

REVISTA ROMÂNĂ DE DREPT PRIVAT

Totul sub semnul discuției

1/2019

UNIVERSUL JURIDIC

Indexări internaționale: www.heinonline.org www.cceol.com www.ebscohost.com

www.indexcopernicus.com

I. DREPTUL ȘI ECONOMIA: DOUĂ OGLINZI ALE ACELEIAȘI REALITĂȚI

Dan-Adrian Cărămidariu - <i>Everybody minding their own business</i> . Perenitatea unui model: omul economic și relevanța sa în drept.....	17
Lucian Bojin - Conceptualizări confuze din dreptul nostru societar, ușor de observat din perspectiva analizei sale economice.....	40
Radu Bufan, Sever-Alexandru Sbârnă - Prevalența economicului asupra juridicului – modalitate de combatere a abuzului de drept în dreptul fiscal.....	57
Cristian Clipa - Noțiunea de <i>interes public</i> , între definiții juridice și speculații economice.....	87
Simona Gherghina - Despre riscuri în contractele publice cu finanțare privată.....	125
Cristian Paziuc - Tăcerea este de aur? Despre îndatorirea de informare ca premisă a dolului prin reticență.....	156
Vladimir Diaconiță - Obligația de a da și neexecutarea eficientă. Scurte considerații.....	188
Bogdan Dumitrache - Drept civil vs. Contabilitate. Sau despre cum (nu) operează compensația legală în cazul persoanelor juridice.....	203
Georgeta Constantin - Încasarea creanțelor din contractele comerciale, obiect al garanțiilor reale mobiliare, în procedura de insolvență a debitorului ipotecar/constituitor al ipotecii. De la teorie la efectivă încasare.....	221
Lucian Bercea - O analiză a leziunii în contractele de afaceri.....	240
Daniel Nicolaescu - Nevoia de protecție a consumatorilor. Cum intervenim: prin sau asupra unor instituții de drept?.....	273
Radu Rizoiu, Mihaela Gherghe - Câte nuanțe de gri are creditul? Despre tehnici de creditare la limita legii și dincolo de ea.....	288
Mihai Selegean, Cristina Milostivu - Facilitatea de credit în contextul reglementărilor prudențiale.....	324
Nicolae-Horia Țiț - Considerații privind determinarea cuantumului creanței izvorâte dintr-un contract de credit bancar în vederea încuviințării executării silite.....	332
Ioana Regenbogen - Aventurile și provocările semnăturilor electronice în era digitală.....	353

II. VARIA

Alexandru Athanasiu, Ana-Maria Vlăsceanu - Cumulul beneficiilor acordate persoanelor cu handicap cu cele acordate pentru prestarea muncii în condiții deosebite la stabilirea condițiilor de pensionare pentru limită de vârstă.....	377
Sebastian Boțic - <i>Animus possidendi</i> : reflecții asupra naturii elementului intențional al posesiei.....	399
Ioan Ilieș Neamț - Din nou despre conversia monedei creditului și „înghețarea” cursului valutar. A schimbat cauza <i>Andriciuc</i> ceva?.....	422

Rareș Mihail Oprea, Dragoș Nicușor Petrescu - Reglementarea clauzelor	
înscrise în Codul civil – un prim pas spre recunoașterea nulităților de plin drept	
în dreptul civil român?.....	449
Valeriu Stoica, Ramona Bădescu - Distingția dintre acțiunea pauliană și	
acțiunea în nulitate pentru cauză ilicită.....	487
III. TEMATICA NUMERELOR VIITOARE	525

Everybody minding their own business. Perenitatea unui model: omul economic și relevanța sa în drept

Asist. univ. dr. **DAN-ADRIAN CĂRĂMIDARIU**¹
Facultatea de Drept, Universitatea de Vest din Timișoara
Centrul pentru Dreptul Afacerilor

EVERYBODY MINDING THEIR OWN BUSINESS. LA PÉRENNITÉ D'UN MODÈLE : L'HOMME ÉCONOMIQUE ET SA RELEVANCE DANS LE DROIT

RÉSUMÉ

Dans un monde marqué par l'impérialisme de la science économique et fortement influencée par le paradigme du marché, le droit ne pouvait pas échapper aux tendances dominantes des économistes. La prise du droit par la science économique a eu lieu par l'utilisation de ses propres hypothèses, modèles, méthodes et instruments, le rôle principal étant détenu par le modèle de l'homme économique. Sans doute, le premier pilier sur lequel l'analyse économique du droit est construite, sera représenté par le modèle économique de conduite, homo oeconomicus.

Cet article vise à examiner les éléments essentiels, les objectifs et les caractéristiques de l'homme économique, comme ils ont été configurés dans la science économique, pour remarquer ensuite sa relevance dans le droit. L'étude représente, par conséquent, une contribution à la discussion sur l'image de l'homme économique dans le droit, sur son rôle et sa place dans la science et la pratique du droit. Les questions auxquelles je cherche une réponse sont celles si le droit utilise ou non, consciemment, le modèle d'homo oeconomicus, si ce modèle lui est utile de quelque façon que ce soit et s'il peut le percevoir correctement.

Mots-clés: *l'homo oeconomicus; l'analyse économique du droit; la microéconomie; l'économie comportementale; le droit privé.*

EVERYBODY MINDING THEIR OWN BUSINESS. THE SURVIVAL OF A PATTERN: ECONOMIC MAN AND HIS RELEVANCE IN LAW

ABSTRACT

In a world marked by the imperialism of the economic science and strongly influenced by the market paradigm, law could not get rid of the economists' dominating trends. The seizure of law by the economic science was made by using its own assumptions, models, methods and instruments, and the economic man model had a key role. Undoubtedly, the first pillar on which the economic analysis of law is built, shall be represented by the economic behaviour model, homo oeconomicus.

