

Recenzie de carte

The Undoing Project

Kahneman, Tversky și o prietenie care a schimbat modul în care înțelegem mintea umană

Ion Stancu și Adrian Mtroi

Academia de Studii Economice din București și
Institutul de Studii Financiare

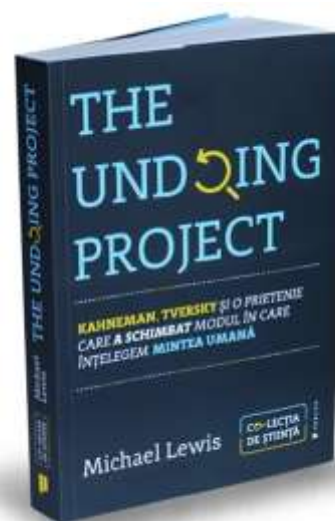
Cartea biografică a lui Michael LEWIS este o istorie mai mult decât convingătoare a nașterii economiei comportamentale dar și o mărturie elocventă a prieteniei a doi oameni minunați, Daniel KAHNEMAN și Amos TVERSKY în beneficiul unei colaborări puternice în domeniul cercetării științifice. Atât cei doi protagoniști principali ai cărții cât și ceilalți cercetători și colaboratori evocați în carte au avut de înfruntat incertitudinea și limitele judecății umane în procese vitale ale luării deciziei și politicilor publice. Împreună au impus opiniei publice noul domeniu al economiei comportamentale.¹

Într-o lume științifică dominată de ipoteza raționalității și optimizării în luarea deciziilor, Kahneman și Tversky, în primul rând, dar și mulți alți cercetători argumentează, de asemenea științific, că mintea umană judecă, adesea, simplificator sau simplist și eronat percepțiile asupra faptelor reale și ceea ce este mai grav, prezice și ia sistematic decizii în consecință. Erorile umane, dacă sunt sistematice, atunci sunt și predictibile.



MICHAEL LEWIS

Photograph: Suki Dhanda for the Observer



Pe lângă mulțimea de prejudecăți ale minții umane, cartea evidențiază tiparele acestor percepții și formulează recomandări de corectare comportamentală. Acest nou domeniu științific a reconsiderat o serie de ipoteze de comportament rațional, de optimizare în luarea deciziilor economice și de stabilire de reguli cognitive pentru aparenta non-raționalitate a deciziilor economice umane.

Înainte de a se împlini ca două genii academice, Kahneman și Tversky au fost și au devenit eroi pe câmpul de luptă al armatei israeliene. Cercetarea lor a relevat diferite elemente de comportament individual diferit față de așteptările raționale de până atunci. „Ei au studiat riguros prejudecățile subconștiente și alegerile ilogice și au demonstrat că, în principal, oamenii iau decizii mai degrabă emoționale decât raționale”²

¹ Thaler, Cass, Rutenberg, Redelmeier, Allais etc.

The Undoing Project este de fapt un studiu comun al celor doi, început în anul 1980 după o idee a lui Kahneman, aceea că oamenii comparau realitatea cu alternativele mentale ale acestora despre realitate. La acel moment, cei doi orgolioși erau despărțiți. Amos a continuat ideea lui Kahneman într-un prim studiu de patruzeci de pagini, conceput ca o teorie completă a ideii lui Kahneman fără ca el, acesta din urmă, să știe de acest studiu. Amos era la rândul lui, fascinat de propriile idei care derivau din cea inițială a lui Kahneman. Chiar și așa, colaborarea lor era atât de consistentă încât „nu puteau stabili care dintre ei se află la originea ideii studiate. Drept urmare, au hotărât ca la fiecare studiu să schimbe alternativ ordinea autorilor.”^{2 3}



Într-un prim studiu comun, Tversky și Kahneman au relevat „Legea numerelor mici”⁴, respectiv, credința că, dacă o monedă aruncată a căzut de două ori la rând „cap”, la următoarea aruncare va fi o mare probabilitate să cadă „pajură”. „Chiar și cea mai corectă monedă, având în vedere limitele memoriei și ale sensului ei moral, nu poate fi la fel de corectă pe cât se așteaptă jucătorul”, au scris Tversky și Kahneman. „Studiem stupiditatea naturală, nu inteligența artificială”, a spus Tversky. „Oamenii nu aleg între lucruri, aleg între descrierile lucrurilor”, a observat Kahneman. Indivizii rețin mental concluziile reieșite din acțiuni desfășurate în eșantioane mici, nesemnificative din punct de vedere statistic și iau decizii doar parțial informate pe baza acestor concluzii.

Economiștii clasici încrezători în Legea numerelor mari, au considerat, la acea vreme, că Legea numerelor mici este doar o glumă inspirată. Dar se dovedește ușor că un eșantion cu cât este mai mic, cu atât mai mică este probabilitatea acestuia de a fi reprezentativ pentru întreaga populație din care s-a extras. Dar, oamenii au încredere că Legea numerelor mici, aplicabilă la eșantioane alese la întâmplare, deoarece ei au convingerea că Legea numerelor mari se aplică și numerelor mici.

