

## O PERSPECTIVĂ CRITICĂ ASUPRA IDEII DE RAȚIONALITATE A AGENTULUI ECONOMIC

SERGIU BĂLAN  
Academia de Studii Economice, București

**A Critical Perspective on the Idea of Economic Agent Rationality.** According to the mainstream neo-classical economics, the economic model based on the idea of *homo oeconomicus*, understood as a perfectly rational agent, acting always in order to maximize his utility was a useful and effective way to explain everything that happens in the economy. But since the middle of the last century, scholars began to generalize this model, believing that the model of the economic man does not only describe what happens in the market, but can be also used to explain and predict all kinds of social phenomena, and therefore should be used by all human and social sciences. But is the human being really a perfectly rational agent? Recent discoveries in the field of behavioural sciences seem to suggest that the theory of *homo oeconomicus* is rather an ideal model, and the myth of perfect rationality should be either abandoned or, at least, radically amended.

**Keywords:** neo-classical economics, *homo oeconomicus*, rational economic agent, bounded rationality, cognitive bias.

Deși îndeobște se consideră că Adam Smith este părintele spiritual al ideii de *homo oeconomicus*, lucrurile nu stau așa în realitate. Cel care a pus bazele teoretice ale acestei abordări pare să fie economistul și matematicianul francez Léon Walras (1834–1910) care, în cea mai importantă dintre lucrările sale, *Éléments d'économie politique pure* (1874–1877), a elaborat prima reprezentare a unui model al echilibrului general într-o economie „pură și perfectă”. În această lucrare, el „face de fapt o distincție între economia politică pură (care se ocupă de studiul valorii, prețurilor și echilibrului economic, de conceperea unui model abstract de comportament rațional în economie), economia aplicată (care se ocupă de monedă și politica monetară, de producție, monopoluri, precum și de studiul desfășurării efective a concurenței pe piață) și economia socială (studiul repartiției bogățiilor, veniturilor și prelevării impozitelor)”<sup>1</sup>. În contextul modelului ideal al acestei economii pure, Walras a căutat să realizeze o matematizare a științei economice la fel de riguroasă precum aceea pe care Newton o formulase pentru fizică. Economistul Eric Beinhocker, directorul executiv al „Institute for New Economic Thinking” (Oxford Martin

<sup>1</sup> L. Dronca, *Walras, Léon (1834–1910)*, <http://www.historywithoutindignation.com/ro/archive/45-walras-leon-1834-1910>.

School, University of Oxford), explică foarte sugestiv modul în care tendința generală a epocii, aceea de a modela științele sociale și umaniste după modelul fizicii și matematicii l-a inspirat pe Walras în demersul său: „Înainte de apariția *Elementelor* lui Walras, știința economică nu era un domeniu matematizat. [...] Walras și asociații săi marginaliști au schimbat în mod radical această situație. Ei trăiau într-o perioadă de mare progres științific. Urmând modelul marilor descoperiri ale lui Newton din secolul al șaptesprezecelea, o serie de oameni de știință și matematicieni, între care Leibniz, Lagrange, Euler și Hamilton au dezvoltat un limbaj matematic nou, utilizând ecuațiile diferențiale, pentru a descrie o uimitor de largă categorie de fenomene naturale. [...] Succesul acestor teorii a insuflat oamenilor de știință un optimism nelimitat și ideea că ar putea descrie cu ajutorul ecuațiilor orice aspect al naturii. Walras și compatrioții săi erau convinși că dacă ecuațiile din calculul diferențial sunt capabile să descrie mișcările planetelor și atomilor din univers, atunci aceleași instrumente matematice ar putea descrie și mișcarea minților omenеști în sfera economică.”<sup>2</sup>

În acest spirit, Walras concepe ființele umane ca fiind asemănătoare unor atomi sau unor monade înzestrate cu preferințe și abilități imuabile, iar interacțiunea acestor atomi este fenomenul care generează toate activitățile economice. Problema fundamentală era aceea a construirii unui aparat matematic prin care să se demonstreze că indivizii, care acționează întotdeauna pentru maximizarea utilității personale, maximizează prin aceasta și bunăstarea societății ca întreg. Pentru a o rezolva, Walras a fost nevoit să facă o serie de presupoziii simplificatoare și nerealiste cu privire la preferințele și abilitățile indivizilor, dar și la sistemul economic în ansamblu, înțeles ca o piață perfectă (cea mai importantă fiind aceea că acest sistem se găsește în stare de echilibru matematic), în urma cărora a apărut ideea de om ca *homo oeconomicus*.<sup>3</sup>

