

IRATIONAL ÎN MOD PREVIZIBIL

DAN

FORȚELE ASCUNSE
CARE NE
INFLUENȚEAZĂ
DECIZIILE

ARIELY

Traducere din engleză de
Smaranda Nistor



PUBLICA

Cuprins

O notă către cititori	11
Introducere	
<i>Cum a ajuns un accident să mă conducă la iraționalitate și la cercetarea descrisă aici</i>	21
1. Adevărul despre relativitate	
<i>De ce totul este relativ – chiar și atunci când n-ar trebui să fie</i>	33
2. Eroarea amăgitoare a conceptului de cerere și ofertă	
<i>De ce perlele – și orice altceva – costă cât ochii din cap</i>	57
3. Cât costă un cost zero	
<i>De ce plătim adesea prea mult atunci când nu plătim nimic</i>	87
4. Costul normelor sociale	
<i>De ce suntem încântați să facem un lucru, dar nu și când ne plătește cineva pentru el</i>	105
5. Influența excitații	
<i>De ce când ne înfierbântăm ardem mai tare decât ne dăm seama</i>	129
6. Problema amânării și a autocontrolului	
<i>De ce nu ne putem determina să facem lucruri pe care vrem să le facem</i>	151

7. Prețul pierdut al posesiunii	
<i>De ce supraevaluăm ceea ce avem</i>	171
8. Prea multe uși deschise	
<i>De ce opțiunile ne distrag atenția de la scopul nostru principal</i>	185
9. Efectul așteptărilor	
<i>De ce mintea vede ceea ce se așteaptă să vadă</i>	201
10. Puterea prețului	
<i>De ce aspirina de jumătate de dolar poate face ce nu poate aspirina de un cent</i>	221
11. Contextul caracterului nostru. Partea I	
<i>De ce nu suntem cinstiți și ce putem face în privința asta</i>	247
12. Contextul caracterului nostru. Partea a II-a	
<i>De ce suntem mai cinstiți atunci când avem de-a face cu bani numerar</i>	271
13. Bere și prânzuri gratuite	
<i>Ce este știința economiei comportamentale și unde sunt prânzurile gratuite?</i>	287
Material-bonus adăugat pentru ediția extinsă și revizuită	
Reflecții și anecdote pe marginea câtorva capitole	303
Gânduri despre criza creditelor ipotecare substandard și consecințele ei	341

Mulțumiri	399
Lista colaboratorilor	401
Bibliografie și recomandări de lectură	409
Note	417

O notă către cititori

Dragi cititori, prieteni și entuziaști ai științelor sociale,

Dați-mi voie să vă urez bun venit la ediția revizuită și extinsă a cărții *Irațional în mod previzibil*.

Încă din primele zile petrecute ca pacient al secției de arși*, am fost pe deplin conștient că ființele umane comit gesturi și iau decizii care sunt adesea despărțite de raționalitate, iar uneori foarte departe de-a fi ideale. De-a lungul anilor, am tot încercat să înțeleg greșelile copilărești, stupide, ciudate, hazlii, iar uneori periculoase, pe care cu toții le facem, în speranța că, dacă ajungem să ne înțelegem metehnele iraționale, am putea să ne schimbăm deprinderile, în așa fel încât să luăm decizii mai bune.

Interesul meu teoretic și aplicat pentru iraționalitate m-a condus spre domeniul în formare al economiei comportamentale, unde am acceptat aceste cusururi ca pe un element fundamental al comportamentului uman. În cercetarea mea, am studiat o serie de ciudățenii ale omului, punând întrebări cum ar fi: De ce devenim exagerat de excitați când ceva e „GRATIS”? Ce rol joacă afectele în deciziile noastre? Cum se joacă amânarea de-a v-ați ascunselea cu noi? Care sunt funcțiile bizarelor noastre norme sociale? De ce ne agățăm de niște credințe nefondate, în ciuda tuturor dovezilor contrare? Încercarea de-a răspunde la aceste întrebări mi-a garantat nenumărate ceasuri de amuzament, iar noua înțelegere pe care au adus-o mi-a schimbat viața profesională și cea personală.

* Pentru mai multe amănunte despre ce s-a întâmplat, vezi Introducerea (n.a.).

Experimentele pe care colegii mei și cu mine le-am desfășurat ne-au ajutat să descoperim de ce participanții noștri (și ființele umane în general) nu raționează așa cum ar trebui. Încercarea de a înțelege de ce oamenii se comportă așa cum o fac s-a dovedit a fi un demers interesant și a fost amuzant să le împărtășim concluziile noastre oamenilor care și ei și-au pus întrebări despre deciziile lor.

Totuși, înainte de criza financiară din 2008, mă lovisem de multe obstacole în efortul de a dezvolta implicațiile pe care le au ideile, experimentele și constatările noastre. De exemplu, după ce făcusem o prezentare în cadrul unei conferințe, m-a abordat un individ pe care-l voi numi aici domnul Logică (el însumează mai mulți oameni cu care am discutat de-a lungul anilor).

— Îmi place să aud povești despre toată acea varietate de iraționalități la scară redusă despre care vorbești și pe care o studiezi în cadrul experimentelor duminică, mi-a spus el, întinzându-mi cartea lui de vizită. Sunt destul de interesante... anecdote perfecte pentru cocktailuri.

