doilea rând, convingerile în baza cărora oamenii fac alegeri nu sunt imparțiale. Poate că încrederea debordantă nu apare în dicționarele economice, dar este o trăsătură bine înrădăcinată în firea omului și mai există și nenumărate alte prejudecăți care au fost studiate îndeaproape de psihologi.

În al treilea rând, există mulți factori de care modelul optimizării nu ține seama, cum ilustrează povestea mea despre examenele cu 137 de puncte. Într-o lume a Econilor, există o listă lungă de lucruri aparent irelevante. Niciun Econ nu ar cumpăra o porție mare din felul de mâncare de marți, pentru că se întâmplă să-i fie foame când merge duminica la cumpărături. Foamea de duminică ar trebui să fie irelevantă în alegerea porției de mâncare pentru marți. Un Econ nu ar termina porția aceasta imensă marți, chiar dacă nu-i mai este foame, doar pentru că a plătit-o și urăște risipa. Pentru un Econ, prețul pe care l-a plătit pentru un produs în trecut nu este relevant când hotărăște cât din acel produs să mănânce acum. De asemenea, un Econ nu s-ar aștepta să primească un cadou în ziua aniversării căsătoriei sau a nașterii. Ce diferență poate fi

între o dată și alta? De fapt, Econii ar rămâne perplecși în fața ideii înseși de cadou. Un Econ ar ști că banii lichizi constituie cel mai bun cadou din lume; îi permit primitorului să-și cumpere ceea ce este optim. Dar, dacă nu cumva sunteți căsătorit cu un economist, nu vă recomand să dăruiți bani lichizi la următoarea aniversare. Și, dacă stau să mă gândesc, nu e o idee prea strălucită nici măcar când consortul e economist.

Știți, la fel cum știu și eu, că nu trăim într-o lume de Econi. Trăim într-o lume de Oameni. Și cum cei mai mulți economiști sunt și ei Oameni, știu și ei că nu trăiesc într-o lume de Econi. Adam Smith, părintele gândirii economice moderne, a conștientizat în mod explicit acest lucru. Înainte de a-și scrie principala operă, *Avuția națiunilor*, a scris o altă carte pe tema „patimilor" omenești, un cuvânt care nu apare în niciun manual de economie. Econii nu au patimi; sunt optimizatori cu sânge rece. Gândiți-vă la Mr. Spock din *Star Trek*.

Cu toate acestea, modelul de comportament economic bazat pe o populație ce constă doar din Econi a înflorit și a dus economia pe culmile de influență pe care se află astăzi. De-a lungul anilor, criticile au fost înlăturate prin scuze jalnice și explicații alternative neverosimile, fără susținere empirică. Dar, una câte una, aceste critici au generat o serie de studii care au ridicat progresiv ștacheta. E ușor să nu ții seama de o poveste despre un examen. E mai greu să nu ții seama de studii care dovedesc alegeri greșite în domenii cu implicații mai adânci, cum ar fi economiile pentru pensie, alegerea unei ipoteci sau investiția pe piața acțiunilor. Și e imposibil să nu ții seama de seria de perioade de avânt, bule și crahuri pe care o putem observa pe piețele financiare începând cu 19 octombrie 1987, o zi când prețurile acțiunilor au scăzut cu peste 20% în toată lumea, în lipsa oricăror vești cu adevărat proaste. Au urmat o

bulă și un crah al acțiunilor tehnologice, care s-au transformat rapid într-o bulă a prețurilor locuințelor care, la rândul ei, când s-a spart, a provocat o criză financiară globală.

Este timpul să încetăm cu scuzele. Avem nevoie de o abordare mai amplă în cercetarea economică, una care să țină seama de existența și relevanța Oamenilor. Vestea bună e că nu trebuie să aruncăm la gunoi tot ce știm despre funcționarea economiilor și a piețelor. Nu trebuie să renunțăm la teoriile bazate pe presupunerea că suntem toți Econi. Acestea rămân utile ca puncte de pornire pentru modele mai realiste. Și în anumite cazuri speciale, ca atunci când problemele pe care trebuie să le rezolve oamenii sunt simple sau când cei implicați în economie au aptitudini specializate relevante, modelele Econilor pot furniza o bună aproximație a ceea ce se întâmplă în lumea reală. Dar, după cum vom vedea, asemenea situații sunt mai degrabă excepția decât regula.