Încă de la început, economiști de primă importanță au criticat acest model datorită faptului că l-au considerat a fi extrem de puțin realist. Astfel, Thorstein Veblen arată că „această idee hedonistă despre om este aceea care îl prezintă ca pe un calculator iute ca fulgerul al plăcerilor și durerilor, ce oscilează ca o globulă omogenă de dorință și fericire, sub impulsul stimulilor care o deplasează dintr-un loc în altul, dar o lasă intactă. El este o entitate care nu are nici antecedente, nici consecvențe. El este un dat uman izolat, definitiv aflat în echilibru stabil, cu excepția momentelor de acțiune a acelor forțe care îl deplasează într-o direcție sau alta.”<sup>4</sup> Tendința aceasta critică se manifestă și în zilele noastre, când cercetători importanți, precum Richard Thaler și Cass Sunstein, specialiști de primă mărime

<sup>2</sup> E. Beinhocker, *The Origin of Wealth: Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, p. 30.

<sup>3</sup> Cf. D.S. Wilson, *Does Altruism Exist? Culture, Genes and the Welfare of Others*, New Haven, Yale University Press, 2015, pp. 97 sq.

<sup>4</sup> T. Veblen, *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, în *Quarterly Journal of Economics*, 12 (1898), pp. 373–397.

din domeniul economiei comportamentale, observă că „mulți oameni, fie că au studiat sau nu economie, par să fie atașați cel puțin implicit de ideea de *homo oeconomicus*, ori de omul economic – concepția după care fiecare dintre noi gândește și alege într-o manieră perfectă și infailibilă și astfel se potrivește bine cu imaginea de manual a ființelor umane oferită de economiști. Dacă vă veți uita în manualele de economie, veți descoperi acolo că *homo oeconomicus* este capabil să gândească precum Albert Einstein, are o memorie la fel de cuprinzătoare ca a computerului Big Blue de la IBM și o putere a voinței ca aceea a lui Mahatma Ghandi. Însă indivizii pe care noi îi cunoaștem nu sunt astfel. Oamenii reali se încurcă la împărțirea numerelor dacă nu au la îndemână un calculator, uneori uită când e ziua de naștere a nevastei și suferă de mahmureală în ziua de Anul Nou. Ei nu sunt din categoria *homo oeconomicus*, ci din aceea numită *homo sapiens*.”<sup>5</sup>

Cu toate acestea, ideea de *homo oeconomicus* s-a impus în știința economică actuală, mai ales datorită influenței exercitate de ideile membrilor unui grup înființat în 1947 în scopul reevaluării stării și perspectivelor liberalismului economic și politic în contextul pericolului pe care comunismul îl reprezenta pentru civilizația occidentală, „The Mont Pèlerin Society” (denumită astfel după numele stațiunii elvețiene Mont Pèlerin, unde a avut loc evenimentul înființării), care includea printre fondatorii săi pe economiștii Friedrich August von Hayek (1889–1992) și Milton Friedman (1912–2006). Ei au promovat acest model explicativ în știința economică, deși erau conștienți de faptul că el nu reflectă în mod adecvat realitatea.

Într-un articol din 1953, *Metodologia economiei pozitive*, Friedman admite în mod explicit că presupuzițiile economiei neoclasice (precum este și aceea privitoare la *homo oeconomicus*) sunt nerealiste: „Se va vedea că ipotezele cu adevărat importante și semnificative au presupuziții care sunt reprezentări descriptive ale realității cu totul lipsite de acuratețe și, în general, cu cât o teorie este mai semnificativă, cu atât presupuzițiile sale sunt mai nerealiste. [...] Întrebarea relevantă privind presupuzițiile unei teorii nu este dacă ele sunt descriptiv realiste, ci dacă sunt aproximări suficient de bune pentru scopul pe care-l avem în vedere”<sup>6</sup>. Cu alte cuvinte, nu e necesar ca presupuzițiile unei teorii să fie adevărate, ci e important doar să putem obține cu ajutorul lor predicții adecvate, chiar dacă ideile de la care plecăm sunt descrieri nerealiste ale faptelor: dacă modelul bazat pe ideea de *homo oeconomicus* furnizează predicții cu un grad rezonabil de acuratețe, atunci adevărul acestei idei nu mai contează. La rândul său, Hayek a dus ideea cu un pas mai departe, argumentând că inteligența ori raționalitatea sistemului economic nu rezidă în actorii individuali din acel sistem, ci este o proprietate distribuită a întregului. Cu alte cuvinte, deși agenții individuali nu sunt raționali, există o raționalitate a întregului, care e asigurată de faptul că acesta dispune de funcția autoorganizării.

