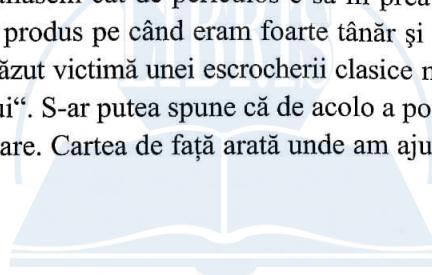


Mă fascina însă de multă vreme puterea încrederii, în primul rând fiindcă aflasem cât de periculos e să fii prea încrezător. Revelația s-a produs pe când eram foarte Tânăr și încă destul de naiv: am căzut victimă unei escrocherii clasice numite „norocul prostului“. S-ar putea spune că de acolo a pornit cariera mea în cercetare. Cartea de față arată unde am ajuns.



## CAPITOLUL 1

### Jocul încrederii

*De la escrocherii mărunte  
la avuția națiunilor*

Locul infracțiunii: o benzinărie ARCO dintr-un cartier cam suspect de la marginea orașului Santa Barbara, unde lucram pe vremea liceului ca asistent la pompă, după orele de curs.

Într-o zi, cum stăteam în ușa biroului și mă bucuram de briză, în aşteptarea următorului client, s-a apropiat de mine un individ bine îmbrăcat, dar cu un aer cam îngrijorat, care apăruse de după colțul clădirii.

— Poate mă ajutați, a spus el. Mă duc la un interviu pentru un job, în Goleta, și nu știu ce să mă fac.

— Dar ce s-a întâmplat? l-am întrebat.

— Uitați...

Și mi-a arătat o cutiuță de cadouri de la un magazin de bijuterii de lux din oraș. Apoi a deschis-o: înăuntru era un coier de perle care scânteiau în soarele californian.

— Am fost la toaletă și l-am găsit pe jos. Formidabil, nu? A sunat cineva după el?

— Încă nu.

— Ce frumusețe de bijuterie! Cine a pierdut-o trebuie să fie disperat. Ce să facem? Doar n-o s-o păstreze...

Am stat amândoai așa câteva momente, studiind perlele, care, în ochii mei de puști de opt-sprezece ani, păreau într-adevăr foarte prețioase.

Apoi, exact la momentul potrivit, a sunat telefonul. M-am întins spre birou și am răspuns, iar de la capătul celălalt al firului o voce de bărbat a spus:

— Tocmai am trecut pe la benzinăria dumneavoastră. Aveam la mine un colier pe care i-l cumpărasem soției și cred că mi-a căzut când...

— Ah! am exclamat eu. Nemaipomenit... E la cineva aflat chiar lângă mine. L-a găsit acum cinci minute în toaletă.

— Nu pot să cred! s-a bucurat omul de la telefon. Uitați cum facem. Spuneți-i să stea acolo și să aibă grija de el. Ajung în jumătate de oră.

— Bun.

— Stați să vă dau un număr de telefon, a adăugat el, apoi mi l-a dictat. Și... spuneți-i că-i aduc 200 de dolari în semn de mulțumire. Mi-a salvat viața, ce mai! Sau cel puțin căsnicia!

Am închis telefonul și, încântat, i-am explicat noului meu prieten că proprietarul avea să vină într-o jumătate de oră cu o recompensă de 200 de dolari.

Dar bărbatul de lângă mine nu părea prea entuziasmat.

— Fir-ar... dar n-am cum să aștept. Într-o jumătate de oră trebuie să fiu la Goleta și am mare nevoie să obțin postul ăla.

Apoi s-a uitat la mine și m-a întrebat din nou:

— Cum să facem?

M-am gândit un moment, în timp ce el mă privea.

— Eu stau aici până la ora închiderii, am răspuns. La o adică, pot să-l păstreze eu până vine proprietarul.

— Ati putea? A zâmbit larg, apoi a ofstat adânc, a ușurare. Ar fi perfect. Atunci e cazul să împărțim recompensa.