Aici a făcut o pauză, după care a continuat:

— Dar dumneata nu înțelegi cum funcționează lucrurile în lumea reală. Evident, când vine vorba să luăm decizii importante, toate aceste iraționalități dispar, pentru că, atunci când contează cu adevărat, oamenii se gândesc atent la opțiunile lor, înainte de a acționa. Și cu siguranță că, atunci când vine vorba despre piața de capital, unde deciziile sunt de o importanță critică, toate aceste iraționalități dispar, dând întâietate rațiunii.

Sentimentele de acest fel nu-i caracterizează numai pe economiștii Școlii de la Chicago – elita gândirii economice raționale. Adeseori am fost uimit să constat prevalența acestei convingeri (aș îndrăzni chiar s-o numesc îndoctrinare) printre

oameni care nu au nicio pregătire anume în economie. Cumva, ideile de bază ale economiei politice și credința în raționalitatea atotstăpânitoare au devenit atât de înrădăcinate în felul cum vedem universul social din jurul nostru, încât oameni din toate straturile societății păreau să le accepte drept legități fundamentale ale naturii. Când venea vorba despre piața de capital, raționalitatea și știința economică erau considerate o pereche tot atât de potrivită ca Fred Astaire și Ginger Rogers.

Ori de câte ori mă confruntam cu critici de acest fel, încercam să merg puțin mai în adâncime și mă întrebam de ce credința în raționalitate își ițește capul de fiecare dată când oamenii iau decizii pe piața de capital. Interlocutorul meu încerca, de obicei, cu multă răbdare, să mă convingă că modul lui de a gândi e corect.

— Chiar nu pricepi, spunea domnul Logică, că, atunci când în joc sunt o grămadă de bani, oamenii cugetă cât se poate de atent la opțiunile lor și fac toate eforturile posibile să-și maximizeze câștigurile.

— A face toate eforturile cu puțință, îl combăteam eu atunci, nu e totuna cu a fi capabil să iei decizii optime. Cum rămâne cu investitorii individuali care-și bagă toți banii în acțiunile firmei unde lucrează, nu-și diversifică suficient portofoliul de investiții⁷ și-și pierd mare parte din avere? Cum rămâne cu oamenii care se apropie de aniversarea celor șaiszeci de ani, dar în continuare nu contribuie la planul privat de pensii 401(k), instituit de angajator? Renunță la niște bani gratis, pentru că pot să-i retragă, împreună cu contribuția corespunzătoare a firmei, aproape imediat.¹

¹ Una dintre lecțiile de bază ale finanțelor este că diversificarea are o foarte mare importanță. Când lucrăm pentru o firmă, avem deja o investiție însemnată făcută în ea, în termenii salariului nostru, deci a investi și mai mult în aceeași companie este foarte rău din punctul de vedere al diversificării (n.a.).

— OK, îmi dădea el dreptate, deși cu reticență. E adevărat că, uneori, investitorii individuali fac greșeli, dar investitorii profesioniști trebuie prin definiție să acționeze rațional, pentru că manevrează sume mari de bani și sunt plătiți ca să maximizeze câștigurile. Pe deasupra, ei lucrează și într-un mediu competitiv, care-i ține permanent în priză și nu le dă voie să ia decât decizii corecte în plan normativ.

— Chiar vrei să susții, întrebam eu atunci, privindu-l cu ochii îngustați, că, prin simplul fapt că acționează în propriul interes, investitorii profesioniști nu comit niciodată greșeli mari?

— Nu tot timpul, îmi răspundea calm domnul Logică, dar, per total, ei iau deciziile corecte normativ. Unul dintre ei face o greșeală întâmplătoare în direcția cutare, altul face o greșeală în direcția opusă, dar, luate împreună, toate aceste greșeli se anulează reciproc, menținând la un nivel optim prețurile de pe piață.

În acest punct al conversației, trebuie să recunosc că începeam să-mi pierd răbdarea.

— Ce te face să crezi, întrebam eu atunci, că greșelile pe care oamenii le comit, chiar și cei care sunt investitori profesioniști, sunt pur întâmplătoare? Gândește-te la Enron. Auditorii de la Enron au fost implicați în niște grave conflicte de interese, care până la urmă i-au determinat să închidă un ochi (sau poate să închidă amândoi ochii, să-și astupe nasul și să-și vâre dopuri în urechi) la ceea ce se petrecea în interiorul companiei. Și ce părere ai de stimulentele administratorilor de portofolii, care încasează un munte de bani când le aduc clienților câștiguri, dar nu pierd nimic când se întâmplă pe dos? Într-un asemenea mediu, unde stimulentele prost aliniată și conflictele de interese au proporțiile unui fenomen endemic, oamenii sunt foarte susceptibili să comită aceleași greșeli de nenumă-

rate ori, iar aceste greșeli nu se vor anula reciproc. De fapt, aceste greșeli sunt cele mai periculoase, fiindcă nici vorbă să fie întâmplătoare, iar luate pe ansamblu pot fi devastatoare pentru economie.