<sup>5</sup> R. Thaler, C. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven & London, Yale University Press, pp. 6–7.

<sup>6</sup> M. Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, în D. Hausman (ed.), *The Philosophy of Economics: An Anthology*, Third Edition, Cambridge, Cambridge University Press, 2008, pp. 145–178.

Ulterior, acest model explicativ a devenit paradigma dominantă în știința economică, însă a depășit curând granițele acesteia și a pătruns și în domeniul de competență al altor discipline care studiază omul. Începând din secolul al XIX-lea, economiștii au început să considere că modelul economic bazat pe imaginea unui *homo oeconomicus* înțeles ca un agent perfect rațional ce acționează în vederea maximizării utilității a fost folositor și eficient pentru a explica ceea ce se întâmplă în domeniul economiei, al pieței de bunuri și servicii. Dar, începând din anii 1960–1970, ei au început să generalizeze modelul acesta și să creadă că, în mod fundamental, modelul omului economic nu explică doar ceea ce se întâmplă la nivelul pieței de bunuri și servicii, nu explică numai relațiile sociale mediate de cumpărare, vânzare și bani, dar, de asemenea, tot ceea ce se întâmplă în întreaga societate și în viața socială a oamenilor. Prin urmare, putem (și trebuie) să formulăm o teorie economică a sentimentelor, o teorie economică a criminalității, o teorie economică a educației și așa mai departe. Se poate propune, de exemplu, chiar și o teorie economică pentru a explica orice convingeri religioase, care să ne spună în ce măsură este sau nu profitabil să credem în Dumnezeu. La fel, putem investiga dacă este profitabil sau nu ca oamenii să se îndrăgostească, să se căsătorească, să aibă copii, să se înroleze în cadrul forțelor armate. Ideea fundamentală a teoriei este aceea că oamenii vor face tocmai ceea ce este profitabil, astfel încât putem în acest mod să le explicăm acțiunile trecute și să le prevedem pe cele viitoare în funcție de acest criteriu al profitabilității.

Am văzut că, după opinia lui Friedman, în cele din urmă nu este important adevărul presupuzițiilor unei teorii, ci numai succesul predicțiilor formulate pe baza acestora. Cu alte cuvinte, suntem liberi să presupunem că omul este *homo oeconomicus*, un agent perfect rațional care ia decizii infailibile ghidate de interesul propriu egoist către maximizarea utilității, și nu trebuie să ne preocupe întrebarea dacă el e într-adevăr astfel, atâta vreme cât predicțiile pe care le facem în baza acestei idei se dovedesc a fi corecte. Cu toate acestea, odată ce aceste considerațiuni trimit la problema fundamentală a naturii umane, nu putem să nu continuăm să ne întrebăm dacă omul este sau nu acea ființă perfect rațională despre care vorbește știința economică sau nu, fie și numai din simpla curiozitate intelectuală care ne împiedică să lăsăm fără răspuns o întrebare atât de importantă, ori din dorința de a urma, oricât de prețioasă ne-ar părea teoria agentului rațional, dictonul atribuit lui Aristotel, conform căruia „prieten mi-e Platon, dar mai bun prieten mi-e adevărul” (*Amicus Plato, sed magis amica veritas*)<sup>7</sup>. Așadar, este omul o ființă rațională și