Mai mult, o bună parte a activității economiștilor constă în a strânge și a analiza date despre cum funcționează piețele, o muncă făcută de obicei cu mare grijă și experiență statistică și, lucru important, cea mai mare parte a acestei cercetări nu depinde de presupunerea că oamenii optimizează. Două instrumente de cercetare apărute în ultimii douăzeci și cinci de ani au îmbogățit considerabil repertoriul prin care economiștii învață despre lume. Primul este întrebuințarea experimentelor studiilor randomizate și controlate, utilizate de multă vreme în alte domenii științifice, cum ar fi medicina. Studiul tipic analizează ce se întâmplă când unii oameni primesc un „tratament" de interes. A doua abordare constă fie în a întrebuința experimente naturale (ca atunci când unii oameni sunt integrați într-un program, iar alții, nu), fie în tehnici de econometrie inteligentă care reușesc să identifice impactul tratamentelor, chiar dacă nimeni nu a creat în mod deliberat o situație în

acest scop. Aceste noi instrumente au dat naștere unor studii privind o gamă diversă de aspecte importante pentru societate. Tratamentele studiate includ o învățare intensificată, predarea într-o clasă mai mică sau cu un profesor mai bun, acordarea de servicii consultative de management, ajutor pentru găsirea unui loc de muncă, condamnarea la închisoare, mutarea într-un cartier mai sărac, asigurarea de sănătate de la Medicaid și așa mai departe. Aceste studii arată că se pot învăța multe lucruri despre lume fără a se impune modele de optimizare și, în anumite cazuri, produc probe evidente în baza cărora pot fi testate asemenea modele pentru a se vedea dacă se potrivesc cu reacțiile omenești reale.

Pentru o bună parte a teoriei economice, presupunerea că toți agenții sunt optimizatori nu este de primă importanță, chiar dacă cei studiați nu sunt experți. De pildă, predicția că agricultorii folosesc mai multe îngrășăminte dacă prețul cade este suficient de sigură, chiar dacă mulți agricultori își schimbă după mult timp practicile, ca reacție față de condițiile pieței. Predicția este sigură pentru că este imprecisă: se prezice doar direcția efectului. Este echivalentă cu o predicție care spune că, atunci când merele cad din pom, cad mai degrabă în jos decât în sus. Predicția este corectă, dar nu este tocmai legea gravitației.

Economiștii au probleme când fac o predicție foarte specifică ce depinde în mod explicit de premisa că toată lumea e sofisticată din punct de vedere economic. Să ne întoarcem la exemplul cu agricultorii. Să spunem că oamenii de știință ar afla că agricultorilor le-ar fi mai bine dacă ar folosi mai multe sau mai puține îngrășăminte decât este obiceiul. Dacă se presupune că toată lumea înțelege corect lucrurile atât timp cât are informația corectă, atunci nu există nicio politică mai

potrivită decât de a face această informație publică. Publică concluziile, pune-le la dispoziția agricultorilor și lasă magia piețelor să se ocupe de restul.

Cu excepția cazului în care toți agricultorii sunt Econi, aceasta este o idee proastă. Poate companiile multinaționale de produse alimentare vor adopta repede concluziile ultimelor studii, dar oare la fel vor face și agricultorii țărani din India sau Africa?

La fel, dacă crezi că toată lumea va economisi suma corectă pentru pensie, cum ar face orice Econ, și din această analiză tragi concluzia că nu există niciun motiv pentru a-i ajuta pe oameni să economisească (prin crearea unui plan de pensii, să spunem), ratezi șansa de a-i ajuta pe mulți oameni. Și dacă ești de părere că bulele financiare sunt teoretic imposibile și ești bancher al băncii centrale, poți comite greșeli serioase – cum a recunoscut, spre cinstea lui, Alan Greenspan că a făcut.

Nu trebuie să ne oprim din a inventa modele abstracte care descriu comportamentul unor Econi imaginari. În schimb, trebuie să nu mai presupunem că acele modele sunt descrieri precise ale comportamentelor și să nu mai fundamentăm deciziile politice pe asemenea analize viciate. Și trebuie să începem să acordăm atenție acelor așa-zișii *factori aparent irelevanți*, cărora le voi spune pe scurt FAI.

Este greu să faci pe cineva să se răzgândească în privința lucrurilor pe care le mănâncă la micul dejun, cu atât mai mult în privința problemelor la care a lucrat toată viața. De-a lungul multor ani, nenumărați economiști s-au opus din răsputeri tendinței de a-și fundamenta modelele pe o caracterizare mai exactă a comportamentului omenesc. Dar datorită unui influx de tineri economiști creativi, dispuși să-și asume riscuri și s-o rupă cu modul tradițional de a face economie, visul unei teorii economice îmbogățite s-a împlinit. Domeniul a ajuns să fie

cunoscut sub numele de „economie comportamentală“. Nu este o altă disciplină: este tot economie, dar o economie cu doze puternice de psihologie bună și alte științe sociale.

Motivul inițial pentru care oamenii au fost implicați în teoria economică a fost pentru o mai bună acurateță a predicțiilor făcute cu aceste teorii. Dar mai există un avantaj din includerea oamenilor reali în combinație. Economia comportamentală este mai interesantă și mai distractivă decât economia obișnuită. Nu este o știință mohorâtă.