În acest punct, domnul Logică își scotea din arsenalul rațional arma sa finală și-mi reamintea (*harști! zbang!*) de forța arbitrajului – puterea magică de pe piață care elimină efectele greșelilor comise de indivizi și care face ca piața, luată ca întreg, să se comporte perfect rațional. Cum reglează arbitrajul piața? Atunci când piețele sunt libere și fără fricțiuni – și chiar dacă majoritatea investitorilor sunt iraționali –, o mică mulțime de investitori, superdeștepți și perfect raționali, vor profita de deciziile neinspirate ale tuturor celorlalți (de exemplu, „băieții deștepți” ar putea cumpăra un anume titlu de valoare de la cei care în mod eronat îl subvaluează) și, concurându-se între ei pentru o porție mai mare din tortul general, fac o mulțime de bani pentru ei înșiși, dar și readuc prețurile de pe piață la nivelurile raționale și corecte.

— Arbitrajul este motivul pentru care concepția dumitale despre economia comportamentală nu stă în picioare, îmi spunea atunci domnul Logică, triumfător.

Din nefericire, arbitrajul nu este o noțiune pe care s-o putem testa empiric, pentru că nu putem rula un experiment în care una dintre versiunile pieței să fie alcătuită din „bizoni”, ca mine și ca voi, și încă o versiune alcătuită din bizoni plus câțiva dintre acești investitori extraspeciali și extraraționali – acești Supermani care salvează zilnic de primejdii lumea financiară, păstrându-și tot timpul identitățile anonime de Clark Kenți.

Aș vrea să vă pot spune că reușesc de multe ori să-mi conving interlocutorul să-mi accepte punctul de vedere – dar, în aproape toate cazurile, devine curând foarte clar că niciunul

dintre noi nu se va converti la perspectiva celuilalt. Sigur, cele mai mari dificultăți le-am întâmpinat când am susținut ideea iraționalității în fața economiștilor raționali cu patalama la mână, al căror dispreț față de datele mele experimentale era aproape la fel de infinit ca și cvasireligioasa lor credință în raționalitate (dacă nici „mâna invizibilă” a lui Adam Smith nu sună a Dumnezeu...).

Acest sentiment esențial a fost succint exprimat de doi formidabili economiști din Școala de la Chicago, Steven Levitt și John List, dând de înțeles că utilitatea practică a economiei comportamentale s-a demonstrat a fi în cel mai bun caz marginală:

Cea mai mare dificultate cu care se confruntă economia comportamentală rămâne probabil aceea de a-și demonstra aplicabilitatea în lumea reală. În aproape toate situațiile, cele mai convingătoare dovezi empirice în favoarea anomaliilor comportamentale își au originea în experimente de laborator. Avem totuși multe motive să suspectăm că nu se poate face generalizarea la nivelul piețelor reale pentru aceste rezultate de laborator... De exemplu, natura competitivă a piețelor stimulează comportamentul individualist și o selecție în favoarea participanților cu asemenea tendințe. Prin urmare, în comparație cu comportamentul din laborator, combinația dintre forțele pieței și experiență s-ar putea să diminueze importanța acestor trăsături pe piețele normale.²

Date fiind reacțiile de acest gen, rămân adeseori nedumerit, mă scarpin în cap și mă întreb de ce așa de mulți oameni deștepți sunt convinși că iraționalitatea dispare atunci când se pune problema unor decizii importante legate de bani. De ce pleacă ei de la premisa că instituțiile, concurența și mecanismele pieței pot să ne vaccineze împotriva greșelilor? Dacă concurența ar fi suficientă pentru a elimina iraționalitatea,

atunci n-ar dispărea, din același motiv, și încăierările din competițiile sportive sau comportamentele irațional-autodistructive ale sportivilor profesioniști? Prin ce să fie diferite circumstanțele care implică bani și concurență, de-i fac pe oameni să fie mai raționali? Apărătorii raționalității chiar cred că noi avem niște mecanisme cerebrale pentru deciziile mărunte și altele pentru decizii mari, și încă un cu totul alt mecanism pentru deciziile care se referă la piața bursieră? Sau, pur și simplu, sunt convinși până-n măduva oaselor că „mâna invizibilă” și înțelepciunea intrinsecă a piețelor garantează un comportament optim în toate situațiile?

Ca cercetător în științele sociale, nu-s deloc sigur care model e cel mai bun pentru a descrie comportamentul uman în mediul piețelor – economia rațională, economia comportamentală sau altceva, și aș vrea să putem organiza o serie de experimente care să ne ducă la o concluzie în acest sens. Din păcate, dat fiind că este practic imposibil să faci orice experiment real, nu de laborator, cu piața bursieră, eu rămân mai departe uimit de această credință profundă în raționalitatea pieței. Și mă întreb, în continuare, dacă vrem realmente să ne întemeiem pe un asemenea fundament instituțiile noastre financiare, sistemul legislativ și politicile de acțiune.

În timp ce eu îmi puneam toate aceste întrebări, s-a întâmplat ceva foarte important.