<sup>7</sup> Expresia apare în diverse formulări la mai mulți autori, de la Platon, Roger Bacon, Cervantes, Newton și până la Alfred Tarski. În formularea aristotelică, el are următoarea formă: „Este preferabil, poate, să examinăm caracterul universal al binelui și să încercăm a-i defini natura, deși o asemenea cercetare va fi îngreuiată de faptul că cei ce au introdus doctrina Ideilor ne sunt prieteni. Credem însă că, pentru a salva adevărul, este mai bine și chiar necesar să renunți la sentimentele personale, cu atât mai mult dacă ești filosof. Căci, deși le iubim pe amândouă, este pentru noi o datorie sacră să punem adevărul mai presus de prietenie.” (Aristotel, *Etica Nicomahică*, I, VI, 1096a 11–17, trad. rom. S. Petecel, București, Editura IRI, pp. 33–34. Cf. și H. Guerlac, *Amicus Plato and Other Friends*, în „Journal of the History of Ideas”, Vol. 39, No. 4 (Oct. – Dec., 1978), pp. 627–633.

egoistă, un calculator perfect al utilității personale, cum îl descrie economistul Bruno Frey: „Agentul din teoria economică este rațional, egoist, iar gusturile sale nu se schimbă”<sup>8</sup>?

Richard Thaler, profesor de economie și științe comportamentale la *University of Chicago Booth School of Business* și președinte al *American Economic Association*, consideră că prestigiul de care se bucură astăzi știința economică, văzută drept cea mai riguroasă dintre științele sociale, vine în special din faptul că ea lucrează cu modele formale, între care *homo oeconomicus* este cel mai important. Acest prestigiu are două aspecte: în primul rând, știința economică are o influență considerabilă în ceea ce privește configurarea politicilor publice (domeniu în care celelalte științe sociale nu au fost până de curând considerate ca demne de luat în seamă), iar în al doilea rând este vorba de prestigiul intelectual. Acesta derivă din faptul că știința economică deține un corpus de teorie fundamentală, din care decurge întreaga construcție ideatică a domeniului. Problema, susține Thaler, este tocmai aceea a acestui corpus, a cărui premisă fundamentală e constituită de ideea că omul este un agent rațional care face alegeri și ia decizii în contextul optimizării: „problema o reprezintă modelul utilizat de către economiști, un model care înlocuiește pe *homo sapiens* cu o creatură ficțională numită *homo oeconomicus*, pe care îl voi numi pe scurt Econ. Prin comparație cu această lume de Econi, oamenii comit o serie abateri de la predicțiile modelului, iar aceasta înseamnă că modelele economice produc foarte multe predicții greșite, predicții care pot avea consecințe mult mai serioase decât aceea de a-i deranja pe cercetători.”<sup>9</sup> Aceasta nu înseamnă că predicțiile pe care le fac economiștii pe baza principiului optimizării sunt mereu eronate. Atâta vreme cât ele prezic doar direcția unui efect, ele au toate șansele de a se confirma sau, cum se exprimă Thaler, predicția e sigură în situația în care și *tocmai pentru că* este imprecisă. De exemplu, se poate prezice cu destulă siguranță că agricultorii vor folosi mai multe îngrășăminte dacă prețul acestora va scădea, însă acest lucru e echivalent cu a prezice că atunci când un măr cade din copac, el o va lua în jos și nu în sus. Dacă însă economiștii vor face predicții mai precise, care depind de ipoteza după care fermierii sunt agenți raționali infailibili și perfect informați, atunci șansele ca aceste predicții să se confirme scad dramatic.

Modelul bazat pe ideea de *homo oeconomicus* (sau Econ, cum îl denumesc Thaler) are câteva presupoziii problematice: că indivizii fac alegeri în vederea optimizării, că aceste alegeri nu sunt influențate de erori de raționare, că alegerile se conformează unor „așteptări raționale”. După opinia lui Thaler, însă, aceste presupoziii sunt eronate. În primul rând, problemele de optimizare cu care oamenii se confruntă sunt cel mai adesea prea complicate pentru ca ei să le poată rezolva. Chiar o simplă vizită la un supermarket îl pune pe individ în fața unei alegeri dintre

<sup>8</sup> B. Frey, apud D. Kahneman, *Thinking. Fast and Slow*, Doubleday Canada, 2011, E-book, Cap. 25: „Bernoulli's Errors”.