— Serios? am spus eu, făcând pe uimitor, deși roțițele din capul meu deja calculau în câte feluri aş putea cheltui banii.

— Bineînțeles.

Dar apoi și-a mușcat buzele, dând din nou semne de neliniște.

— Singura problemă e că... nu mă întorc pe același drum.

— Nici o problemă, l-am asigurat. O împărțim dinainte. Uite... vă dau chiar acum jumătatea dumneavoastră.

Și așa am făcut: am „împrumutat“ 100 de dolari din casa benzinăriei și i-am dat unui tip pe care nu-l cunoșteam de mai mult de cinci minute.

După cum în mod sigur v-ați dat seama de mult, colierul de „perle“ era o făcătură, un șirag de mărgele ieftin într-o cutie cu aspect pretențios, iar tipul de la telefon, evident, era în cărădăsie cu cel apărut din toaleta benzinăriei.

Și-atunci, cum e posibil să fie cineva atât de prost încât să cadă în capcană și să scoată din buzunar niște bani, care pentru mine erau cât se poate de reali, pe baza unei povești atât de schioape și pline de coincidențe trase de păr?

Oare m-a orbit pur și simplu lăcomia?

E drept că vedeam în fața ochilor numai semnul „\$“ când mi-a fost arătată bijuteria și când am auzit cuvântul magic *recompensă*. Dar eram un puști destul de deștept, mă pricepeam la matematică și la rezolvat probleme, așa că ar fi trebuit să-mi dau seama că e o înșelătorie...

În plus, nu se poate spune că nu mă învățase nimeni ce e bine și ce e rău. Crede vreunul dintre voi că a avut părinți severi? Ai mei m-au *retras* de la școala catolică fiindcă *nu era suficient de strictă*! Și, deși sună mai mult a replică bine plasată decât a adevăr, mama mea, înainte să devină mama, a fost călugăriță. Timp de patru ani, a făcut parte dintre Surorile din Loretto de la Piciorul Crucii, iar educația mea – garnisită cu slujbe în latină, ani de inspirat tămâie în postura de băiat de altar și inspecții în care se verifica, cu mănuși albe, dacă mi-am șters bine praful în cameră – nu lăsase nici un loc de îndoială că suntem născuți cu toții sub semnul păcatului și că ne mâna patimi josome, care trebuie ținute în frâu cu asprime și urmărite neobosit, ca nu cumva să deprindem purtări urâte. Mama privea lucrurile din perspectiva clasică asupra cărmuirii naturii umane: abordarea autoritară plină de „așa da“ și „așa nu“ care domină toată istoria occidentală. În creșterea fiului ei, a pornit de la

rezumă că nu e posibil un comportament moral și altruist fără amenințarea omniprezentă a pedepsei – și, cu cât mai terifiantă pe deosebire, cu atât mai eficient rezultatul. Așadar, gândiți-vă la imaginile iadului zugrăvite de Hieronymus Bosch.

Dar, când mă gândesc la incidentul de la benzinăria ARCO, nu lăcomia mi-o amintesc și nici vreun alt păcat de moarte care-i îngrijora atât de mult pe filozofi și teologi (dar și pe mama). Cred că atunci m-a motivat o dorință sinceră de a fi de ajutor. Bietul om se ducea la un interviu important și arăta agitat, lovit de ghinion, aproape disperat. De la bun început, mi-a cerut ajutorul, plus că se vedea pe figura lui că are într-adevăr nevoie de el. Însă, în primul rând, prin tot ce spunea și făcea părea să-mi acorde extraordinar de multă încredere, bazându-se pe un liceean care-i va reda colierul proprietarului de drept. M-a întrebat de mai multe ori: „Cum să facem?“ Iar apoi m-a lăsat pe mine să mă ocup de toate. După o asemenea dovdă de încredere, a-l ajuta părea cea mai judicioasă alegere.