La puțin timp după publicarea cărții *Irațional în mod previzibil*, în februarie 2008, lumea financiară a explodat și s-a făcut țândări, ca într-un film SF.* Alan Greenspan, fostul președinte multidolatrizat al Rezervei Federale, a declarat în fața Congresului în octombrie 2008 că era „șocat” (șocat!) de faptul

* Nu cred că a existat o legătură causală între apariția cărții *Irațional în mod previzibil* și criza financiară, dar trebuie să recunoaștem că sincronizarea este curioasă (n.a.).

că piețele nu funcționaseră conform așteptărilor sau că nu se autoreglaseră automat, așa cum ar fi trebuit. El a spus că a făcut o greșeală, plecând de la premisa că interesul propriu al organizațiilor, adică, mai concret, al băncilor și al altora, era de așa natură, încât să le fie posibil să-și protejeze propriii acționari.

În ce mă privește, eu am fost șocat că Greenspan, unul dintre susținătorii neobosiți ai dereglementării și adept convins al ideii de a lăsa forțele pieței să-și vadă nestingherite de treabă, recunoaște public că ipotezele sale despre raționalitatea piețelor au fost greșite. Cu câteva luni înainte de această mărturisire, nu mi-aș fi închipuit în ruptul capului că Greenspan ar putea face o asemenea declarație. M-am simțit răzbunat și am avut și senzația că mărturisirea lui Greenspan constituie un pas important înainte. La urma urmei, se spune că primul pas în direcția revenirii la normal este să admiți că ai o problemă.

Îngrozitoarea pierdere a atâtor locuințe și slujbe este totuși un preț mult prea mare pe care l-am plătit pentru a învăța că s-ar putea să nu fim chiar atât de raționali pe cât credeau Greenspan și alți economiști tradiționaliști. Ceea ce am aflat este că, în fapt, poate fi primejdios să ne bazăm doar pe teoria economică standard, ca principiu călăuzitor pentru consolidarea piețelor și a instituțiilor. A devenit tragic de limpede că greșelile pe care le facem cu toții nu sunt nicidecum un rod al hazardului, ci fac parte integrantă din condiția umană. Mai rău, erorile noastre de discernământ se pot aduna la un loc pe piață, declanșând derularea unui scenariu în care, cam cum se întâmplă în cazul unui cutremur, nimeni n-are nici cea mai vagă idee ce se petrece. (Al Roth, un economist de la Harvard și unul dintre cei mai deștepți oameni pe care-i cunosc, a sintetizat această chestiune spunând: „În teorie, nu e nicio diferență între teorie și practică, dar, în practică, există o sumedenie de diferențe“.)

La câteva zile după mărturia lui Greenspan în fața Congresului, editorialistul David Brooks de la *New York Times* scria despre aceasta că „echivalează cu un bal de debut în societate pentru economiștii comportamentali și ceilalți specialiști care aduc psihologia sofisticată în spațiul politicilor publice. Măcar oamenii aceștia au niște explicații plauzibile pentru motivul care a determinat atâția oameni să se înșele la o scară monumentală asupra riscurilor pe care și le asumau“.³

Brusc, se părea că unii oameni încep să înțeleagă că studierea greșelilor la scară redusă nu era doar o sursă de anecdote amuzante pe care să le spui la petreceri. M-am simțit în același timp exonerat și ușurat.

Deși este o perioadă foarte deprimantă pentru economie ca întreg, precum și pentru noi toți ca indivizi, întoarcerea cu o sută optzeci de grade din partea lui Greenspan a creat noi oportunități pentru economia comportamentală și pentru cei dispuși să învețe și să-și modifice felul în care gândesc și se comportă. Din criză se întrupează oportunitatea – poate că această tragedie ne va face în sfârșit să acceptăm idei noi și, sper eu, să ne punem pe treabă și să reconstruim.

E un răsfaț absolut să scriu o carte în era blogurilor și a e-mailului, pentru că primesc tot timpul feedback și cititorii mă obligă să aflu mai multe, să reconsider și să regândesc diferite aspecte ale comportamentului uman. De asemenea, am avut câteva discuții extrem de interesante cu cititorii despre legăturile dintre economia comportamentală și ceea ce se întâmplă pe piețele financiare, precum și despre chestiuni aleatorii referitoare la comportamentele iraționale de zi cu zi.

La sfârșitul acestei cărți (după textul care a alcătuit ediția inițială din *Irațional în mod previzibil*), vin cu câteva reflecții și

anecdote pe marginea unora dintre capitolele cărții și cu gândurile mele despre piețele financiare – ce ne-a împins în acest marasm, cum îl putem înțelege din perspectiva economiei comportamentale și cum putem încerca să ieșim din el.

Mai întâi însă haideți să explorăm câteva dintre atitudinile noastre iraționale.

Introducere

Cum a ajuns un accident să mă conducă la iraționalitate și la cercetarea descrisă aici

Mulți oameni mi-au spus că am un mod neobișnuit de-a privi lumea. Lucru care, de-a lungul ultimilor douăzeci de ani ai carierei mele de cercetare, mi-a dat putința să mă distrez foarte bine, căutând să aflu ce anume ne influențează realmente deciziile din viața cotidiană (spre deosebire de ceea ce credem noi, adesea cu multă siguranță, că le-ar influența).

Știți de ce ne promitem, atât de des, că vom ține regim și vom face mișcare, dar ne uităm promisiunea cât ai clipi atunci când desertul ne face cu ochiul de pe masă?