<sup>9</sup> R. Thaler, *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, New York, London, W.W. Norton & company, 2015, E-book, cap. 1.

milioanele de combinații posibile de articole pe care le-ar putea cumpăra cu banii de care dispune. A presupune că el va face alegerea optimă unică dintre aceste variante e un act cu totul lipsit de realism. În al doilea rând, convingerile pe care se sprijină oamenii atunci când iau decizii sunt foarte adesea afectate de erori cognitive sistematice. De exemplu, oamenii suferă de o încredere exagerată în posibilitățile proprii: dacă circa 75% dintre cei care încep o afacere consideră că ea va avea succes, ei vor lua decizii pe baza acestei încrederi exagerate, însă realitatea îi contrazice în moduri foarte neplăcute. Într-o lume ideală de Econi, nimeni nu-și supraevaluează posibilitățile, ci toți își estimează șansele corect. În al treilea rând, modelul bazat pe ideea optimizării abstractizează excesiv, adică lasă deoparte o multitudine de factori care sunt considerați a fi irelevanți în luarea deciziei. Pentru un Econ, prețul plătit pentru un fel de mâncare la restaurant nu e un factor în decizia de a mânca tot din farfurie, în timp ce un om real care a plătit un preț mare va goli farfuria, chiar dacă s-a săturat deja demult. Un Econ nu va înțelege de ce ar trebui să ofere cadouri de ziua de naștere a cuiva, deoarece acea zi nu e cu nimic deosebită de celelalte, iar dacă totuși va ajunge în situația de a trebui să facă acest lucru, va considera că darul cel mai bun e o sumă de bani, deoarece aceasta poate fi convertită în orice va dori persoana care-i primește, pe când un cadou anume ar putea fi nepotrivit. Un om real însă niciodată nu va considera nimerit să ofere cuiva o sumă de bani drept cadou de aniversare<sup>10</sup>.

Confuzia aceasta între cele două modele explicative, Econ-ul (*homo oeconomicus*) și omul real (*homo sapiens*) vine din aceea că știința economică a încălcat distincția metodologică dintre teoriile descriptive (care arată cum stau lucrurile în realitate, cum se comportă oamenii în genere) și cele normative (care ne spun cum ar trebui să stea lucrurile, cum ar trebui să se comporte oamenii în anumite condiții)<sup>11</sup>. Economistii „au adoptat teoria utilității estimate (*expected utility theory*) și i-au oferit un rol dublu: acela de logică ce prescrie modul cum ar trebui să fie făcute deciziile [rol normativ – n.n., S.B.] și acela de descriere a modului în care Econ-ii fac alegerile [rol descriptiv – n.n., S.B.]”<sup>12</sup>. Ea însă e doar o teorie normativă, deoarece în realitate oamenii nu sunt Econi și nu iau deciziile astfel.

Soluția pe care o propune economia comportamentală nu este renunțarea la modelul bazat pe *homo oeconomicus*, ci rafinarea sa prin luarea în calcul a modului în care oamenii iau decizii și fac alegeri în realitate. Iar cercetările din diverse domenii, între care știința cogniției, antropologia, psihologia, neuro-psihologia și economia comportamentală, care nu pleacă de la premisa abstractă după care oamenii sunt agenți raționali, ci investighează modul cum aceștia se comportă realmente, ne aduc dovezi consistente în sprijinul ideii că aceste decizii și alegeri nu sunt niciodată perfect raționale.

<sup>10</sup> Loc. cit.

<sup>11</sup> *Ibidem*, cap. 4.

<sup>12</sup> D. Kahneman, loc. cit.

Insatisfacția produsă de caracterul schematic și lipsit de realism al modelului standard bazat pe ideea de *homo oeconomicus* a început să se manifeste în mod sistematic în perioada de la mijlocul secolului trecut, odată cu cercetările întreprinse de către economistul, psihologul și politologul american Herbert Alexander Simon (1916–2001), care au condus la formularea așa-numitei teorii a raționalității limitate (*bounded rationality*), ce i-a adus autorului său Premiul Nobel pentru economie în anul 1978. La finele anilor 1950, Simon a început să critice tot mai vocal ideea clasică are raționalitate din știința economică, arătând că economiștii se preocupă în principal de formalizarea soluțiilor normative pentru probleme privitoare la alegeri și decizii, utilizând teoria probabilităților și statistica, fără a ține seamă de limitările specifice cu care se întâlnesc agenții în mediul lor natural și social.