La facultate m-am specializat în biologie matematică și economie, dar n-am încetat o clipă să mă întreb cum știm care e alegerea corectă. Între timp, am citit multă filozofie morală și chiar teologie; apoi, după studiile postuniversitare, matematică, biologia, economia și preocupările privind morala s-au îmbinat în primele mele lucrări despre determinarea unei legături între nivelul de încredere inspirată și prosperitate.

Și-acum, să ne teleportăm în noiembrie 2001.

M-am trezit de la două dimineață pentru a căra o serie de echipamente de la un capăt la altul al orașului și a le instala într-un laborator împrumutat de la UCLA, convingându-l pe un bursier postdoctoral de acolo, pe nume Rob Kurzban, să colaboreze cu mine. Am „înrolat“ câțiva studenți pe post de falsi pasageri, ca să pot folosi banda specială pentru navetiști de pe autostradă. Sunt profesor de economie titular la Universitatea Claremont, dar încep de-acum un program atipic, ce for-

țează limitele domeniului meu, ceea ce înseamnă că va trebui să fac studii precum producătorii independenți de filme – cu spațiu împrumutat, vânătoare de fonduri și transportat echipamentul prin Los Angeles cu mașina personală. Azi am făcut vreo patru drumuri dus-întors între Claremont și Westwood – și fiecare etapă durează cel puțin o oră și jumătate.

Încă nu-mi dau seama, dar sunt pe cale să inventez un nou domeniu, numit neuroeconomie. Cum îl inventez? Punând la cale prima versiune vampirică a unui sistem numit Jocul Încrederii.

### CUM FUNCȚIONEAZĂ JOCUL ÎNCREDERII

Jocul Încrederii e un instrument de cercetare clasic în economia experimentală și, cum ne vom ocupa de el destul de mult, haideți să vedem cum funcționează. Dacă ești student și îți trebuie niște bani, vei accepta să participi la ceva ce îți se prezintă drept un studiu asupra deciziilor pecuniare. Întri într-o încăpere mare, ca aceea pe care o închiriasem eu la UCLA, împreună cu cincisprezece-saisprezece străini, și te așezi la un computer într-unul dintre separareuri. Citești instrucțiunile online, care îți confirmă că, pentru simplul fapt că ai venit, deja 10 dolari îți au intrat în cont, deci sunt ai tăi. Dar că în curând ai șanse să primești mai mulți. Astă deoarece computerul îi va propune unui jucător anonim, ales la întâmplare – să-i zicem Fred – să-i transfere o parte din cei 10 dolari ai lui, sau toată suma, altui jucător anonim, în cazul de față, tu.

Dar de ce ar face-o? Pentru că, în conformitate cu regulile pe care tu și Fred le parcurgeți de câteva minute, orice sumă îți dă se va *tripla* la intrarea în contul tău. Însă îngrășarea portofelului tău n-ar fi un act complet altruist din partea lui Fred. Regulile mai spun că, dacă-ți transferă bani, îți se va propune ca, la rândul tău, să-i remiți o parte din bonusul tău

triplu. Întrebarea e: o vei face? Poate avea încredere că-i vei răspunde la gest?

Frumusețea testului constă în faptul că nu există nici urmă de presiune socială ca participanții să aibă o conduită impecabilă: computerele nu dezvăluie cine și ce face. Niciodată operatorii experimentului nu recunosc indivizii decât pe baza unor coduri. Așadar, depinde numai și numai de tine dacă modelul moral pe baza căruia alegi să dai (sau nu) ceva înapoi e Stăpânul Universului sau Maica Tereza. Niciodată la sfârșit, când ești plătit, nimici altcineva nu va ști căți bani ai strâns, dacă nu spui tu.