This article envisages taking stock of the essential elements, the objectives and characteristics of the economic man, as set up in the economic science, to further notice its relevance in law. Therefore, this study represents a contribution to the

¹ Autorul mulțumește pentru lectură critică și revelatoarele sugestii dlui prof. univ. dr. Silviu Cerna (Universitatea de Vest din Timișoara, Facultatea de Economie și de Administrare a Afacerilor), precum și dlui prof. univ. dr. Lucian Bercea (Universitatea de Vest din Timișoara, Facultatea de Drept).

discussion about the image of the economic man in law, about his role and place in the law science and practice. The questions for which I am searching an answer shall consist of those whether law uses, consciously or not, the homo oeconomicus model, whether this model is useful in any manner and whether it can pick up correctly.

Keywords: *homo oeconomicus; economic analysis of law; micro-economy; behavioural economy; private law.*

I. Omul economic, între *Homer Simpson* și *Superman*

Într-o lume marcată de imperialismul științelor economice și în care „*the economic approach to life*”² rămâne un demers omniprezent în științele sociale, dar și în viața de zi cu zi, remodelată în funcție de paradigma pieței, a scrie despre *homo oeconomicus* îl plasează pe economistul învingător, paradoxal, pe o poziție puternic defensivă. Aproape niciun alt model economic nu pare să fi stârnit atât de multe și atât de puternice reacții adverse. L-au criticat reprezentanții altor discipline, dar nu l-a văzut cu ochi prea buni nici opinia publică din societățile occidentale, (încă) bazate pe proprietatea privată și economia de piață de tip capitalist.

Atacat, în contextul crizei economice și financiare care a debutat în anii 2007-2008, pentru un exces de matematizare, pentru pretinsa ignoranță de care a dat dovadă în deceniile ante-criză, pentru orbirea manifestată în fața adevăratei naturi umane, în fața acelor „*animal spirits*”³ pe care a știut să le intuiască John Maynard Keynes, economistul din prezent, fidel dogmelor neoclasice, va trebui să îl apere deci pe *homo oeconomicus*, personaj principal în economie. Criticat, deconstruit, reconfigurat, încontinuu repus în discuție, *homo oeconomicus* rămâne fundamental pentru modelele centrale ale științei economice, în special în microeconomie. În absența acestui personaj, economia pare a se goli de viață, a se lipsi de sens. Economistul nu știe să pună altfel în scenă lumea, constatând că, de fapt, cel absent nu este personajul principal, ci singurul pe care îl cunoaște și la care a învățat să raporteze aproape toate explicațiile pe care le-a găsit cu privire la rosturile pieței.

Fiesc, *homo oeconomicus* nu joacă numai în piesa economistului, acesta reușind să îl impună și în alte discipline, în științele politice, în sociologie, în filosofie. Iată-l, spre exemplu, cucerind relațiile de familie: în 1976, economistul american Gary S. Becker pune în discuție piața mariajelor, vorbind despre analiza cost-beneficiu la capătul căreia *homo oeconomicus* hotărăște că este mai avantajoasă încheierea unei căsătorii decât o viață în solitudine. Același om economic, căsătorit acum, va concluziona, poate, că sunt mai mari beneficiile căsătoriei cu o altă persoană sau ale traiului în singurătate decât costurile despărțirii, astfel încât divorțul poate fi explicat, din punct de vedere economic, în termenii unui calcul concret de utilitate. În 1992, Becker primea premiul Nobel în economie, pentru extinderea teoriei microeconomice asupra unor vaste domenii ale comportamentului uman, anterior apanajul exclusiv al altor științe, precum sociologia, demografia sau criminologia.

² M. Sandel, *What Money Can't Buy. The Moral Limits of Markets*, Penguin Books, London, 2013, pp. 50-51.

³ Keynes era convins că instabilitatea (macro)economică nu este doar un rezultat al speculațiilor pe piață, ci și al naturii umane, o mare parte a faptelor oamenilor având la bază nu calculul matematic, ci un „*impuls spontan*”. A se vedea J.M. Keynes, *Teoria generală a ocupării forței de muncă, a dobânzii și a banilor*, Ed. Publica, București, 2009, pp. 225-226.

Everybody minding their own business. Perenitatea unui model: omul economic și relevanța sa în drept

Este știut faptul că nici juridicul nu a scăpat asaltului științelor economice, analiza economică a dreptului, *law and economics*, fiind astăzi cel mai influent curent de gândire în dreptul american. Primită cu reticență în Europa, analiza economică a dreptului a câștigat importanță și în sistemele de drept franco-germane, fiind, între timp, obiect de studiu în suficiente facultăți de drept de cert prestigiu din Europa Occidentală.

Acapararea dreptului de către economiști s-a făcut, puțin surprinzător, prin utilizarea propriilor ipoteze, modele, metode și instrumente, lui *homo oeconomicus* revenindu-i în acest demers un rol central. Neîndoielnic, primul pilon pe care se construiește analiza economică a dreptului îl reprezintă modelul economic de comportament, omul economic⁴. Articolul de față încearcă, de aceea, să treacă în revistă elementele esențiale, obiectivele și caracteristicile omului economic, așa cum s-au configurat în știința economică, pentru a observa apoi relevanța acestuia în drept.