² Idem

³ The Undoing Project poate fi tradus aproximativ prin Proiectul de Anulare (desființare, ruinare, distrugere etc.) în intenția autorilor de a combate ipoteza economiei clasice de comportament economic rațional, cu aversiune la risc și perfect informat, prin care s-ar lua cele mai bune decizii

⁴ Tversky, A., Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. Psychological Bulletin, Cilt 76, 105-110

Din experiența luării deciziilor în armata israeliană dar și din alte domenii, Tversky și Kahneman au identificat o serie de prejudecăți denumite și efecte ale judecății umane (efectul de posesie - de înzestrare, prejudecata de confirmare, efectul de încadrare, efectul izolării etc.) pe care le-a încadrat într-o gamă de euristici (înlocuirea legilor obiective ale probabilităților cu probabilități subiective, respectiv, regularități similariități generale reținute mental simplificator de către oameni):

- Euristică reprezentativității⁵ este tendința oamenilor de a face judecăți prin compararea unei persoane sau a unui lucru cu un model predefinit mental, indiferent de datele statistice disponibile. „Cu cât cazul specific este mai asemănător cu versiunea din capul tău, cu atât mai mare va fi probabilitatea de a crede că acest caz specific aparține unui grup mai mare” (Kahneman, D. Tversky, A. (1972). Astfel că îngrijorarea ce poate să apară „dacă umflătura mea este o tumoră malignă?” poate deveni o îngrijorare de felul „umflătura mea se potrivește cu ideea mea despre cum arată o tumoră malignă?”. Și aceasta este o regulă generală care ne poate duce cel mai adesea în eroare.

- Euristică disponibilității este prejudecata oamenilor că „multe dintre deciziile și evaluările pe care le fac aceștia depind foarte mult de viteza recuperării informațiilor disponibile din amintiri și de încărcătura emoțională asociată acestora. Dacă recuperăm repede o amintire sau facem rapid o conexiune, atunci suntem mai siguri pe afirmație decât atunci când recuperăm mai greu amintirile sau ele nu sunt deloc disponibile.”⁶

- Euristică de ancorare și adaptare, „în absența informațiilor, suntem avizi să ni se ofere o ancoră și gândim, sedați, prin raportare la ea. Imaginați-vă că cineva încearcă să vă vândă un tablou și habar nu aveți cum să estimați adevărata lui valoare. Apoi vă „aruncă” o sumă. Veți încerca mental să judecați în raport cu ea. Dar acea sumă poate să nu aibă nimic de-a face cu valoarea tabloului.”⁷

- Euristică condiționării apare atunci când analiștii financiari, spre exemplu, evaluează și previzionează rentabilitatea unei companii în condiții normale (ordinare) de exploatare, fără a lua în calcul posibilitatea apariției unor evenimente extraordinare adverse (naturale: *inundații, incendii etc.*; politice: *economice, fiscale, sociale etc.*; concurența neașteptată etc.).

- Euristică de simulare și anulare este influența regretului și a altor emoții neplăcute asupra deciziilor oamenilor. Sub imperiul acestor stări neplăcute, procesul de luare a deciziilor poate fi alterat. Spre exemplu, cel care a întârziat în trafic, a pierdut, din această cauză avionul pentru o călătorie importantă. Află ulterior că avionul s-a prăbușit. În consecință, ce decizii va lua călătorul întârziat după o serie de simulări posibile de evenimente, făcute înainte de zbor?

Cercetările lor de economie comportamentală se aplică în diverse activități profesionale cum ar fi planificarea economică, previziunea evoluției tehnologice, decizii politice, diagnosticarea afecțiunilor și evaluarea dovezilor juridice. Aceste decizii vor putea fi „substanțial îmbunătățite prin conștientizarea propriilor erori și prejudecăți și prin dezvoltarea de metode de reducere și de contracarare a surselor delictelor de judecată.”

⁵ Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science 185, 1124-1131

⁶ <https://bookhub.ro/cum-gandim-la-foc-automat-biasuri-si-euristici-la-daniel-kahneman/>

⁷ Idem

Spunem adesea în Finanțe că „un leu cert este mai valoros decât un leu incert” dar care este axioma pentru un leu pierdut ? Iată demonstrația lui Tversky: care va fi alegerea între un câștig cert de 100\$ și o probabilitate de 50% de a câștiga 200\$? În laboratoarele economiei comportamentale alegerea majoritară va fi câștigul cert (oamenii sunt în general riscofobi). Dar, care va fi alegerea între o pierdere sigură de 100\$ și probabilitatea de 50% de a pierde 200\$? Alegerea va fi, în principal, asumarea riscului.

Dincolo de această exemplificare financiară, medicii și pacienții se confruntă cu astfel de alegeri (decizii) în acceptarea unei opțiuni cu grade diferite de risc (operație sau iradiere), spre exemplu în tratamentul afecțiunilor. Câți medici chirurghi spun pacientului că va avea 90% șanse de supraviețuire și câți dintre ei dau de înțeles pacientului că va avea 10% șanse să moară? Operația este în interesul chirurgului și acesta va alege mereu prima afirmație.

