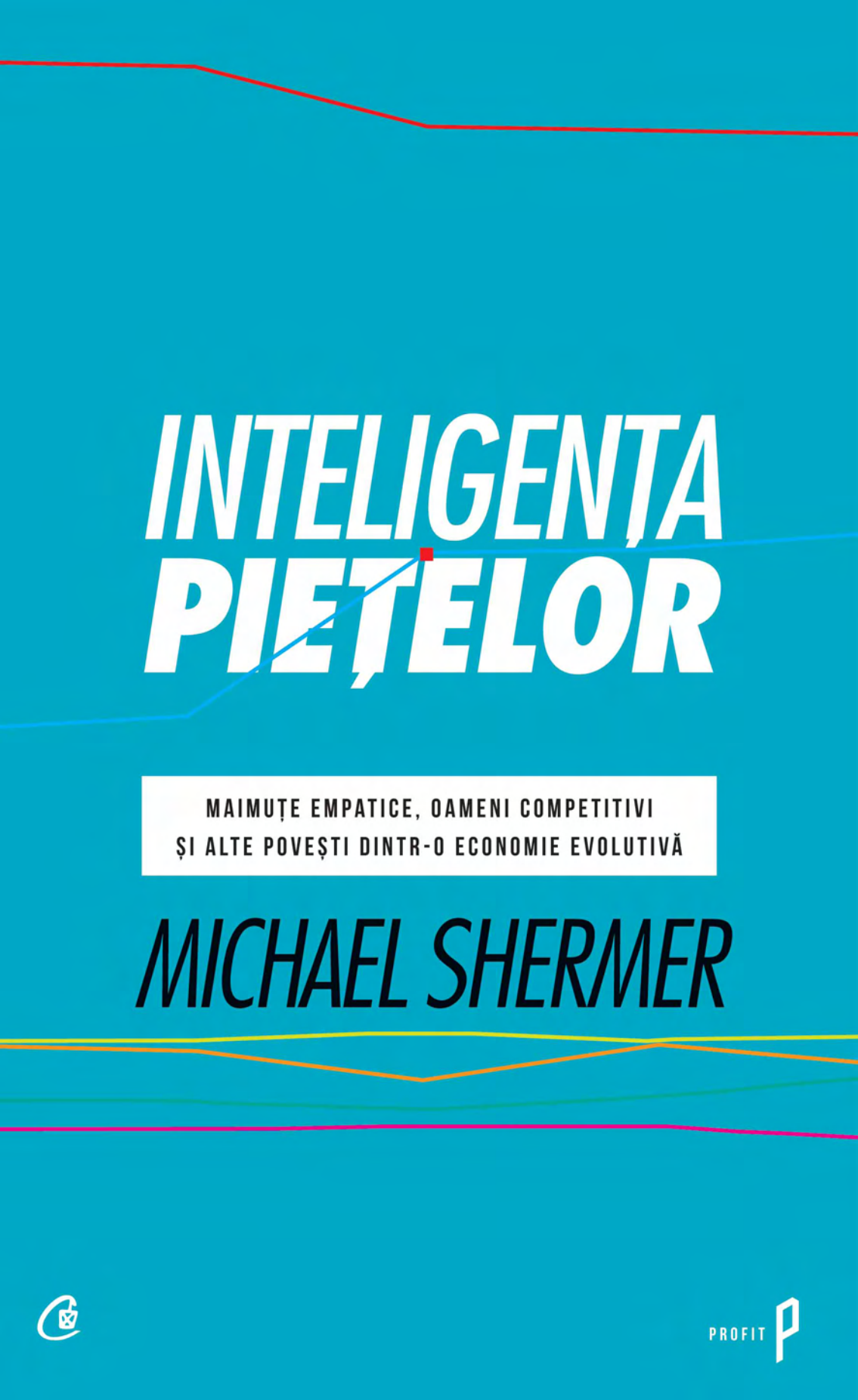




INTELIGENȚA PIEȚELOR

MAIMUȚE EMPATICE, OAMENI COMPETITIVI
ȘI ALTE POVEȘTI DINTR-O ECONOMIE EVOLUTIVĂ

MICHAEL SHERMER



CUPRINS

Mulțumiri	9
Prolog	
Economia pe înțelesul tuturor	13
Capitolul 1	
Marele salt evolutiv	27
Capitolul 2	
Economia populară	42
Capitolul 3	
Capitalismul piramidei răsturnate	53
Capitolul 4	
Despre urși panda, produse și oameni	76
Capitolul 5	
Grija pentru banii noștri	100
Capitolul 6	
Disparația lui <i>Homo economicus</i>	134
Capitolul 7	
Valoarea virtuții	158
Capitolul 8	
De ce fericirea nu se poate cumpăra cu bani	185