Constatarea de la care plec este aceea că, în analiza economică a dreptului, existența lui *homo oeconomicus* este prezumată sau ar trebui să fie prezumată mai degrabă în ceea ce privește politica (activitatea) legislativă, în ceea ce doctrina germană numește „*Rechtspolitik*”, și mai puțin în practica dreptului, în activitatea instanțelor judecătorești. Or, adepții *law and economics* sunt convinși că au reușit să construiască un model de comportament uman general valabil, care nu folosește juristului numai atunci când este chemat să producă norme legale, ci și la soluționarea litigiilor concrete, pe baza interpretării economice sau, cel puțin, inspirate din economie a normelor aplicabile unui raport juridic oarecare. Dacă este așa, atunci *homo oeconomicus* ar trebui să orienteze puternic activitatea judecătorului, dar și a celorlalți practicieni ai dreptului, pe deplin conștienți de ubicuitatea personajului în cauză. Din această perspectivă însă, s-ar putea ușor părea că instrumentul metodic al *omului economic* rămâne la stadiul unui simplu „*wishful thinking*” al economiștilor, cu un rol cel mult marginal. Privind în profunzime, imaginea s-ar putea schimba. Personajul este prezent, în fundal, tăcut și invizibil, dar îndeplinind mai mult decât un rol marginal.

Pe scurt, îmi propun în cele ce urmează o contribuție la discuția despre imaginea omului economic în drept, despre rolul și locul său în știința și practica dreptului. Întrebările cărora le caut un răspuns sunt acelea dacă dreptul se folosește, conștient sau nu, de modelul lui *homo oeconomicus*, dacă acest model îi folosește la ceva și dacă îl poate recepta corect. Cred că la baza aplicării dreptului ar putea (ar trebui?) să se regăsească (și) acest model de comportament uman, conceput inițial ca un *Superman*, redus astăzi mai degrabă la rolul lui *Homer Simpson*⁵.

II. „*All men calculate*”. O scurtă digresiune filosofico-economică

Deși s-ar putea găsi suficiente elemente care să justifice apariția lui *homo oeconomicus* în stoicismul greco-roman, care a influențat gândirea juridică a epocii republicane în Roma antică, așa cum îl înțelegem astăzi, omul economic este, indiscutabil, un produs al

⁴ H. Eidenmüller, *Effizienz als Rechtsprinzip. Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Analyse des Rechts*, 4. Auflage, Mohr Siebeck, Tübingen, 2015, p. 28.

⁵ Psihologul american Dan Ariely, cu importante studii în economia comportamentală, a pus, probabil, punctul pe i atunci când a arătat că omul economic, un *Superman* al raționalității decizionale, nu există. Pe stradă și la piață, oamenii se comportă mai degrabă ca *Homer Simpson*: greșesc, sunt confuzi și nu foarte deștepți, adesea iraționali. Mitul lui *homo oeconomicus*, asiduu cultivat de către *mainstream*-ul științelor economice, a fost puternic zdruncinat, după cum voi arăta *infra*.

raționalismului și iluminismului secolelor XVII-XVIII, rafinat, în secolele XVIII-XIX, de către clasicii economiști englezi și scoțieni, părinții fondatori ai științei economice care au fost Adam Smith, Thomas Robert Malthus, David Ricardo, Jeremy Bentham, James Mill și, în sfârșit, mai celebrul său fiu, John Stuart Mill⁶.

Se știe că omul a fost descoperit ca obiect distinct de analiză numai în contextul unei epoci dominate de progresele în științele naturii și în matematică, care au permis desprinderea sa din legătura indisolubilă cu natura și cu Dumnezeuul atotputernic. Premisele clasice ale lui *homo oeconomicus*, respectiv individualismul și raționalitatea, nu pot fi imaginate decât într-o lume în care unitatea de sens între om, natură și Dumnezeu este deconstruită de filosofi, juriști și economiștii timpurii, până în punctul în care nu mai rămân decât părți distincte ale unui fost întreg ce nu mai poate fi analizat științific ca atare⁷. Revoluția politică, științifică și industrială care are loc între 1650 și 1800, mai întâi în Anglia și apoi și în restul Europei Occidentale, creează astfel condițiile apariției lui *homo oeconomicus*, persoana medie, individualistă și rațională, obiect de analiză al tinerei discipline numite economie politică.

Modelul omului economic nu poate fi înțeles fără câteva scurte referiri la opera lui Jeremy Bentham, părintele utilitarismului, curent filosofic care a influențat puternic știința economică modernă și, în special, economia bunăstării („*welfare economics*”). În centrul gândirii lui Bentham se regăsește principiul utilității, care se manifestă, în primul rând, la nivel individual, apoi ca un standard etic și, în sfârșit, ca regulă de decizie colectivă, respectiv ca fundament pentru o politică legislativă rațională.

În ceea ce privește acțiunea fiecărui individ, Bentham știe foarte clar că „*men calculate, some with less exactness, indeed, some with more: but all men calculate*”⁸. Dacă factorii hotărâtori pentru faptele oamenilor îi reprezintă durerea și plăcerea („*pain and pleasure*”), înseamnă că un om rațional o va evita pe prima, căutând-o pe cea de-a doua, Bentham nelegând de această constatare nicio judecată de valoare. Hedonismul psihologic pe care filosoful englez îl observă nu face decât să descrie cum se comportă oamenii în concret.

În sfera judecăților de valoare nu se trece decât atunci când principiul utilității capătă valențele unui standard etic, aici regăsindu-se și interesul principal urmărit de Bentham. Comportamentul descris *supra* este, în viziunea sa, corect și dezirabil din punct de vedere normativ, hedonismul psihologic transformându-se într-un hedonism etic. Pentru că ceea ce contează nu este numai plăcerea sau suferința pe care o faptă o produce autorului ei, ci consecințele acestei fapte asupra tuturor celor asupra cărora se răsfrânge, Bentham observă că fapta unui individ este compatibilă cu principiul utilității atunci când va spori bunăstarea comunității mai degrabă decât să o diminueze.

Bunăstarea comunității nu este, pentru Bentham, decât o sumă compusă din bunăstarea fiecărui individ membru al acelei comunități⁹. Această concepție despre bunăstarea unei comunități este fundamentală atât pentru utilitarism, cât și pentru economia bunăstării, pentru care bunăstarea unei societăți poate fi redusă, poate fi explicată prin bunăstarea fiecărui membru în parte. A accepta că fericirea (bunăstarea) unei societăți este o funcție a bunăstării tuturor membrilor respectivei societăți nu oferă

⁶ Ch. Sorge, *Die rechtshistorischen Wurzeln des Wirtschaftsmenschen*, în A. Dieckmann, Ch. Sorge, „Der *homo oeconomicus* in der Rechtsanwendung”, Mohr Siebeck, Tübingen, 2016, pp. 39-41.