Economia comportamentală este în momentul de față o ramură în creștere a economiei, iar cei care se ocupă de ea se află în cele mai multe universități de vârf din lume. Și în ultimul timp, economiștii și oamenii de știință comportamentali, în general, au devenit o mică parte a sistemului care elaborează politici. În 2010, guvernul Marii Britanii a pus bazele unei Echipe de Perspective Comportamentale, iar acum și alte țări din lume se alătură mișcării și creează echipe speciale pentru a încorpora descoperirile altor științe sociale în elaborarea politicilor publice. Companiile vin și ele din urmă, întrucât au înțeles că o înțelegere aprofundată a comportamentelor omenești este la fel de importantă pentru o afacere de succes ca înțelegerea situațiilor financiare sau a managementului operațional. În fond, companiile sunt conduse de Oameni, iar angajații și clienții lor sunt și ei Oameni.

Cartea de față povestește cum s-au întâmplat aceste lucruri, cel puțin cum le-am văzut eu. Deși nu am realizat toată munca de cercetare – după cum știți, sunt prea leneș pentru asta –, am fost prin preajmă de la început și am făcut parte din mișcarea care a creat acest domeniu. După cum spunea Amos, vor fi multe povești, dar principalul meu scop este să spun cum s-au întâmplat toate și să explic câteva dintre lucrurile pe care le-am învățat pe parcurs. Cum era de așteptat, au existat multe

dispute cu tradiționaliștii care susțineau modul obișnuit de a face economie. Aceste dispute nu au fost întotdeauna distractive, dar, precum o experiență neplăcută de călătorie, se transformă ulterior în povești interesante, iar necesitatea de a duce aceste bătălii a consolidat domeniul.

Ca orice poveste, nici aceasta nu urmează o progresie liniară cu idei ce derivă natural una din cealaltă. Multe idei au apărut în momente diferite și cu viteze diferite. În consecință, structura organizatorică a acestei cărți este în același timp cronologică și tematică. Iată o scurtă privire de ansamblu: începem cu începutul, cu vremea când tocmai absolvisem și alcătuiam o listă de exemple de comportamente ciudate care păreau să nu se potrivească cu modelele pe care le învățam la cursuri. Prima secțiune a cărții este dedicată acestor primi ani din deșert și descrie câteva dintre provocările lansate de numeroșii oameni care puneau sub semnul întrebării valoarea acestui demers. Apoi trecem la o serie de subiecte care mi-au ocupat cea mai mare parte a atenției în primii cincisprezece ani ai carierei mele în cercetare: contabilitatea mentală, autocontrolul, corectitudinea și finanțele. Obiectivul meu este să explic ce am învățat eu și colegii mei pe parcurs, astfel încât să puteți folosi și voi aceste observații pentru a dobândi o mai bună înțelegere a semenilor voștri. Dar pot apărea și multe lecții utile despre cum să schimbi gândirea oamenilor, mai ales dacă au investit foarte mult în menținerea statu-quoului. Mai târziu ne ocupăm de cercetările mai noi, de la comportamentul taximetriștilor din New York până la selecționarea jucătorilor din Liga Națională de Fotbal (NFL) și până la comportamentul participanților la jocurile televizate cu recompense mari. În cele din urmă ajungem la Londra, pe Downing Street 10, unde apare un nou set de provocări și oportunități interesante.

Singurul meu sfat în privința lecturii acestei cărți este să vă opriți din citit când nu vi se mai pare amuzantă. Orice alt comportament ar fi, ei, bine, inadecvat.

2 | Efectul înzestrării

Am început să am gânduri deviante despre teoria economică pe când eram student la secția economică a Universității Rochester, în nordul statului New York. Deși aveam îndoieli în privința unora dintre lucrurile prezentate la cursuri, nu eram niciodată sigur dacă problema ținea de teorie sau de înțelegerea mea incompletă. Nu eram nici pe departe un student de vârf. În articolul lui Roger Lowenstein din *New York Times Magazine* despre care am pomenit în prefață, îndrumătorul meu de licență, Sherwin Rosen, a făcut următoarea apreciere a carierei mele studențești: „Nu aveam mari așteptări de la el".