Să zicem că Fred ia 2 dolari din cei 10 pe care i-a primit pentru prezență și îi transferă ție. Cei 2 dolari livrați de el se transformă în 6 dolari odată ce ajung în contul tău, ceea ce înseamnă că acum ai 16 (10 + 6) dolari, iar lui Fred i-au mai rămas 8 (10 – 2) dolari. Așadar, în ce te privește, lucrurile stau binișor. Nu știi exact cui trebuie să-i mulțumești, dar știi că te-ai pomenit cu încă 6 dolari, grație unui binefăcător anonim de la unul dintre celelalte computere din încăpere. Mai știi și că binefăcătorul tău a decis să facă asta în speranța că ai să te comporti cum se cuvine, împărțind cu el măcar o parte din sumă. În fond, nu îi-e prea greu să lasi acolo câțiva dolari. Pare ceva de bun-simț – ca și cum i-ai lăsa bacășul chelneriței care-ți aduce cafeaua. Asta face orice om de treabă, nu?

Să presupunem că te hotărăști să-i dai înapoi lui Fred 3 dolari. Îtie îți rămân 13 dolari, iar Fred ajunge la 11 – un progres de 3 dolari pentru tine și 1 pentru el, ceea ce nu e mare lucru, dar tot reprezintă o sumă mai mare decât cea inițială a fiecărui. Însă, la o adică, ai tot dreptul să alegi să pleci cu cei 10 dolari ai tăi de la început, plus bonusul de 6 dolari generat de Fred, fără să-i spui măcar: *Mersi, fraiere.*

Pe măsură ce suma transferată crește, câștigul potențial devine tot mai atrăgător. Dacă Fred e foarte, foarte încrezător

(sau imprudent) și decide să pună totul la bătaie, dându-ți toți cei 10 dolari ai lui de la început, suma se va tripla, generând un bonus de 30 de dolari, ceea ce transformă cei 10 dolari inițiali în 40. Iar dacă ești de o corectitudine scrupuloasă, vei împărți noul total cu partenerul tău anonim și amândoi veți pleca cu câte 20 de dolari, adică de două ori mai mult decât ati fi câștigat dacă el nu s-ar fi încrezut în tine, iar tu nu i-ai fi răspuns la încredere.

Dar acum vine marea întrebare cu jackpotul: de vreme ce nimic nu te obligă să te dovedești demn de încrederea acordată și nimeni nu știe dacă te-ai ridicat sau nu la înălțimea aşteptărilor, de ce ai recompensa încrederea unui străin printr-un gest de reciprocitate care-ți scoate bani adevărați din buzunarul tău? Dacă n-o să afle nimeni niciodată, ce contează că te porți ca un nemernic lacom și-i tragi clapa celuilalt? Ei bine, conform teoriei economice care a dominat mare parte din secolul XX, exact așa ar trebui să faci.

Economistii se îndrăgostiseră de un concept numit „egoism rațional“, care presupune că fiecare individ ia decizii în virtutea avantajului personal și pe baza unui calcul rațional, care îi spune unde anume se găsește acel avantaj.

Teoreticienii domeniului economic se inspiraseră din ideile fizicii teoretice, mai ales din domeniul termodinamicii, cu sistemele ei de intrări și ieșiri care evoluează spre echilibru. Frumusețea egoismului rațional ca principiu de organizare stătea în faptul că le permitea economistilor să simplifice enorm calculele matematice implicate în modelele lor. Dacă întotdeauna oamenii iau decizii: a) rațional și b) pe baza interesului propriu, la construirea modelului nu mai e nevoie să se ia în considerare emoțiile, ciudăteniile personale sau accesele bruște de ticneală. Fiecare individ – sau, în orice caz, persoana teoretică, aceea din lumea modelelor – își cântărește de fiecare

dată opțiunile și alege în mod logic, în funcție de ce e mai bine pentru sine.