⁷ *Ibidem*, p. 41.

⁸ J. Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, cap. XIV, pct. XXVIII, text disponibil la <https://www.utilitarianism.com/jeremy-bentham/index.html#fourteen>.

⁹ „*The interest of the community then is, what is it?, the sum of the interests of the several members who compose it.*” A se vedea J. Bentham, *op. cit.*, cap. I, pct. IV.

Libris RO

însă și rezolvarea la o întrebare mai concretă, și anume cum ar putea fi măsurată bunăstarea: Bentham concepe o metodă de calcul în care se stabilesc consecințele pozitive (plăcerea) și negative (durerea) ale unei fapte pentru autorul ei și, apoi, pentru toate celelalte persoane afectate de respectiva faptă, urmând a se face un bilanț colectiv al acesteia. Dacă rezultatul este pozitiv, fapta are pentru comunitatea în cauză o tendință pozitivă, iar în caz contrar, o tendință negativă. Din perspectiva contemporaneității, metoda de calcul imaginată de Bentham pare mecanicistă și poate fi lesne criticată pentru ciudatele premise metodologice de la care pleacă¹⁰, însă, înțeleasă în contextul epocii, ea capătă un puternic substrat revoluționar, fiindcă propune un tratament egal al indivizilor, fără distincții de clasă sau avere, înregistrând în mod egal trăirile și deciziile fiecărei persoane¹¹.

Cercetarea lui Bentham trebuie înțeleasă dincolo de consecințele sociale ale unui calcul hedonist individual, în sensul că autorul englez configurează o adevărată teorie a legiferării, după cum, de altfel, sugerează și titlul lucrării sale. Nu numai faptele indivizilor ar trebui evaluate prin prisma principiului utilității, ci și acțiunea guvernului. Principiul utilității devine regulă pentru adoptarea unor decizii colective, atunci când o măsură politică dezvoltă o tendință de creștere a bunăstării comunității guvernate, iar nu una de diminuare a acesteia. Este adevărat că Bentham nu observă nicio diferență între acțiunile guvernului și faptele unui individ oarecare, considerându-le pe primele o categorie anume a celor din urmă.

Neîndoielnic, interpretând principiul utilității ca un standard pentru deciziile colective, teoria utilitaristă a lui Bentham capătă valențele unui întreg. Descriind, pe de o parte, comportamentele umane, teoria lui Bentham este, pe de altă parte, fundament etic și prescripție pentru o politică legislativă corectă. Prima și ultima dintre cele trei componente au servit mult la dezvoltarea științei economice, *homo oeconomicus* găsindu-și filiația în individul imaginat de Bentham, care nu urmărește decât să evite durerile și să obțină plăcerea.

Construcția ideatică a lui Bentham a fost ulterior reconfigurată de către John Stuart Mill, cel care contribuie decisiv la popularitatea lui *homo oeconomicus*¹², fără ca acesta să fi folosit însă ca atare această sintagmă în operele sale. Mill propune o definiție a omului ca ființă care va face în mod inevitabil numai ceea ce îi procură cele necesare, în cea mai mare măsură și cu cea mai puțină cantitate de muncă posibilă, fiind capabilă să aprecieze comparativ eficacitatea mijloacelor pe care le are la dispoziție pentru a obține rezultatul scontat, după cum a arătat în celebrul său eseu din 1836, „*On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It*”. Mill era conștient de faptul că, așa cum îl vedea el, omul economic nu reprezenta decât o abstractizare, de care însă știința economică avea mare nevoie pentru a-și realiza obiectivele.

Oricum, omul economic al lui Mill nu era un maniac obsedat să acumuleze averi, ci era interesat și de alte aspecte ale vieții, fiind refractar la muncă și dornic de plăceri lumesti, lux și timp liber, inclusiv de ceea ce se știa deja de la părintele Thomas Robert Malthus cu al său „*principle of population*”. Așa fiind, personajul lui Mill apare ca fiind

¹⁰ A se vedea criticile severe ale lui J. Rawls în *A Theory of Justice*, Harvard University Press, 1971, ale lui R. Nozick în *Anarchy, State and Utopia*, Basic, 1974, dar și ale lui F.A. von Hayek în *Law, Legislation and Liberty*, Routledge Classics, London, 2013, pp. 184-190.

¹¹ J.H. Burns, *Happiness and Utility: Jeremy Bentham's Equation*, în *Utilitas*, vol. 17, nr. 1, 2005, p. 61; H. Eidenmüller, *op. cit.*, p. 26.

¹² J. Persky, *Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus*, în *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nr. 2, 1995, pp. 221-222. Mă bazez în mare măsură pe această lucrare pentru a reda în continuare concepția lui Mill.

mai complex decât au considerat criticii ulteriori ai acestuia. Interesele sale esențiale, uneori opuse, dar niciodată ușor de separat atunci când este analizat omul economic, erau în număr de patru: acumularea de avere, dorința de timp liber și plăceri personale, luxul și procrearea.

Pe cale de consecință, este greșit a considera că omul economic al lui Mill este întruchiparea raționalității, despre care au vorbit economiștii ulterior. Dacă în economia neoclasică esența concepțiilor despre omul economic se regăsește în metoda sa rațională de a face alegeri („*rational choice*”), interesul lui Mill se concentra asupra alegerilor în sine, cu privire la care insistă că ar trebui restrânse.