Știți de ce ne trezim uneori cumpărând entuziasmați niște lucruri de care n-avem nevoie?

Știți de ce nu ne trece durerea de cap după ce luăm o aspirină de numai cinci cenți, dar aceeași durere dispare dacă aspirina costa cincizeci de cenți?

Știți de ce oamenii cărora li se cere să spună care sunt cele zece porunci biblice au tendința să se arate mai onești (cel puțin imediat după aceea) decât ceilalți? Sau de ce un cod al onoarei reduce efectiv necinștea la locul de muncă?

Până la sfârșitul acestei cărți, veți afla răspunsurile la toate aceste întrebări și la multe altele care sunt importante pentru viața voastră personală, pentru viața voastră profesională și pentru modul în care priviți lumea. Înțelegerea răspunsului la întrebarea despre aspirină, de pildă, privește nu doar felul cum vă alegeți medicamentele, ci și una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă societatea noastră: costurile și eficacitatea sistemului de asigurări medicale. Înțelegerea rolului celor zece

porunci în descurajarea necinstei ne-ar putea ajuta să prevenim următoarea fraudă de tip Enron. Iar înțelegerea resorturilor care ne fac să mâncăm fără măsură are implicații pentru toate celelalte decizii impulsive din viața noastră – explică și de ce ne este atât de greu să punem bani deoparte pentru vremuri grele.

Miza mea este ca, până la sfârșitul acestei cărți, să vă ajut să regândiți în mod fundamental ce anume îi face pe oameni să reacționeze într-un anume fel. Pentru a ajunge aici am să vă prezint o gamă variată de experimente științifice, constatări și anecdote care, în multe cazuri, sunt destul de amuzante. Din clipa în care veți vedea cât de sistematice sunt anumite greșeli – cum le repetăm iar și iar –, eu cred că veți începe să învățați cum pot fi evitate unele dintre ele.

Dar, înainte de-a începe să vă povestesc despre curioasa, practica, distractivă (și, în unele cazuri, chiar delicioasă) mea cercetare asupra mâncatului, mersului la cumpărături, dragostei, banilor, tărăgănării, berii, onestității și altor aspecte ale vieții, cred că este important să vă vorbesc despre originile perspectivei mele oarecum neortodoxe asupra lumii – și, prin urmare, despre originile acestei cărți. Din păcate, intrarea mea pe această scenă a început cu un accident de acum mulți ani, care numai amuzant n-a fost.

Într-o după-amiază de vineri care, altminteri, ar fi fost o zi perfect obișnuită în viața unui băiat israelian de optsprezece ani, totul s-a schimbat ireversibil în doar câteva secunde. Explozia unei rachete de semnalizare cu magneziu, de tipul celor folosite pentru iluminarea câmpului de bătaie pe timp de noapte, mi-a acoperit corpul în proporție de șaptezeci la sută cu arsuri de gradul trei.

Următorii trei ani mi i-am petrecut înfășurat în bandaje pe un pat de spital, iar apoi am ieșit în public doar ocazional,

îmbrăcat într-un costum sintetic foarte strâns pe corp și purtând o mască pe față, care mă făceau să arăt ca o variantă cocârjată a Omului-Păianjen. Neavând cum să participe la activitățile zilnice desfășurate de prietenii și membrii familiei mele, mă simțeam parțial separat de societate, drept care am început să observ cu ochii cuiva din afară exact activitățile care făceau altădată parte din rutina mea zilnică. Am început să reflectez la scopurile diferitelor comportamente pe care le observam, ale mele și ale altora ca și cum aș fi provenit dintr-o cultură (sau planetă) diferită. De exemplu, am început să mă întreb în sinea mea de ce iubesc o anumite fată, și nu pe alta, de ce rutina mea zilnică era menită să le fie comodă medicilor mei, dar nu și mie, de ce îmi plăcea la nebunie să mă cațăr pe munte, dar nu și să studiez istoria, de ce îmi păsa atât de mult ce gândesc alți oameni despre mine și, mai ales, ce anume îi motivează pe oameni în viață.

Pe durata celor trei ani petrecuți în spital după accident, am avut parte de o vastă experiență cu tipuri diferite de dureri, având și o grămadă de timp între tratamente și operații ca să cuget la ele. În timpul acelor ani foarte lungi, agonia mea zilnică se desfășura în timpul „toaletării”: o procedură reluată în fiecare zi, în cadrul căreia eram îmbibat în soluție dezinfectantă, mi se scoteau bandajele și mi se îndepărtau particulele de piele moartă. Când pielea este intactă, substanțele dezinfectante doar înțepă puțin, iar pansamentele se dezlipesc destul de ușor. Dar când nu prea există piele – cum era și cazul meu, ca rezultat al arsurilor pe o suprafață extinsă –, tifonul se lipește de carne, iar dezinfectantul ustură într-un hal pe care n-am cuvinte să-l descriu aici.

Încă de timpuriu în secția de arși, am început să discut cu asistentele care-mi executau toaleta zilnică, pentru că voiam să înțeleg de ce procedează așa cum o făceau. În mod normal,

asistentele apucau strâns de câte o față și o smulgeau cât mai rapid posibil, provocând un val relativ scurt de durere; repetau manevra timp de o oră sau cam așa ceva, până când scoteau absolut fiecare pansament. Odată terminat acest proces, eram acoperit cu unguent și cu alte bandaje proaspete, iar ziua următoare eram din nou supus aceluiași tratament.