Teoria utilității așteptate (maximizarea utilității și nu a valorii) de la Bernoulli (1730) până la Neuman și Morgenstern (1940) a devenit atât de general acceptată încât numai Tversky, Kahneman și Allais au încercat și au reușit să infirme această teorie. Concluzia lor, îndeosebi a lui Tversky, este că „Atunci când iau decizii, oamenii nu caută să maximizeze utilitatea. Ei caută să minimizeze regretul.” Valoarea marginală a primei plătite pentru asigurarea casei contra incendiului este mai mică decât valoarea marginală ce ar putea fi pierdută în caz de incendiu. Și cu toate acestea, oamenii vor proceda la cumpărarea poliței de asigurare.

Nici Teoria valorii nu a scăpat atenției celor doi psihologi ai comportamentului economic uman. Potrivit finanțelor clasice, alegerea de maximizare a câștigurilor în condiții de aversiune la risc este rațională. Dar care sunt alegerile oamenilor în condiții de pierdere? Teoria clasică explică deciziile riscante din perspectiva câștigurilor monetare nu și a stărilor de spirit ale decidentului: un broker care se așteaptă să primească un bonus de un milion u.m. dar primește doar o jumătate de milion se va simți și se va comporta ca și cum ar fi ieșit în pierdere. Referința este aceea la ce se așteaptă să primească nu la ceva predeterminat. În alte condiții, referința așteptărilor sale se poate schimba dacă ceilalți brokeri primesc, spre exemplu, două milioane u.m.

Urmare a acestor contestări ale teoriei clasice a valorii, cei doi au descoperit efectul de izolare (evaluarea probabilităților ca și cum câștigurile ar fi izolate de alți factori) dar și efectul de încadrare (dacă prezinți câștigul ca o pierdere, oamenii schimbă complet atitudinea față de risc). „Oamenii nu aleg lucruri. Ei aleg descrierile făcute acestor lucruri.” Economisții clasici nu erau de acord cu aceste efecte comportamentale și criticau cercetările celor doi, afirmând că exagerează cu evidențierea insistență a erorilor minții umane. Mai afirmau, în continuare, că ciudățeniile minții pe care ei le-au observat erau neînsemnate.

Kahneman și Tversky au argumentat și au demonstrat că în principal oamenii iau deciziile emoțional, nu rațional. Important este să se recunoască aceasta predispoziție umană și să nu se confunde emoționalul cu raționalul. Au experimentat riguros științific toate aceste aserțiuni de comportament uman non-rațional. Niciodată ei nu au afirmat însă că prejudecățile subconștiente și alegerile ilogice, pe care le-au susținut în cercetările lor, au

înclinat piețele financiare de o manieră consistentă și definitivă și că nici ei înșiși nu ar fi scutiți de aceste prejudecăți pe care le avem cu toții.

Autorul acestor biografii excepționale, Michael Lewis, are marele merit de a facilita și de a umaniza prezentarea ideilor complexe și abstracte ale cercetării de comportament, exact așa cum Tversky și Kahneman și-ar fi dorit să fie prezentate. Lewis prezintă în carte contextul academic, experimental și aplicabil, al euristicilor și teoriilor comportamentale, de la tinerețea universitară până la consacrarea științifică a cercetărilor celor doi geniali fondatori ai economiei comportamentale. Kahneman a petrecut mult timp să vorbească cu Lewis despre munca sa științifică conjugată cu cea a lui Tversky. Lewis a vorbit, în mod evident, și cu mulți alți oameni consacrați, cu excepția regretabilă a lui Tversky. Din toate aceste discuții, Lewis a avut știința și elocința să spună o poveste pur și simplu, cu un puternic simț al detaliilor.

Tversky era un strălucitor formator de idei, nu un provocator al acestora, dar regăsea în mintea scânteietoare a lui Kahneman o mină exactă a materiei prime de care avea nevoie. Cu toate parteneriatele extrem de creative dintre cei doi, au apărut pe alocuri fisuri și gelozii. După ce a stabilit chimia seductivă a acestui om, povestea lui Lewis detaliază fragmentarea explozivă a relației lor cu toate inevitabilitățile ei dureroase. "Oamenii nu aleg între lucruri, aleg între descrierile lucrurilor", a observat Kahneman. Și deși noi toți facem greșeli, unii se dovedesc mai iertați decât alții.

Povestea lui Lewis, despre relația Kahneman-Tversky de afecțiune intelectuală și despre dezintegrarea ei dureroasă, este vie, originală și de neuitat. Din păcate, în 1996 Tversky a murit de cancer, la vârsta de numai 59 de ani. A fost totuși pe lista secretă a nominalizărilor pentru premiul Nobel. Kahneman a câștigat premiul Nobel pentru economie în 2002 și a publicat în 2011 propria sa carte, „Gândire rapidă, gândire lentă”.

© 2018 Editura Publica, **The Undoing Project**, Kahneman, Tversky și o prietenie care a schimbat modul în care înțelegem mintea umană

MICHAEL LEWIS

Titlul original: *The Undoing Project*

Ediția I 2017 paperback

Traducător: Robert Dobre

432 pagini

ISBN: 978-606-722-251-7