Ideea de raționalitate limitată pe care el o propune în schimb se referă la faptul că, atunci când indivizii fac alegeri și iau decizii, ei sunt supuși la o serie întreagă de constrângeri, cum ar fi informația imperfectă și limitată de care dispun, limitele cognitive ale propriei minți, timpul limitat pe care îl au la dispoziție pentru a face alegerea ori complexitatea algoritmului procesului decizional: „raționalitatea poate fi considerată ca fiind limitată dacă se ține seama că gradul de complexitate al funcției costurilor sau alte constrângeri exterioare sunt atât de mari, încât îl împiedică pe agent să calculeze cel mai bun plan de acțiune”<sup>13</sup>. Simon consideră că agenții care fac alegeri nu urmăresc să identifice alternativa cu cel mai înalt grad de optimizare, ci pe aceea care le oferă cea mai mare satisfacție prezumată. Pentru a descrie în mod sugestiv maniera în care agenții iau decizii, el a utilizat metafora unor foarfeci, o lamă a acestora fiind constituită de „limitările cognitive” care îi afectează pe oamenii reali, iar cealaltă de „structura mediului înconjurător”. Cu toate acestea, deși dispun de resurse limitate, de un timp limitat pentru a lua deciziile, au o cunoaștere afectată de diferite limitări fundamentale, oamenii reușesc totuși să facă alegeri încununate de succes exploatând structurile și caracteristicile mediului<sup>14</sup>.

Ideile lui Herbert Simon au inspirat unul dintre cele mai cuprinzătoare programe de cercetare din științele comportamentale, inițiat la începutul anilor 1970 de către Amos Tversky și Daniel Kahneman, care a condus la descoperiri extrem de interesante în domeniul psihologiei deciziei și al economiei comportamentale. Acestea i-au adus lui Kahneman, actualmente profesor emerit de psihologie la *Princeton University*, recunoașterea internațională simbolizată de premiul Nobel pentru economie în anul 2002, pe care însă din păcate nu l-a putut împărți cu Tversky, care decedase în anul 1996.

Programul inițiat de către cei doi avea drept scop clarificarea modului în care oamenii iau decizii, date fiind resursele lor cognitive limitate, precum și celelalte constrângeri care afectează acest proces, după cum observase Simon. Într-un studiu

<sup>13</sup> H.A. Simon, *Theories of bounded rationality*, în C.B. McGuire and R. Radner (eds.), *Decision and Organization*, North-Holland, 1972, p. 164.

<sup>14</sup> G. Gigerenzer, R. Selten, *Rethinking Rationality*, în G. Gigerenzer, R. Selten (eds.), *Bounded Rationality: the Adaptive Toolbox – Dahlem Workshop Reports*, Cambridge MA, The MIT Press, Reprint edition, 2002, p. 4.

publicat în 1974<sup>15</sup>, ei arată cum, din cauza faptului că oamenii dispun de un timp scurt și de resurse cognitive limitate pentru a lua decizii, rezolvă problema recurgând în mod inconștient la euristici (*heuristics*) sau reguli de bază care îi ajută să ajungă rapid la concluzii. Problema care apare este însă aceea că recursul la aceste euristici îi determină să comită distorsiuni cognitive (*biases*) sau erori sistematice de judecată care, fiind sistematice, devin previzibile. Aceste distorsiuni fac parte integrantă din modul în care mintea noastră funcționează, nimeni nu este scutit de ele și, deși în mod obișnuit nu au efecte negative serioase, în anumite condiții pot conduce la decizii și alegeri cu totul catastrofale. Înainte de a merge mai departe, trebuie să distingem limpede între euristici, distorsiuni cognitive și erori de logică.

Euristicele reprezintă scurtături mentale pe care le utilizăm pentru a rezolva probleme ce țin de viața cotidiană. Ele măresc viteza proceselor decizionale care au loc la nivel mental, însă uneori tocmai această viteză sporită ne determină să pierdem din vedere amănunte esențiale pentru corectitudinea alegerii sau deciziei. În loc de a consuma mai mult timp cu analiza tuturor factorilor implicați și a alege cea mai rezonabilă alternativă ori cel mai nimerit mod de acțiune, utilizăm euristicele pentru a ajunge la concluzii în timp record, ceea ce ne expune erorii. Atunci când funcționează, sunt extrem de utile, iar atunci când ne induc în eroare, ne determină să construim o imagine despre lume simplificată și inadecvată, care ne face să comitem greșeli. Spre exemplu, o eroare legată de judecarea frecvenței în funcție de disponibilitatea informației apare atunci când cineva ne întreabă dacă „Aarav” este un prenume comun, frecvent. Dat fiind că probabil n-am auzit încă de acest nume și nu cunoaștem pe nimeni care să-l poarte, vom alege, recurgând la o scurtătură mentală, să spunem că nu e un nume frecvent. Însă el este cel mai răspândit prenume masculin din India, care are o populație de peste 1,2 miliarde de persoane, ceea ce face ca în realitate prenumele Aarav să fie foarte comun.