Asistentele, am aflat destul de repede, emisese ră teoria că e mai bine pentru pacient ca bandajul să fie îndepărtat brusc, ceea ce provoca o săgeată intensă de durere, decât să desprindă lent – ceea ce n-ar fi dus la o durere atât de intensă, dar ar fi prelungit senzația neplăcută, făcând deci ca experiența totală să fie mai dureroasă. De asemenea, asistentele ajuseseră la concluzia că nu era nicio diferență între cele două metode posibile: să înceapă de la porțiunea cea mai dureroasă a corpului și să încheie cu cea mai puțin dureroasă; sau să înceapă de la cea mai puțin dureroasă și să avanseze spre zonele în care durerea era absolut înfiorătoare.

Cum eu experimentam efectiv chinul fizic al procesului de îndepărtare a bandajelor, nu le împărtășeam convingerile (care nu fuseseră niciodată probate științific). Mai mult, teoriile lor nu luau deloc în considerare cât de frică îi era pacientului care se gândea la ce urmează; cât de dificil este să suportți fluctuațiile în timp ale durerii; că nu poți prevedea când anume va începe durerea și când se va atenua; sau că te poți consola cu ideea că durerea se va mai potoli în timp. Dar, dată fiind postura mea neajutorată, n-aveam niciun cuvânt de spus în oricare dintre aceste privințe.

De îndată ce am putut să părăsesc spitalul pentru o perioadă mai lungă (am continuat să revin pentru operații și tratamente ocazionale, timp de cinci ani), mi-am început studiile la Universitatea Tel Aviv. În primul semestru, am urmat un curs care mi-a schimbat profund perspectiva asupra muncii

de cercetare și, în mare măsură, mi-a hotărât viitorul: un curs de fiziologia creierului, predat de profesorul Hanan Frenk. Pe lângă fascinantul material prezentat de profesorul Frenk despre mecanismele de funcționare ale creierului, ce m-a impresionat pe mine cel mai mult la acest curs a fost atitudinea lui față de întrebările studenților și de teoriile alternative. De multe ori, când ridicam mâna în timpul orei sau treceam pe la cabinetul lui ca să sugerez o interpretare diferită a unor rezultate prezentate în cadrul cursului, îmi răspundea că teoria mea reprezenta într-adevăr o posibilitate (destul de improbabilă, dar o posibilitate), după care mă provoca să propun un test empiric care s-o deosebească de teoria convențională.

Nu era ușor să imaginez asemenea teste, dar ideea că știința este un demers empiric în care toți participanții, inclusiv un boboc ca mine, poate veni cu teorii alternative, câtă vreme găsește modalități empirice de-a pune la încercare aceste teorii, mi-a deschis în fața ochilor un univers complet nou. La una dintre vizitele mele la cabinetul profesorului Frenk, am propus o teorie care să explice cum apare o anumită fază a epilepsiei și am venit și cu o idee despre cum am putea-o testa pe șobolani.

Profesorului Frenk i-a plăcut ideea mea și, pe parcursul următoarelor trei luni, am operat pe aproape cincizeci de șobolani, implantându-le catetere în măduva spinării și dându-le diferite substanțe care să le accentueze sau să le reducă accesele de epilepsie. Una dintre problemele practice ale acestei metode a fost faptul că nu-mi puteam mișca mâinile așa cum aș fi dorit, din cauza arsurilor, ceea ce făcea să-mi fie foarte greu să operez pe șobolani. Norocul meu a fost că prietenul meu cel mai bun, Ron Weisberg (un vegetarian convins și un mare iubitor de animale), a acceptat să vină cu mine la laborator în câteva weekenduri și să mă ajute cu procedurile – dacă

nici ăsta nu e un adevărat test al prieteniei, atunci nu știu ce altceva ar putea fi.

În cele din urmă, teoria mea s-a dovedit a fi greșită, dar rezultatul nu mi-a știrbit cu nimic entuziasmul. În fond, am putut afla ceva despre teoria mea și, deși era greșită, măcar o știam cu un grad înalt de certitudine. Dintotdeauna am avut multe întrebări despre cum funcționează lucrurile și cum se comportă oamenii, iar noua înțelegere la care ajunsesem – că știința furnizează instrumentele și ocaziile de-a examina orice mi se pare interesant – m-a atras irezistibil către studiarea comportamentului uman.

Cu aceste noi instrumente, mi-am concentrat în mare parte eforturile inițiale pe înțelegerea modului cum trăim durerea. Din rațiuni evidente, mă preocupau cel mai mult situațiile de genul tratamentului de toaletare a plăgilor arse, în care trebuie să i se provoace durere unui pacient pe o perioadă mai lungă de timp. Era oare posibil să se reducă, pe ansamblu, senzația cumplită de suferință a unei asemenea experiențe? Pe parcursul următorilor câțiva ani, am avut posibilitatea să desfășor o serie de experimente de laborator asupra mea, asupra prietenilor și a unor voluntari – folosind durerea fizică provocată de căldură, apă rece, presiune și zgomote puternice, ba chiar și suferința psihică de-a pierde bani la bursă.