Complexitatea psihologică a omului economic conceput de Mill era suficientă pentru ca acesta să poată demonstra că anumite comportamente ale omului economic diferă în funcție de stimulentele și restricțiile cu care se întâlnește, în funcție de epocile istorice și de diversitatea activităților pe care le desfășoară, astfel încât instituțiile ajung să conteze. Cu alte cuvinte, Mill avea nevoie de un om economic care să nu se reducă la o simplă mașină de făcut bani, de acumulat averi, ci care să reacționeze la mediul în care se află, la regulile ce i se impun, la setul de instituții și norme care îi guvernează existența. Psihologia omului economic imaginat de Mill este, poate, modestă, dar servește îndeajuns la dovedirea rolului și importanței instituțiilor. De aceea, ideile lui Mill rămân de importanță majoră pentru știința economică și, vom vedea, pentru drept. Omul economic al lui Mill interacționează cu instituțiile lumii reale, iar din aceste interacțiuni economistul și juristul pot trage concluzii importante cu privire la rezultatele concrete ale propunerilor și ideilor lor¹³.

Nu aș pune capăt acestui scurt excurs în istoria gândirii economice fără a arăta că o imagine similară despre om și resorturile acțiunilor sale o avusese și Adam Smith, atunci când explica motivul pentru care măcelarul, brutarul și berarul ne pun pe masă cina, adică propriul interes, iar nu bunăvoința sau mila¹⁴, Smith și Mill părând să contureze același tip de individ, rațional, interesat de propria bunăstare și reticent față de muncă, în căutare de satisfacție maximă și efort minim.

În ceea ce îl privește pe Smith, ar trebui, poate, adus în discuție celebrul paradox identificat de istoricii gândirii economice. În „*Teoria sentimentelor morale*”, publicată în 1759, filosoful și economistul scoțian argumentase, printre altele, în sensul că oamenii sunt capabili de empatie, că pot înțelege emoțiile, trăirile, sentimentele și trăsăturile de caracter ale semenilor lor, pe această premisă construindu-se regulile moralei. Imaginea pe care Smith o conturează în „*Teoria sentimentelor morale*” este reluată, peste două secole, de către curentul *behavioral economics*. Economia comportamentală încearcă să refacă legăturile dintre concepția economiștilor despre *homo oeconomicus* și imaginea mult mai nuanțată propusă de psihologie.

Într-adevăr, în siajul ideilor avansate de către Jeremy Bentham și John Stuart Mill, economiștii par să fi uitat la un moment dat importanța motivațiilor intrinsece, emoționale, explicabile psihologic, care îi animă pe oameni în acțiunile lor, indiferent că au legătură cu economia sau nu. Înclinația spre timpul prezent și optimismul exagerat, ambele intuite corect de Smith în „*Teoria sentimentelor morale*”, o lucrare mereu în umbra

¹³ J. Persky, *op. cit.*, p. 226. Persky arată că metoda lui Mill, de a-l folosi pe omul economic drept cobai în confruntarea cu diverse cadre instituționale, pentru a-i studia și descrie reacțiile, este un instrument esențial în științele economice moderne. Într-adevăr, modelarea economică, inclusiv cea de dată mai recentă, care se bazează pe ideile economiei comportamentale, își propune, în esență, același lucru. A se vedea D. Rodrik, *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, W.W. Norton & Company, New York, 2016, pp. 12-18.

¹⁴ A. Smith, *Avuția națiunilor*, Ed. Publica, București, 2011, p. 80.

mai celebrei „*Avuții a națiunilor*”, sunt astăzi cercetate cu ajutorul unor metode empirice, caracteristice economiei experimentale, așa cum Smith a observat corect și aversiunea față de risc și pierdere, dezvoltată la sfârșitul secolului trecut de Daniel Kahneman și Amos Tversky în teoria perspectivelor („*prospect theory*”), la care mă voi referi *infra*.

În sfârșit, aș aminti că, în știința economică, expresia *homo oeconomicus* apare târziu, fiind pentru prima dată utilizată ca atare de către filologul, istoricul și economistul irlandez John Kells Ingram, într-o lucrare de istoria economiei politice, publicată în 1888 („*economic man*”)¹⁵. Ingram critica, fără îndoială, viziunea lui Mill, arătând că acesta și-ar fi imaginat o lume populată exclusiv de oameni economici, un soi de „*money-making animals*”. Însă, așa cum am arătat *supra*, lumea lui Mill era mai complexă decât voiau să accepte moralisții epocii victoriene târzii, șocați în fața unui individualism manifestat atât de fățiș.

Ar mai trebui, poate, spus că, în 1906, Vilfredo Pareto vorbește în manualul său de economie politică despre *homo oeconomicus*, folosind pentru prima dată termenul latinesc. În aceeași perioadă, la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea, marii economiști neoclasici Francis Edgeworth, William Stanley Jevons și Léon Walras construiesc, pe baza ipotezei omului economic, modele matematice de mare impact pentru (micro)economie. Ulterior, același curent neoclastic avansează teoria alegerilor raționale („*rational choice theory*”), care avea să domine *mainstream*-ul științei economice pentru multe decenii¹⁶.

Din perspectiva teoriei alegerilor raționale, omul economic capătă un sens restrâns, fiind persoana care acționează rațional, pe baza unor informații complete și a propriului interes, respectiv urmărindu-și propria bunăstare. Nu surprinde în acest context definiția pe care *Dicționarul de economie* o dă omului economic: „*termen-ipoteză care desemnează un om totalmente individualist și egoist, preocupat numai de propriile lui interese și de satisfacerea propriilor nevoi economice, aflat într-o permanentă luptă cu ceilalți indivizi. În economia politică clasică, îndeosebi la A. Smith, și în teoria utilității finale, homo oeconomicus constituie o ipoteză conform căreia, în condițiile pieței cu concurență perfectă, analiza teoretică trebuie să se fundamenteze pe subiecții care gândesc în exclusivitate pentru satisfacerea propriilor interese și nevoi economice*”¹⁷.