Capitolul 9

Dăm bani pe încredere, dar verificăm capacitatea de rambursare a creditului	216
--	-----

Capitolul 10

Știința de a inventa reguli bune	242
--	-----

Capitolul 11

Nu fi malefic	257
---------------------	-----

Capitolul 12

Liberi să alegem	283
------------------------	-----

Epilog

A deschide lumea	305
------------------------	-----

Note	321
------------	-----

Index	365
-------------	-----

CAPITOLUL 1

Marele salt evolutiv

PE VALEA FLUVIULUI ORINOCO, la granița dintre Brazilia și Venezuela, trăiește poporul Yanomamö; sunt *vânători-culegători* al căror venit mediu anual a fost estimat la echivalentul a 100 \$ americani de persoană. Dacă veți merge într-un sat Yanomamö și veți număra tipurile de unelte din piatră, coșurile, vârfurile de săgeți, tijele de săgeți, arcurile, ghebele de bumbac, hamacurile împletite din viță sălbatică și bumbac, vasele de lut, alte unelte de tot felul, diferitele leacuri, animalele de casă, produsele alimentare, articolele de îmbrăcăminte și alte lucruri de acest fel, veți ajunge la o cifră de aproximativ 300. Acum 10 000 de ani, cam aceasta era, cu aproximație, bogăția materială a oricărui sat de pe pământ. Dacă specia umană are cam 100 000 de ani vechime, omenirea și-a petrecut, așadar, 90% din istorie în această stare de relativă simplitate economică¹.

Pe valea râului Hudson, la granița dintre New York și New Jersey, trăiește poporul Manhattan; sunt *consumatori-vânzători* al căror venit mediu anual a fost estimat la 40 000 \$ de persoană. Dacă intrați în satul Manhattan și numărați toată varietatea de produse disponibile în magazine și restaurante, fabrici și supermarketuri, ajungeți la o cifră de aproximativ 10 miliarde. Este o comparație șocantă, realizată pentru prima dată de economistul Eric Beinhocker în amplul său studiu *The Origin of Wealth**. În ultimii 10 000 de ani a avut loc o schimbare care a mărit venitul anual al vânzătorilor-culegători de 400 de ori.

* Titlul studiului s-ar traduce prin *Originea bogăției*. (n. trad.)

Oricât de remarcabil ar fi acest salt al veniturilor, el nu reprezintă nimic în comparație cu diferențele dintre vânzători-culegători și consumatori-vânzători în termenii numărului de produse, care în economia modernă este cuantificat în unități de stoc („Stoc Keeping Units“ sau „SKU“), o măsură a numărului tipurilor de produse disponibile într-un magazin. De exemplu, conform unei estimări, în fiecare zi sunt introduse pe piață 700 de noi tipuri de produse, iar într-un an cam un sfert de milion. În 2005, au fost introduse 26 893 de noi produse numai în domeniul alimentar și de întreținere a casei, printre care 187 de noi tipuri de cereale pentru micul dejun, 303 noi parfumuri pentru femei și 115 noi deodorante. Între cele 300 de SKU ale populației Yanomamö și cele 10 miliarde de SKU ale locuitorilor din Manhattan este o diferență de ordinul a 33 de milioane².

Această diferență de ordinul a 400, în ceea ce privește veniturile, și de 33 de milioane, în ceea ce privește numărul tipurilor de produse, aproape că ne imploră să venim cu o teorie care să o explice. Avem nevoie de analogii pentru a ne putea imagina această discrepanță uluitoare. Pentru a concepe mai ușor diferența veniturilor: insula Manhattan are, în punctul său cel mai lat, numai 3,7 km lățime, o distanță pe care o putem străbate cu ușurință pe jos în mai puțin de o oră, în timp ce ne uităm la vitrine și la zgărie-nori. Înmulțiți această cifră cu 400 și veți obține 1 480 de km, adică ceva mai mult decât distanța dintre New York și Atlanta, care ar trebui să ne ia 261 de ore (10,9 zile) de mers într-un ritm relaxat, fără oprire. Lungimea Manhattanului este de 21,5 km. Înmulțiți această cifră cu 33 de milioane și veți obține 709 500 000 km, sau distanța aproximativă dintre Pământ și Jupiter, când ambele planete se află pe orbită de aceeași parte a Soarelui. Putem parcurge Manhattanul în lungime într-o zi, însă chiar și dacă am călători cu viteza amețitoare de 51 000 km pe oră a sondei spațiale Voyager I, am avea nevoie de un an și jumătate pentru a ajunge pe Jupiter³.