Lucrarea mea de licență era pe o temă ce sună incitant, „Valoarea unei vieți", dar abordarea era cât se poate de comună. Din punct de vedere conceptual, abordarea corectă a acestei probleme a fost exprimată de economistul Thomas Schelling în minunatul său eseu „Viața pe care o salvezi ar putea fi a ta". De multe ori de-a lungul anilor, domeniul meu de interes s-a intersectat cu al lui Schelling, unul dintre primii susținători și creatori ai ceea ce se numește astăzi economie comportamentală. Iată un pasaj celebru din eseul lui:

> Dacă o fetiță de șase ani cu părul șaten are nevoie de mii de dolari pentru o operație care să-i prelungească viața până la Crăciun, oficiul poștal va fi îngropat în mici contribuții bănești pentru salvarea ei. Dar dacă se anunță că, fără impozitul pe vânzări, spitalele din Massachusetts se vor deteriora și vor provoca o creștere vag

perceptibilă a numărului de morți care puteau fi evitate, nu se vor găsi mulți care să verse o lacrimă sau să umble la portofel.

Schelling scrie cum vorbește: cu un zâmbet pieziș și o sclipire neastâmpărată în ochi. Vrea să te facă să te simți un pic prost.* Spitalele reprezintă conceptul pe care Schelling îl numește „viață statistică", spre deosebire de fetiță, care reprezintă o „viață identificată". Din când în când întâlnim în viața reală exemple de vieți identificate în pericol, cum ar fi salvarea pasionantă a unor mineri prinși în subteran. După cum scrie Schelling, rar permitem ca o viață identificată să se stingă doar pentru că lipsesc banii. Dar bineînțeles că zilnic mor mii de oameni „neidentificați" din cauza absenței unor lucruri simple, cum ar fi plasele pentru țânțari, vaccinurile sau apa curată.

Spre deosebire de fetița bolnavă, o decizie tipică de politică publică internă e abstractă. Îi lipsește impactul emoțional. Să presupunem că tocmai construim o autostradă și inginerii de securitate ne spun că, dacă facem banda din mijloc mai lată cu un metru, ne va consta mai mult cu 42 de milioane de dolari și va preveni 1,4 accidente mortale pe an timp de treizeci de ani. Să facem acest lucru? Sigur, nu cunoaștem identitatea acelor victime. Sunt „doar" vieți statistice. Dar pentru a hotărî cât de lată să facem acea bandă mediană, avem nevoie de o valoare pe care să o atașăm acelor vieți prelungite sau, cu o exprimare mai puternică, „salvate" de cheltuiala respectivă. Și într-o lume de Econi, societatea nu ar plăti mai mult ca să salveze o viață identificată decât douăzeci de vieți statistice.

---

* Un exercițiu de gândire tipic pentru Schelling: să presupunem că ar exista un tratament medical cu beneficii modeste pentru sănătate, dar extrem de dureros. În schimb, tratamentul ar fi administrat împreună cu un medicament care nu înlătură durerea, dar șterge orice amintire despre ce s-a întâmplat. Ai fi dispus să urmezi acest tratament?

După cum scria Schelling, întrebarea corectă este cât ar fi dispuși să plătească utilizatorii acelei autostrăzi (și poate și prietenii și rudele lor) ca să facă fiecare călătorie un picuț mai sigură. Schelling pusese întrebarea corectă, dar nimeni nu găsise un răspuns. Pentru a dezlega problema era nevoie de o situație în care oamenii să facă alegeri care să implice un schimb între bani și pericolul de moarte. De aici poți vedea cât sunt dispuși să plătească pentru siguranță. Dar unde să observi asemenea alegeri?

Economistul Richard Zeckhauser, un student al lui Schelling, scrie că ruleta rusească oferă un mod de a analiza problema. Iată o adaptare a exemplului său. Să spunem că lui Aidan i se cere să joace o rundă de ruletă rusească cu o mitralieră cu multe camere, să spunem 1 000, dintre care patru, alese la întâmplare, au în ele gloanțe. Aidan trebuie să apese o dată pe trăgaci. (Din fericire, arma e setată să tragă o singură dată.) Cât ar fi dispus Aidan să plătească pentru a scoate un glonț?* Deși formularea lui Zeckhauser cu ruleta rusească pune problema într-un mod elegant, nu ne ajută să obținem cifre. Realizarea de experimente în care subiecții își țin arme încărcate la tâmplă nu e o metodă practică pentru obținerea de date.

În timp ce cugetam la aceste probleme, mi-a venit o idee. Să presupunem că pot face rost de date privind procentul morților în diferite profesii, unele periculoase, ca mineritul, exploatarea forestieră și spălarea geamurilor la zgârie-nori, și altele mai sigure, precum agricultura, meseria de vânzător sau

---

* Întrebarea care îl interesa pe Zeckhauser era: în ce măsură depinde disponibilitatea lui Aidan de a plăti de numărul gloanțelor din armă? Dacă toate camerele sunt pline, Aidan ar trebui să plătească toți banii pe care îi are (și poate să-i împrumute) ca să scoată chiar și un singur glonț. Dar dacă pe țeavă sunt doar două gloanțe? Cât va plăti pentru a scoate unul dintre ele? Mai mult sau mai puțin decât ar plăti ca să scoată ultimul glonț?