Însă omul economic este, fără îndoială, mai mult decât un termen de dicționar. În *mainstream*-ul științei economice, *homo oeconomicus* devine un adevărat mit, fără de care economiștilor le este greu, dacă nu imposibil, să își fundamenteze teoriile, modelele și explicațiile despre economie în general și despre comportamentele agenților economici, producători (firme) și consumatori (gospodării) pe piață. Într-adevăr, modelul economic de comportament descris prin sintagma *homo oeconomicus* este primul pilon important al microeconomiei și al analizei economice a dreptului. Nu surprinde, de

¹⁵ J. Persky, *op. cit.*, p. 222.

¹⁶ De remarcat că unul dintre cei care au contribuit decisiv la formularea teoriei alegerilor raționale a fost britanicul Lionel Robbins, autorul influentei definiții a economiei drept știința care studiază comportamentul uman din perspectiva modului de alocare a unor mijloace (resurse) rare în scopuri alternative. Probabil că nu există facultate de științe economice în care această definiție să nu fie predată studenților în primul an de studiu. Ea se regăsește și în manualele *mainstream* traduse și utilizate în România. A se vedea: Ph. Hardwick, J. Langmead, B. Khan, *Introducere în economia politică modernă*, Ed. Polirom, Iași, 2002, p. 20 și urm.; R. Lipsey, K.A. Chrystal, *Principiile economiei*, Ed. Economică, București, 2002, p. 24 și urm.; J.E. Stiglitz, C.E. Walsh, *Economie*, Ed. Economică, București, 2005, pp. 35-38.

¹⁷ C. Angelescu, D. Ciucur ș.a., *Dicționar de economie*, ed. a 2-a, Ed. Economică, București, 2001, p. 223.

aceea, faptul că modelul omului economic se regăsește, explicit sau nu, în toate manualele și cursurile de economie politică și de analiză economică a dreptului, indiferent de proveniența autorilor¹⁸.

Cu ajutorul omului economic, microeconomia își construiește teoriile despre optimul consumatorului și al producătorului, esențiale pentru descrierea interacțiunilor pe piață, iar analiza economică a dreptului studiază consecințele normelor juridice asupra realității economice și sociale, considerând că oamenii își vor modela rațional și egoist răspunsul față de normele juridice în vigoare și *dictum*-urile hotărârilor judecătorești. Modelul de comportament vehiculat este, ar trebui reamintit, unul pozitiv, iar nu normativ. Spre deosebire de Bentham, economia neoclasică și curentul *law and economics* se interesează prea puțin de cum ar trebui să se comporte subiecții economici¹⁹. Principiul utilității, cu valențe etice pentru Bentham, nu este înțeles decât ca un instrument de observație a realității, a modului în care oamenii se comportă în anumite condiții concrete. Acest punct de vedere este comun atât microeconomiei, cât și analizei economice a dreptului, care însă extinde modelul omului economic și asupra altor domenii ale vieții economice și sociale, pe care le descrie și cu ajutorul paradigmei raționalității egoiste a omului economic²⁰.

Rămânând în sfera economiei, voi trece în revistă în cele ce urmează elementele esențiale, obiectivele și caracteristicile omului economic.

III. Modelul *homo oeconomicus*. Premisele fundamentale

Puternic înclinați spre modelare, economiștii par a uita uneori că orice model este dependent de fenomenul pe care îl descrie, de contextul în care este conceput și de problema specifică pe care încearcă să o rezolve. Modelul explică fenomenul izolat, generalizările fiind, ca adesea, problematice. De aceea, *omul economic* trebuie privit numai în legătură cu fenomenele economice pentru a căror elucidare a fost conceput²¹.

În definitiv, asemenea tuturor modelelor cu care operează economiștii și fără de care știința lor ar fi, poate, mai puțin știință, modelul omului economic nu este *modelul*,

¹⁸ Aș aminti doar câteva lucrări generale, cu caracter introductiv: Academia de Studii Economice, Facultatea de Economie Generală, Catedra de Economie și Politici Economice, *Economie*, ed. a 7-a, Ed. Economică, București, 2005, p. 14; N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, Schäffer-Poeschel-Verlag, Stuttgart, 2012, pp. 4-10; J. Reiss, *Philosophy of Economics. A Contemporary Introduction*, Routledge, New York, 2013, pp. 29-53; H.-J. Chang, *Economics: The User's Guide. A Pelican Introduction*, Penguin Books, London, 2014, pp. 173-176; O. Schlaudt, *Wirtschaft im Kontext. Eine Einführung in die Philosophie der Wirtschaftswissenschaften in Zeiten des Umbruchs*, Klostermann, Frankfurt am Main, 2016, pp. 51-82; J. Génereux, *Introduction à l'économie*, Editions du Seuil, 2017, pp. 15-21; A. Dixit, *Microeconomics. A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford, 2014, pp. 52-55.

¹⁹ M. Sandel, *op. cit.*, pp. 47-48.

²⁰ H. Eidenmüller, *op. cit.*, pp. 28-29.