Dacă a existat vreodată un mare salt evolutiv, atunci iată-l, un progres comparabil cu evoluția la poziția bipedă, creșterea volumului creierului și apariția gândirii, echivalent cu inventarea focului, a tiparului și a internetului și egal cu revoluția agrară, revoluția industrială și revoluția digitală. Dar acest mare pas înainte nu s-a produs gradual. S-a estimat că venitul anual de numai 100 \$ de persoană a crescut la

doar 150 \$ de persoană în jurul anului 1000 î.H. — finalul Epocii bronzului și vremea domniei Regelui David — și nu a depășit 200 \$ de persoană până după 1750, în zorii revoluției industriale. Cu alte cuvinte, a fost nevoie de 97 000 de ani pentru a trece de la 100 la 150 \$ de persoană pe an, de încă 2 750 de ani pentru a urca la 200 \$ de persoană anual și, în sfârșit, de încă 250 de ani pentru a ajunge la nivelul de azi, de 6 600 \$ de persoană pe an pentru întreaga lume — și, după cum am văzut, la un ordin de mărime chiar mai mare pentru oamenii bogați din țările cele mai prospere. Dacă am comprima cei 100 000 de ani într-un singur an, atunci ultimii 250 de ani de prosperitate relativă ar reprezenta mai puțin de o zi din acest an. Sau, dacă am condensa sutele de mii de ani într-o singură zi de 24 de ore, epoca noastră, a producției industriale și a economiei de piață nu ar reprezenta decât 3,6 minute. Cu alte cuvinte, epoca în care trăim și pe care o considerăm drept firească, felul în care lumea a fost dintotdeauna, constituie în realitate numai un sfert de procent din istoria umanității.

Cum și de ce au făcut oamenii acest mare salt economic? Putem răspunde la această întrebare folosindu-ne de metodele și descoperirile științei din câteva noi domenii revoluționare, înrudite între ele, printre care teoria complexității, psihologia evoluționistă, economia evoluționistă, economia behavioristă, neuroeconomia și economia virtuților. Avem nevoie de toate informațiile pe care aceste noi domenii — împreună cu științele tradiționale — le-au adus în sprijinul rezolvării acestei probleme, deoarece avem de-a face cu unul dintre cele mai cunoscute mistere neelucidate ale epocii noastre.

Pentru a simplifica, voi reuni toate aceste științe sub numele de *Economie evoluționistă* — *studiul economiei ca sistem adaptativ complex, aflat într-o evoluție permanentă, cu rădăcinile într-o natură umană care a dezvoltat adaptări funcționale pentru a supraviețui ca specie de primate sociale în epoca paleolitică, atunci când ne-am început evoluția*. Este un mod pretențios de a spune că economia este un sistem foarte complex, care s-a schimbat și s-a adaptat circumstanțelor, pe măsură ce a evoluat dintr-un sistem mult mai simplu, că ne-am petrecut primii 90 000 de ani de viață ca vânători-culegători trăind în grupuri mici și că acest mod de viață a creat o psihologie nu întotdeauna pregătită să înțeleagă sau să se integreze în lumea modernă. În esență,

încercând să explic Marele salt evolutiv, voi vorbi despre trei probleme ale inteligenței piețelor:

1. *Cum de piața are o minte a ei* — adică modul în care a evoluat economia de pe vremea vânătorilor-culegători până la consumatorii-vânzători.
2. *Cum funcționează mințile în sistemele de piață* — adică modul în care a evoluat creierul uman pentru a funcționa într-o economie de vânători-culegători, ajungând să fie obligat să funcționeze într-o economie de consumatori-vânzători.
3. *Moralitatea minților și a piețelor* — cum au apărut emoțiile de natură morală pentru a ne permite să cooperăm și cum facilitează această aptitudine comerțul liber și echitabil.

Este, într-adevăr, o problemă greu de rezolvat.