Un individ pe nume John Nash, subiectul filmului lui Ron Howard *O minte sclipoare*, chiar a primit în 1994 Nobelul pentru economie pentru lucrările lui în care a rafinat egoismul rațional într-o formă mai elegantă și cu infinit mai multă greutate, numită echilibrul Nash. Conform teoremei lui Nash, în jocul încrederei reacția corectă ar fi să păstrezi pur și simplu ceea ce primești, deși știi că altcineva îți-a sporit suma în speranța că vei răspunde la fel. În aceeași logică, echilibrul Nash spune că și cealaltă persoană ar trebui să aibă suficientă judecată încât să se aștepte din partea ta la un comportament egoist și să nu aibă încredere în tine nici preț de un cent. În fond, nici măcar nu v-ați salutat. Firește, consecința neintenționată a unui astfel de comportament „rațional“ – adică a avea grija de persoana proprie – este amândoi ratați ocazia de a câștiga, plămăsoară dind o pâine mai mare și împărțind-o apoi.

Timp de peste un secol, ideea că bazele comportamentului uman sunt în același timp raționale și egoiste a fost prezentată drept adevarat imobil în fața a milioane și milioane de studenți, dintre care mulți au ajuns mai apoi în fruntea celor mai puternice companii și instituții de stat. Aceștia sunt oamenii care stabilesc adesea standardul de comportament pe Wall Street, în guvern și în ședințele conducerii corporațiilor multinationale. Dar, cu tot respectul față de John Nash și de Premiul Nobel obținut, jocul încrederei arată că egoismul rațional nu face nici cât o ccapă degerată atunci când vine vorba de oameni reali.

În SUA, miza jocului a ajuns și la 1 000 de dolari, iar în țările în curs de dezvoltare a atins valoarea salariului mediu pe trei luni. Fie că e vorba de sume mari sau mici, de dolari sau de lei români, participanții manifestă aproape întotdeauna un comportament mai încrezător și mai demn de încredere decât prognozării.

zează teoriile în vigoare. În experimentele derulate de mine pe baza jocului, 90% din cei aflați în poziția A (cei care manifestă încredere, ca Fred) trimit bani jucătorului B (primitořului, „tu“ de mai înainte) și circa 95% din jucătorii B trimit înapoi bani – pe baza a... ce? Recunoștință? Un simț înăscut al binei și al răului?

Sau poate comportamentul acesta se leagă de un anume hormon de reproducere cu însușiri ciudate, între care se numără încrederea și calitatea de a inspira reciproc încredere?

### O IDEE TRĂSNITĂ?

Un coleg mi-a spus că e „cea mai stupidă idee din lume“, dar pentru mine avea sens, aşa că m-am hotărât să o testeze.

Cobaii noștri umani – studenții de la UCLA care acceptaseră să participe la test în schimbul contravalorii unei pizza – au început să intre în sală și să-și ocupe locurile în jurul orei nouă și jumătate dimineață. La zece m-am prezentat în fața lor, în halatul meu de laborator cel îngrijit, pentru câteva comentarii introductory. Le-am mulțumit pentru participare, apoi le-am amintit că – aşa cum explicaseam și în e-mailul de recrutare – deja au câștigat 10 dolari prin simplul fapt că au făcut act de prezență.

În continuare, le-am prezentat pe larg ce urma să facem – povestea cu jucătorul A și jucătorul B pe care v-am relatat-o în paginile anterioare –, dar cu un detaliu în plus. Imediat după luarea deciziei, urma să le punem garouri pe braț și să le luăm sânge.

N-am observat nici o reacție. Parcă nici nu mă băgau în seamă. Parcă nici nu erau treji de-a binelea.

Le-am spus să se logheze la computerele din separare cu un cod care le masca identitatea și să citească instrucțiunile. Protocolul descria mai amănuntit cum puteau spori, prin deciziile

lor, cei 10 dolari pe care-i câştigaseră deja, sau cum puteau pierde din ei, tot în funcție de propriile lor hotărâri.

Am început să văd unele ridicări din sprâncene și expresii mai animate. Toată lumea părea să se trezească. Parcă se gândeau: „Despre ce-o fi vorba? Vrei să fii miliardar cu buget redus? Sau Vrei să fii miliardar cu buget redus, amestecat cu Spitalul de urgență?”