²¹ A. van Aaken, „Rational Choice” in *der Rechtswissenschaft. Zum Stellenwert der ökonomischen Theorie im Recht*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 2003, pp. 73-81; E.V. Towfigh, N. Petersen, *Ökonomische Methoden im Recht*, Mohr Siebeck, Tübingen, 2010, pp. 19-21. Poate nu ar trebui omis faptul că însuși Karl Popper a sugerat în celebra lucrare *The Poverty of Historicism* (Routledge, 1957) că modelul economic de comportament ar putea deveni un model cu aplicabilitate generală în științele sociale. Popper reia ideea în autobiografia sa. A se vedea K. Popper, *Unended Quest: An Intellectual Autobiography*, Routledge, 2002.

singurul sau cel mai bun model, ci numai un model, o simplificare a realității, bazată uneori pe prezumții contrare realității²², dar ale cărei concluzii ajută, neîndoielnic, la explicarea acestei realități, la stabilirea unor legături de cauzalitate între diverse fenomene, la studiul efectelor pe care anumite variabile le pot produce în viața economică. S-a spus că știința economică se aseamănă unei biblioteci, întrucât ea va căpăta valoare pe măsură ce economiștii concep și verifică noi modele, care se adaugă celor existente, mărirând numărul explicațiilor plauzibile și contribuind la acumularea de noi cunoștințe asupra unui număr tot mai mare de fenomene sociale, așa cum o bibliotecă crește prin achizițiile de carte pe care le face²³. În biblioteca economiei, modelul omului economic ține de abecedar, astfel încât influențează foarte puternic felul în care se formează economistul.

În primul rând, paradigma *omului economic* este utilă atunci când economiștii discută despre producția unor bunuri economice, combinarea unor resurse (factori de producție) rare, minimizarea costurilor de producție, jocul dintre cerere și ofertă. În general, aceste noțiuni sunt analizate prin prisma eficienței economice, a eficienței în activitatea de producție, care trebuie să satisfacă optim cererea de bunuri și servicii și să înlăture penuria. Maximizarea satisfacerii nevoilor este, de altfel, criteriul alocării optime a resurselor.

În microeconomie se cercetează însă mai ales acțiunile individuale, alegerile personale ale participanților la viața economică, adică ale actorilor de pe piață. Aceștia vor fi eficienți atunci când, într-o lume marcată de tensiunea dintre nevoile nelimitate și resursele rare, vor reuși să își îmbunătățească situația materială. În economie, fenomenele macro, spre exemplu, caracterelor sau comportamentele unor grupuri și categorii (de pildă, producătorii), se explică pe baza deciziilor, comportamentelor și caracterelor individuale, economiștii operând cu un individualism metodologic, care îi ajută la fundamentarea microeconomică a macroeconomiei. De aceea, economiștii au nevoie de *omul economic*, care le furnizează un model de comportament uman apt să contribuie (și) la soluționarea unor probleme macroeconomice.

O precizare suplimentară este necesară: individualismul metodologic nu se referă, cum s-ar putea poate crede, la concentrarea asupra unei decizii individuale într-un anumit context, ci la comportamentul unei mase de indivizi. Masa nivelează disparitățile și deviațiile, formând o medie comportamentală. Prin urmare, modelul omului economic este un model al comportamentului mediu, ce poate fi decelat și trebuie acceptat pentru o medie a indivizilor, întrucât, altfel, într-un caz aparte, s-ar putea constata că indivizii se situează la extreme, acestea compensându-se statistic până la nivelul mediu. Or, imaginea omului economic se conturează numai atunci când acceptăm că un anumit comportament este tipic mediei indivizilor care compun masa studiată (toți producătorii sau toți consumatorii, de exemplu). Din această perspectivă, *homo oeconomicus* este un model economic al alegerii raționale, al formării deciziilor pe baza unei comparații raționale între alternativele existente. Obiectivul la care ar trebui să servească omul economic este acela al explicării unor fenomene de masă în economie. Conceptele sunt, firesc, economice: resurse, costuri, alternative, restricții, relații de tip *input-output*.

²² Este meritul lui Milton Friedman de a-și fi convins breasla că realismul ipotezelor unui model economic este pur și simplu irelevant, important fiind ca predicțiile (concluziile) la care ajută modelul să fie cele corecte. A se vedea M. Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, în „Essays in Positive Economics”, University of Chicago Press, 1966.

²³ D. Rodrik, *op. cit.*, p. 46. Rodrik, profesor la Harvard, demonstrează convingător că, în ciuda criticilor provenite din alte științe sociale, modelarea pe care o practică economiștii, dacă nu devine un scop în sine și nu face exces de matematică, contribuie decisiv la dezvăluirea a ceea ce este contra-intuitiv, nebănuit, în viața economică.

În principiu, omul economic se regăsește într-o situație de penurie (restricția bugetară, în jargonul economiștilor), pe care trebuie să o depășească, încercând să își satisfacă necesitățile și să-și realizeze interesele (materiale). Ceea ce îl animă este dorința de a-și maximiza utilitatea și de a-și diminua lipsurile. Acesta este primul element, prima premisă care stă la baza omului economic. Modelul ignoră însă aspectele concrete, calitative, utilizând numai concepte abstracte, cum ar fi *timp liber, venit, putere, fericire*, premisa fiind aceea a echivalenței între utilitățile (satisfacțiile) procurate de fiecare bun sau serviciu consumat.

Esențial este, apoi, postulatul raționalității²⁴. Omul economic se va decide întotdeauna pentru cea alternativă care îi promite, din perspectiva sa subiectivă, cel mai mare avantaj, cea mai mare satisfacție, prin raportare la constrângerile cărora trebuie să le facă față. Omul economic cunoaște toate alternativele care se află la dispoziția sa, cunoaște probabilitatea cu care se va produce rezultatul scontat al fiecărei alternative de alegere și acțiune, precum și toate consecințele faptelor sale.

Modelul omului economic se fundamentează și pe importanta premisă a informațiilor complete, fără de care extrapolările la nivel macro nu ar fi posibile, întrucât nu poate fi evaluat nivelul de informare al fiecărui individ dintr-o categorie sau dintr-un grup mai mare de subiecți.