Distorsiunile cognitive reprezintă *pattern*-uri predictibile de gândire și comportament care apar datorită faptului că oamenii recurg la euristici pentru a rezolva diferite probleme de alegere și decizie, care îi determină să ajungă la soluții eronate în mod sistematic: alegeri greșite, judecăți incorecte, înțelegeri deformate ale realității. Spre exemplu, așa-numita distorsiune cognitivă „a confirmării” ne determină să nu ținem seama de toate datele care ne sunt la îndemână cu privire la o convingere pe care o avem, ci să alegem dintre ele doar pe cele care o confirmă, ignorându-le pe cele care o contrazic. Această distorsiune ne determină să citim doar cărți care ne confirmă părerile și să le considerăm lipsite de valoare pe cele care ni le-ar contrazice ori să urmărim doar posturile TV care popularizează idei cu care suntem de acord.

Erorile de logică sunt situații în care raționăm încălcând cele două condiții ale corectitudinii raționamentului: premisele trebuie să fie adevărate, iar forma logică a raționamentului trebuie să fie validă. Spre exemplu, cercul vicios (*petitio principii*)

<sup>15</sup> A. Tversky, D. Kahneman, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, în „Science”, New Series, Vol. 185, No. 4157 (Sep. 27, 1974), pp. 1124–1131.



este un raționament în care concluzia este implicit sau explicit asumată în una dintre premise. Erorile de logică trebuie distinse de euristici și de distorsiunile cognitive, deoarece acestea din urmă țin de domeniul psihologiei, iar nu de cel al logicii<sup>16</sup>. Distorsiunile cognitive presupun adesea comiterea unor erori de logică, însă ceea ce interesează din punct de vedere psihologic este cum anume și de ce oamenii sunt atât de predispuși să încalce regulile gândirii logice.

Un bun exemplu de astfel de distorsiune cognitivă care se petrece cu încălcarea regulilor logicii este așa-numita problemă „Linda”, una dintre cele mai cunoscute distorsiuni cognitive discutate de către Kahneman și Tversky, unde avem de-a face cu reprezentativitatea datelor de la care pornim într-un raționament<sup>17</sup>. Ei au conceput un test în care subiecților li se prezintă următoarele informații: „Linda are 31 de ani, este necăsătorită, are o fire foarte deschisă și comunicativă și este foarte inteligentă. Are o licență în filosofie. În vremea studenției a fost extrem de interesată de problematica discriminării și a echității sociale, și a participat și la demonstrații anti-nucleare”. În lumina acestor informații, sunt invitați să aleagă care dintre următoarele două enunțuri are probabilitatea cea mai mare de a fi adevărat: (1) Linda este funcționar la o bancă și (2) Linda este funcționar la o bancă și activează în mișcarea feministă.

Kahneman și Tversky au aplicat acest test în mai multe rânduri, utilizând grupuri de studenți, și au constatat că un procent situat între 85% și 90% dintre aceștia consideră că propoziția (2) e mai probabil să fie adevărată. Răspunsul însă este greșit, deoarece încalcă regulile logice privitoare la conjuncția a două propoziții. Afirmatia (1) este un enunț format dintr-o propoziție, însă (2) este un enunț format din conjuncția a două propoziții, dintre care prima este propoziția (1). Dar logica ne spune că, pentru ca o conjuncție să fie adevărată, ambele propoziții din care este compusă trebuie să fie adevărate. În acest caz, pentru ca enunțul (1) să fie adevărat, trebuie să fie adevărată doar propoziția care spune că Linda este funcționar la o bancă, în timp ce pentru ca enunțul (2) să fie adevărat, trebuie să fie adevărate două propoziții: cea care spune că Linda este funcționar la o bancă și cea care spune că Linda este feministă. E limpede că probabilitatea ca (1) să fie adevărat e mai mare decât probabilitatea ca (2) să fie adevărat.

