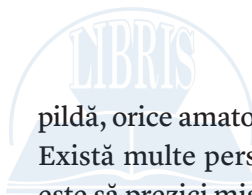




Nuanțele adevărului economic

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

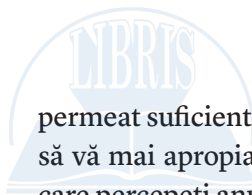
Problema cu dogma este că are o relație delicată cu adevărul. Orice dogmă care se respectă, ca orice teorie bună, are, desigur, abilitatea de a explica o bună parte din subiectul pe care îl adresează. Dar tinde să ignore lucruri relevante care nu se încadrează în puterea sa de predicție și, prin aceasta,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



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

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

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



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

Marian Dinu
Managing Partner
DLA Piper Dinu



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

În încercarea de a-i face pe plac lui Amos

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

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

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

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

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

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

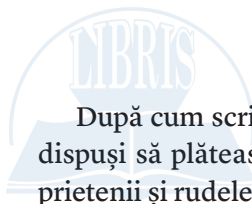


perceptibilă a numărului de morți care puteau fi evitate, nu se vor găsi mulți care să verse o lacrimă sau să umble la portofel.

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

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

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



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

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

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

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