Trebuia să le dau de lucru cât timp noi eram ocupăți cu studierea deciziei fiecărui participant și cu prelevarea de sânge, aşa că le-am cerut tuturor să completeze un test de personalitate.

Apoi am început să citesc cu glas tare codurile diversilor jucători, într-o ordine aleatoare: „Numărul Șase, vă rog să luați decizia. Imediat ce ati terminat, vă rog să ridicăti mâna.“

Aici, întrebarea – al cărei răspuns credeam că-l știm – era dacă un jucător A oarecare ar alege să transfere o parte din banii lui, sau chiar pe toți, către un jucător B ales la întâmplare și anonim. Oare jucătorul A va arăta destulă încredere încât să dea bani, contând pe faptul că jucătorul B va reacționa similar, dându-i ceva înapoi?

Când o absolventă care mă asista vedea pe cineva că ridică mâna, îl escorta imediat pe jucătorul A, cel care lua decizia, în încăperea mai mică de alături, unde pregătisem echipamentul pentru prelevarea sângele. Nu ni se părea probabil ca genul de decizie cu care se confruntase jucătorul A, un calcul destul de rece, să afecteze nivelul de oxytocină, dar tot am luat mostre sanguine, fiindcă nu aveam de unde să știm ce se întâmplă în realitate – nu mai făcuse nimeni un astfel de experiment. Un lucru știam însă: că, dacă apărea, modificarea hormonală avea să fie temporară. Studiile pe animale arătaseră că nivelul de oxytocină crește rapid ca reacție la stimulul potrivit, apoi după circa trei minute scade treptat. Ceea ce însemna că trebuie să prelevăm sângele imediat.

Ca să facă onorurile, îl aveam ca mâna dreaptă pe un medic generalist din Van Nuys, pe nume Bill Matzner. Aflat la jumătatea carierei, Bill se hotărâse să studieze cu mine economia asistenței medicale. L-am sfătuit să se orienteze mai degrabă spre economia vampirică, iar acum se lăsase convins, de voie, de nevoie, să mă ajute la analizele de sânge.

Ca medic, Bill s-a dovedit un ajutor neprețuit pentru cercetarea mea improvizată – să nu uităm că, pe atunci, eram încă genul de om care se simte în largul lui în fața computerului și a tablei, nu în laborator – și a donat totul, de la plasturi și tamponane de vată la centrifuge, acele dispozitive mecanice care învârt sângele până când serul fiziological și plasma se separă de globulele roșii. Dar, având un cabinet propriu și o mulțime de asistenți, se cam dezobișnuișe să ia sânge, aşa că l-am pus să exerceze pe mine. Nu voiam să chinui oamenii degeaba, aşa că am exersat la nesfârșit fiecare pas din procedură, ca să fim siguri că ne putem mișca repede și că nu vom irosi timpul (și sângele) nimănui.

Altă problemă ivită: centrifugile cu care Bill contribuise atât de amabil nu erau din cele de 7 000 de dolari, cu refrigerație. Pe lângă faptul că se elimină repede din corp, oxytocina se și degradează rapid la temperatura camerei, aşa că trebuie să-o prelevăm iute și să-o ținem la rece. Din fericire, de mult făceam planuri pentru noul experiment și, umblând prin campus la sfârșitul semestrului de primăvară, dădusem peste niște studenți care și încărcau lucrurile în mașini, pregătindu-se să plece acasă pentru vacanța de vară. Nu mi-a fost greu să-i conving să-și doneze minifrigiderele întru gloria științei.

Cu tehnologia noastră nu tocmai de vîrf, am pus la punct o procedură care presupunea centrifugarea probelor în interiorul frigidierelor pătrățoase, transferarea compușilor săngheli, separați, în eprubete mici, congelarea lor rapidă la -100° în