* * *

Încă de la primul curs de astronomie de la începutul facultății, am observat o tendință îngrijorătoare care se manifesta atât în comunitatea oamenilor de știință, cât și în cultură, în general — tendința de a împărți științele în „grele” (științele fizice, precum astronomia, fizica și chimia), „medii” (științele biologice, precum anatomia, fiziologia și zoologia) și „ușoare” (științele sociale, precum psihologia, sociologia și antropologia). Istoria nu era nici măcar considerată știință, iar economia avea un statut aparte în sfera „balcanică” a lumii științelor. Așa cum se întâmplă în general cu ierarhizările, această împărțire includea și o estimare a valorii, științele grele fiind cele mai valoroase, iar științele ușoare — cele mai puțin valoroase, valorii corespunzându-i niveluri proporționale de recunoaștere și sprijin material. Cu toate acestea, având o anumită pregătire în domeniul fizicii și al biologiei și o educație și experiență vaste în câmpul științelor sociale, mi s-a părut întotdeauna că ordinea importanței este exact pe dos.

Științele fizice sunt dificile deoarece a rezolva ecuații diferențiale e, spre exemplu, un lucru dificil; dar materia lor de studiu, în sine, este relativ ușor de definit și de explicat, în comparație cu lumea considerabil mai complexă, bazată pe o vastă rețea de interdependențe,

a vieții și a ecosistemelor. Cu toate acestea, chiar și dificultatea de a construi o teorie completă a biologiei — care rămâne una dintre problemele spinoase ale științelor vieții — păleşte în comparație cu descifrarea modului de funcționare al creierului și al societăților umane. După părerea mea, științele sociale sunt științele dificile, deoarece subiectul lor este cu câteva ordine de magnitudine mai complex și mai multilateral.

În neuroștiințe, studiul conștiinței a ajuns să fie cunoscut sub numele de „problema spinoasă”⁴, deoarece s-a dovedit extrem de greu de explicat modul în care activitatea miliardelor de neuroni individuali generează fenomenul colectiv al gândirii conștiente sau ceea ce un om de știință numește „societatea minții”⁵. O problemă și mai dificilă — ceea ce eu numesc *adevărata problemă spinoasă* — este o explicare științifică a modului în care miliardele de neuroni umani individuali generează fenomenul colectiv de *cultură*, sau „societatea culturală”, și cum ar trebui să fie structura economică și politică a acesteia pentru a se atinge armonia socială.

Așa cum oamenii au evoluat de la vânători-culegători la consumatori-vânzători, grupurile umane au trecut prin sute de experimente sociale diferite, în încercarea de a soluționa adevărata problemă spinoasă. S-au născut grupuri, triburi, cnezate, state și imperii. S-au încercat teocrații, plutocrații, monarhii și democrații. S-au practicat tribalismul, organizarea statală, socialismul și, în prezent, globalismul. De la desființarea oricăror forme de comerț la comerțul liber și apoi la economia de piață, au fost puse în aplicare permutări nesfârșite de soluții economice, cu un succes mai mare sau mai mic. Și, de mii de ani, filozofii și oamenii de știință din toate școlile de gândire și din întreaga lume încearcă să rezolve această problemă dificilă fără a ajunge la un consens. Este știința modernă capabilă să ne conducă spre rezultate mai bune?

* * *

Evoluția este un sistem complex care ia naștere în urma acțiunilor simple ale organismelor, care încearcă să supraviețuiască și să-și îngrijească urmașii. Economiile sunt sisteme complexe care apar în

„Shermer face un lucru extraordinar, prinzând într-o singură țesătură complexitatea abordării științifice și psihologia fragilă a ființelor umane, pentru a explica lumea postmodernă imprevizibilă a comerțului și a finanțelor. O analiză instructivă, ingenioasă, cu perspective largi, despre ceea ce-l pune în mișcare pe omul modern, pornind de la propriul portofel.”

Kirkus Review

„Economia nu se reduce la bani. Economia are de-a face cu natura umană, cu simțul dreptății, cu încrederea și cu fericirea. Michael Shermer arată, în mod strălucit, că adevărații cunoscători ai lui *Homo economicus* se găsesc adesea în domeniile psihologiei, biologiei, chiar și primatologiei.”

FRANS DE WAAL

autorul cărții Our Inner Ape

„Economisti care-l înțeleg pe Charles Darwin sunt aproape la fel de rari precum biologii care-l înțeleg pe Adam Smith. Totuși, amândoi spuneau, în fond, unul și același lucru — că ordinea se naște, în mod spontan, din competiție și inovație. Michael Shermer aduce laolaltă cele două perspective pentru a explica modul în care mințile omenești creează piața umană.”

MATT RIDLEY

autorul cărții The Origins of Virtue

Carte recomandată de



REALITATEA.NET

P

P R O F I T

P

CURTEA  VECHЕ

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

Începi să afli

ISBN 978-606-588-442-7



9 786065 884427