O altă premisă importantă este aceea a stabilității preferințelor. Preferințele omului economic nu se modifică în timp, cel puțin nu de o manieră substanțială, și sunt relativ aceleași, indiferent de nivelul material sau contextul social și cultural. În sfârșit, trebuie menționată și premisa conform căreia omul economic va reacționa întotdeauna la stimulente, atunci când cadrul în care acționează se modifică. Restricțiile sub care este nevoit să acționeze *homo oeconomicus* capătă o importanță foarte mare pentru model, întrucât reprezintă singurul element de ghidaj, singura variabilă în ecuație, preferințele fiind întotdeauna constante, iar informațiile complete. Dacă indivizii raționali, care acționează pe baza unor informații complete și întotdeauna în funcție de aceleași preferințe, își schimbă comportamentul, cauza nu va fi decât o schimbare de cadru și context, o modificare a stimulentei sau restricțiilor existente, spre exemplu, o majorare sau o diminuare a venitului disponibil.

Aici intervin instituțiile și importanța lor pentru știința economică. Instituțiile sunt acelea de la care emană restricțiile și stimulentele, ele conturează cadrul general, dar și pe cel particular, în care acționează omul economic. Economiștii au în vedere în special acele cazuri în care raționalitatea colectivă se ciocnește de cea individuală, situațiile dilematice (pasagerul clandestin sau tragedia bunurilor comune) fiind rezolvate cu ajutorul instituțiilor, al dreptului. Acestuia din urmă îi revine în modelul *homo oeconomicus* un rol central ca instrument de coordonare și ghidaj.

În rezumat, modelul omului economic se descrie cu ajutorul a cinci principii și premise esențiale: (i) principiul utilității; (ii) principiul raționalității; (iii) premisa informațiilor complete; (iv) premisa stabilității preferințelor și (v) premisa reacției la stimulente și restricții.

Abstractizarea principiilor și premiselor care fundamentează modelul omului economic permite extinderea acestuia și asupra altor domenii și aspecte, care nu au *prima facie* o legătură cu viața economică, chiar dacă omul economic este copilul microeconomiei, pentru care rămâne, puțin surprinzător, de importanță capitală.

²⁴ Pentru științele sociale, postulatul raționalității pare a avea importanța principiului cauzalității în științele naturii. A se vedea G. Kirchgässner, *Führt der homo oeconomicus das Recht in die Irre? Zur Kritik an der ökonomischen Analyse des Rechts*, în *Juristenzeitung* nr. 3, 1991, pp. 104-111, în special p. 107.

Everybody minding their own business. Perenitatea unui model: omul economic și relevanța sa în drept

Am arătat deja că economistul Gary Becker a explicat căsătoria pe baza unei analize de tip cost-beneficiu, specifică omului economic, utilizând apoi aceeași metodă de analiză și cu privire la educație și activitățile infracționale. Becker se bazează pe ideea conform căreia indivizii vor acționa rațional și în scopul maximizării satisfacției în toate domeniile vieții, nu numai în cele ce au legătură cu economia înțeleasă într-o accepțiune restrictivă, adică producția de bunuri și servicii în vederea satisfacerii unor nevoi de ordin material. În ceea ce privește comportamentele electorale, James Buchanan a elaborat, plecând de la premisa că actorii politici sunt, toți, oameni economici, teoria alegerilor publice („*public choice theory*”) și teoriile economiei constituționale („*constitutional economics*”)²⁵.

S-ar putea argumenta că nu suntem decât în prezența unui „*economism metodologic*”, adică a utilizării în alte științe a unor modele specifice economiei. Totuși, la mijloc pare să fie ceva mai mult decât o simplă preluare de metode, imperialismul științelor economice, despre care s-a vorbit încă din anii 1980, ducându-ne cu gândul la agresivitatea cu care economiștii s-au dedicat problemelor altor domenii și le-au rezolvat cu propriile lor metode și mijloace, fără să fi fost invitați să o facă²⁶.

IV. „*Men as they are*”. Limitele modelului și contribuția *behavioral economics*

În ciuda unei impresionante expansiuni teoretice, modelul omului economic pare să nu reziste, în concepția sa originară, unor verificări empirice, care au fundamentat criticile avansate în ultimele decenii. În realitate, prezumțiile cu care operează modelul științific al lui *homo oeconomicus* se relativizează sau sunt, pur și simplu, complet eronate. Astfel, capacitatea modelului de a servi unor prognoze credibile se diminuează substanțial, economiștii descoperind că între „*all men calculate*” și „*men as they are*” există o prăpastie suficient de periculoasă pentru ca surmontarea să necesite eforturi certe. Meritul este, cu siguranță, al curentului *behavioral economics*, ale cărui contribuții au fost esențiale pentru desprinderea științei economice de dogmele clasice și neoclasiche, prin subminarea radicală a modelului omului economic însuși, pe care se bazează ideile economiștilor despre eficiență și despre primatul piețelor²⁷.

Doctrina inventariază elementele care restrâng sau relativizează premisele modelului, limitându-i relevanța și aplicabilitatea. Astfel, sunt puse în discuție (i) amintirile; (ii) probabilitățile; (iii) izolarea anumitor informații; (iv) sentimentul de siguranță și

²⁵ A se vedea, *inter alia*, J. Buchanan, G. Tullock, *Calculul consimțământului. Fundamente logice ale democrației constituționale*, Ed. Publica, București, 2010.

²⁶ G.J. Stigler, *Economics: The Imperial Science?*, în *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 86, nr. 3, 1984, pp. 301-313. La p. 311, Stigler, eminent reprezentant al Școlii de la Chicago și laureat al premiului Nobel pentru economie, concluzionează: „*So economics is an imperial science: it has been aggressive in addressing central problems in a considerable number of neighbouring social disciplines and without any invitation*”.

²⁷ D. Rodrik, *op. cit.*, p. 202. Pentru un foarte bun rezumat al reconfigurării omului economic de către economiștii comportamentali și al întâlnirii sale subsecvente cu dreptul, a se vedea T. Rostain, *Educating Homo Economicus: Cautionary Notes on the New Behavioral Law and Economics*, în *Law & Society Review*, vol. 34, nr. 4, 2000, pp. 973-1006.