Interesantă este și reacția pe care subiecții experimentului o au după ce află că au comis o eroare flagrantă. Kahneman istorisește că studenții săi nu au arătat nicio urmă de regret atunci când li s-a explicat că au încălcat o regulă elementară de logică. Mai mult decât atât, unul dintre ei a întrebat: „Și ce-i cu asta?”, în timp ce altul, aflat într-un program postuniversitar, a replicat: „Am crezut că m-ați întrebat doar ce părere am”, ca și când enunțarea unei păreri n-ar presupune să gândim înainte de a o formula și să respectăm regulile gândirii logice atunci când o facem. În concepția multor oameni, formularea unei opinii nu presupune niciun fel

<sup>16</sup> D. McRaney, *You are not so Smart*, New York, Gotham Books, 2011, *Introduction*.

<sup>17</sup> D. Kahneman, *op. cit.*, cap. 15: „Linda: Less is More”.

de gândire prealabilă, ci doar simpla ei enunțare, și nimeni nu ar trebui să fie tras la răspundere pentru că procedează astfel, întrucât e foarte răspândită convingerea că „fiecare are dreptul la opinie”, ceea ce pare a fi echivalent cu ideea că „fiecare are dreptul să încalce regulile logicii după cum pofteste”. Atâta vreme însă cât vrem să ne înțelegem unii cu ceilalți, regulile logicii nu sunt opționale, ci obligatorii, iar logica este una și aceeași pentru toată lumea.

Kahneman a constatat că procentul de răspunsuri eronate nu se modifică substanțial nici dacă respondenții sunt instruiți în ceea ce privește statistica, logica și teoria probabilităților. Doctoranzii în economie participanți la un curs de teoria deciziilor la *Stanford Graduate School of Business* au fost testați cu o versiune mai complicată a problemei (una în care sunt invitați să ierarhizeze probabilitatea a opt enunțuri, între care și cele două prezentate aici, singurele relevante de fapt) și au răspuns și ei în proporție de 85% că enunțul (2) are o mai mare probabilitate de a fi adevărat! Cum se explică apariția sistematică a acestei distorsiuni cognitive? De ce respondenții nu au aplicat regulile logicii? Explicația pare să stea în modul în care utilizăm o „scurtătură” euristică pentru a eluda logica. Descrierea fictivei Linda corespunde mult mai exact cu imaginea pe care îndeobște o avem despre o funcționară bancară care este în același timp și feministă decât cu imaginea stereotipică despre o funcționară bancară în genere. O funcționară obișnuită, așa cum sunt cele mai multe, nu are și preocupări legate de mișcarea feministă. Adăugarea acestui detaliu ne face să considerăm descrierea mai veridică și povestea mai coerentă. În acest mod se produce distorsiunea cognitivă bazată pe reprezentativitate: povestea din descriere este reprezentativă pentru stereotipul pe care ni l-am format despre o categorie de persoane, anume funcționara bancară feministă, ceea ce ne face să scurtcircuităm calea spre concluzie, fără a mai pune la lucru gândirea logică. Coerența dintre descriere și stereotip e foarte puternică, însă ceea ce e coerent nu e mereu probabil, chiar dacă e plauzibil. Confuzia dintre ideile de coerență, plauzibilitate și probabilitate e aceea care determină producerea acestui tip de distorsiune cognitivă, „a conjuncției” sau „a reprezentativității”.

Kahneman și Tversky au inventariat o mare diversitate de distorsiuni cognitive interesante din punctul de vedere al filosofiei științei economice, cum ar fi eroarea determinată de optimismul exagerat, așa-numitul „efect al prezentării” sau „al formulării” (*the framing effect*), „efectul deținerii” (*the endowment effect*), sau efectul de *status-quo*, teoretizat pentru prima dată de către Richard Thaler, eroarea confirmării (*confirmation bias*), „efectul de ancoră” (*anchoring effect*), „efectul de turmă” (*bandwagon effect*), „eroarea jucătorului” (*gambler's fallacy*). Omniprezența acestor distorsiuni cognitive este un fenomen care ne arată că, în cele din urmă, raționalitatea omului economic prezumată de economia neo-clasică este mai degrabă un ideal normativ decât o realitate.