În momentul în care am încheiat experimentele, mi-am dat seama că asistentele din secția de arși erau persoane bune la suflet și generoase (mă rog, a existat și o excepție...), cu multă experiență în ceea ce privește îndepărtarea pansamentelor, dar care nu aveau teoria corectă despre ceea ce ar fi redus la minimum durerea pacienților. Cum de s-au putut înșela atât de tare, m-am întrebat eu, având în vedere vasta lor experiență? Dat fiind că le cunoșteam personal pe asistente, știam că purtarea lor nu e un rezultat al răutății, al stupidității sau al negli-

jenței. Mai degrabă, ele erau cel mai probabil victimele unor păreri preconcepute inerente, în ceea ce privește perceperea durerii de către pacienți – prejudecăți care se pare că nu se lăseseră modificate nici măcar de vasta lor experiență.

Din toate aceste motive, am fost deosebit de entuziasmat să mă întorc la secția de arși a spitalului într-o bună dimineață și să-mi prezint rezultatele, cu speranța de-a influența procedura de îndepărtare a bandajelor pentru alți pacienți. Din câte se pare, le-am spus eu asistentelor și medicilor, oamenii simt mai puțină durere dacă tratamentul (cum ar fi scoaterea pansamentului într-un proces de toaletare a plăgii) este desfășurat cu intensitate mai mică și pe durată mai lungă, decât dacă se atinge același scop cu intensitate mare și durată mai scurtă. Altfel spus, eu aș fi suferit mai puțin dacă ele ar fi smuls bandajele mai lent, comparativ cu metoda lor de-a le îndepărta rapid.

Asistentele au fost sincer surprinse de concluziile mele, dar și eu am fost la fel de surprins de ceea ce avea de spus Etty, asistenta mea preferată. Ea a recunoscut că situația nu fusese suficient de bine cunoscută și că ele ar trebui să-și schimbe metodele. Pe de altă parte, mi-a atras atenția că orice discuție despre durerea provocată de toaletarea plăgilor arse trebuie să ia în calcul și suferința psihică a asistentei, atunci când pacientul ei urlă de durere. Trasul rapid de bandaje ar fi mai ușor de înțeles, a explicat ea, dacă acesta ar reprezenta în fapt modul prin care asistenta încearcă să-și scurteze propriul chin (iar expresia de pe fețele lor indica, într-adevăr, foarte adesea, că și ele suferă). În cele din urmă, am căzut cu toții de acord că procedura ar trebui să fie schimbată și, într-adevăr, unele dintre asistente mi-au urmat recomandările.

Indicațiile mele n-au schimbat nicidecum la scară mare (din câte știu eu) procesul de îndepărtare a bandajelor, dar episodul

mi-a lăsat o impresie deosebită. Dacă asistentele medicale, cu toată experiența lor, înțelegeau greșit situația pacienților de care le păsa atât de mult, poate că și alți oameni apreciază la fel de greșit consecințele propriului comportament, motiv pentru care fac niște alegeri eronate. Am decis să extind domeniul de acoperire al cercetării mele, de la studierea durerii la examinarea cazurilor în care oamenii comit greșeli repetate – fără a fi în stare să învețe prea mult din propriile experiențe.

Demersul de cercetare a multelor feluri în care ne arătam absolut iraționali va fi deci subiectul cărții de față. Disciplina care-mi îngăduie mie să mă joc cu materia acestui subiect se numește *economie comportamentală*.

Economia comportamentală este un domeniu relativ nou, care lucrează atât cu instrumentele psihologiei, cât și cu științele economice. Prin intermediul ei, am ajuns să studiez totul, de la reticența noastră în a economisi pentru pensie, la incapacitatea de gândi limpede când suntem excitați. Dar nu numai comportamentul am încercat eu să-l înțeleg, ci și procesele de luare a deciziei din spatele unui comportament – ale mele, ale voastre și ale tuturor celorlalți. Înainte de-a merge mai departe însă, să vă explic pe scurt la ce se referă economia comportamentală și prin ce se deosebește ea de știința economică standard. Să încep cu un pic de Shakespeare:

Ce sculă de preț este omul! Ce necuprins în puteri! în trup și în mișcare, ce potrivit și ce minunat! în fapte, ce asemănător cu îngerii! în cugetare, cât de asemenea cu Dumnezeu! Frumusețea însăși a lumii! Vârf a toată făptura!*

* Hamlet, Actul II, scena 2, Ed. Univers, București, 1970, traducere de Vladimír Streltnu (n. red.).

Viziunea predominantă asupra naturii umane, în mare măsură împărtășită de economiști și de responsabili deciziilor politice, dar și de oameni obișnuiți, pe care nu-i frământă teoriile savante, este cea exprimată în acest citat. Firește, este o concepție destul de corectă. Mințile și trupurile noastre sunt capabile de acte uluitoare. Putem vedea o minge aruncată de la depărtare, îi calculăm instantaneu traiectoria și impactul, apoi ne mișcăm corpul și mâinile în așa fel încât s-o prindem. Putem învăța cu mare ușurință limbi străine, mai ales când suntem copii. Putem stăpâni jocul de șah. Putem recunoaște mii de chipuri fără a le confunda. Putem crea muzică, literatură, tehnologie și artă – iar lista poate continua la nesfârșit.

Shakespeare nu este singurul care apreciază mintea umană. De fapt, cu toții ne gândim la noi înșine în coordonatele descrierii făcute de Shakespeare (deși ne dăm prea bine seama că vecinii, soții sau soțiile, precum și șefii noștri, nu se ridică întotdeauna la înălțimea acestui etalon). În sfera științelor, aceste ipoteze privitoare la capacitatea noastră de raționament perfect și-au găsit drum în teoria economică. În economie, exact această idee de bază, denumită *raționalitate*, asigură fundamentul pentru teoriile, predicțiile și recomandările economice.

Din această perspectivă și în măsura în care cu toții credem în raționalitatea umană, suntem cu toții economiști. Nu vreau să spun prin aceasta că oricare dintre noi poate să dezvolte intuitiv modele complexe de teorie a jocurilor sau să înțeleagă axioma generalizată a preferinței divulgate (GARP); mai degrabă, mă refer la faptul că avem convingerile elementare despre natura umană pe care se clădește știința economiei. În cartea de față, atunci când vorbesc despre modelul economic *rațional*, mă refer la ipoteza fundamentală pe care o susținem cei mai mulți dintre noi, economiști și oameni obișnuiți, în

privința naturii umane: ideea simplă și infinit convingătoare că suntem capabili să luăm deciziile corecte și potrivite pentru noi înșine.

Deși un sentiment de uimire în fața capacității ființelor umane este neîndoios justificat, există o foarte mare diferență între un simțământ de profundă admirație și prezunția că am fi capabili de niște raționamente perfecte. De fapt, această carte are ca subiect *iraționalitatea* umană – distanța noastră față de perfecțiune. Eu cred că a recunoaște unde anume ne îndepărtăm de ideal este o parte importantă a demersului de-a ne înțelege pe noi înșine cu adevărat, și încă una care promite multe beneficii practice. Cunoașterea iraționalității este importantă pentru acțiunile și deciziile noastre de zi cu zi, precum și pentru a înțelege cum ne proiectăm mediul și opțiunile pe care acesta ni le pune în față.

Următoarea mea observație este că noi suntem nu doar iraționali, ci și *previzibil iraționali* – că iraționalitatea noastră se manifestă în același fel, iar și iar. Indiferent dacă acționăm în calitate de consumatori, de angajați la locul de muncă sau de decidenți ai politicilor sociale, cunoașterea modului în care suntem previzibil iraționali ne oferă un punct de pornire pentru îmbunătățirea deciziilor noastre, pentru schimbarea în bine a felului în care trăim.

Ceea ce mă aduce pe mine la reala dificultate (sau, cum poate ar fi zis Shakespeare, „aici e greul”) care opune știința economică convențională și economia comportamentală. În cadrul economiei convenționale, ipoteza că suntem cu toții raționali implică faptul că, în viața de zi cu zi, noi calculăm valoarea tuturor variantelor de acțiune pe care le avem la dispoziție și în final alegem cea mai bună cale posibilă. Dar dacă facem o greșeală și comitem un act irațional? Și aici, teoria economică tradițională are un răspuns: „forțele pieței” se vor

năpusti asupra noastră și ne vor împinge repejor la loc, pe calea cea dreaptă și rațională. În fapt, pe baza acestor ipoteze, generații întregi de economiști, de la Adam Smith încoace, au putut să dezvolte concluzii mai mult decât cuprinzătoare despre absolut orice, începând cu fiscalitatea și politicile de asigurări medicale și terminând cu regulile de stabilire a prețurilor pentru bunuri și servicii.

Dar, așa cum veți vedea în această carte, în realitate noi suntem mult, mult mai puțin raționali decât presupune teoria economică standard. Mai mult, aceste purtări iraționale de care noi dăm dovadă nu sunt nici întâmplătoare, nici absurde. Ele sunt sistematice și, din moment ce le repetăm iar și iar, sunt previzibile. Prin urmare, nu vi s-ar părea logic să modificăm teoria economică standard, s-o scoatem din spațiul psihologiei naive (care adesea pică la proba gândirii raționale, a introspecției și – cel mai important – a unei atente examinări empirice)? Exact acesta este lucrul pe care încearcă să-l realizeze domeniul în formare al economiei comportamentale – precum și cartea de față, ca mică parte din acest demers.

Așa cum veți vedea în paginile care urmează, fiecare din capitolele acestei cărți se bazează pe câteva experimente desfășurate de mine de-a lungul anilor cu ajutorul unor colegi formidabili (la sfârșitul cărții am inclus niște biografii prescurtate ale uluitorilor mei colaboratori). De ce experimente? Viața este complexă și sunt multe forțele care-și exercită simultan influența asupra noastră, or, tocmai această complexitate face să fie greu să ne dăm seama foarte exact cum anume ne determină fiecare dintre aceste forțe comportamentul adoptat. Pentru specialiștii în științe sociale, experimentele sunt aidoma unor microscopie sau lămpi cu lumină stroboscopică. Ele ne ajută să încetinim comportamentul uman până la nivelul unei