

# Fundamentele economiei moderne în viziunea lui Dan Ariely și Richard Thaler

MERCAN Dumitru-Dănuț  
CRISTESCU Maria-Isabela

Facultatea de Economie Agroalimentară și a Mediului  
Academia de Studii Economice din București

**Rezumat:** *Lucrarea de față își propune să prezinte viziunea despre economia modernă doi dintre militanții și susținătorii noțiunii de economie comportamentală, aceste două personalități fiind reprezentate de către Richard Thaler, laureat al premiului Nobel pentru economie, și Dan Ariely. Prezentarea ideilor celor doi autori este realizată în contextul ilustrării concomitente a ideologiilor economiei clasice cu privire la aspectele analizate de către autori pe parcursul studierii economiei comportamentale.*

**Cuvinte cheie:** economie comportamentală, Richard Thaler, Adam Smith, Dan Ariely, economie clasică

**Abstract:** *This paper aims to present the vision of modern economics two of the activists and supporters of the notion of behavioral economics, these two personalities being represented by Richard Thaler, Nobel Prize winner for economics, and Dan Ariely. The presentation of the ideas of the two authors is made in the context of the concomitant illustration of the ideologies of classical economics regarding the aspects analyzed by the authors during the study of behavioral economics.*

**Keywords:** behavioral economics, Richard Thaler, Adam Smith, Dan Ariely, classical economics

**Clasificare JEL:** A100

**Clasificare REL:** 2A

## 1. Introducere

Schimbările permanente care apar în rândul oamenilor, din toate punctele de vedere fac necesară actualizarea permanentă a teoriei științelor economice, pentru a fi păstrată aplicabilitatea acestora în cadrul economiei reale.

Deși recunoașterea economiei comportamentale ca o parte componentă a științelor economice de ansamblu a întârziat să fie realizată, pentru acest aspect fiind implicate nume premergătoare lui Dan Ariely și Richard Thaler, precum Pareto.

Principiile care stau la baza economiei comportamentale au făcut ca aceasta să ofere predicții superioare din punct de vedere calitativ în anumite situații, comparativ cu predicțiile oferite ca urmare a aplicării doar a științelor economice clasice.

Conflictul inițial care a apărut între susținătorii introducerii economiei comportamentale și cei care respingeau această idee a avut la bază un motiv de ambele părți. În tabăra conservatoare, care respingea aspectele psihologice din cadrul științelor economice era adoptată ideea că economia comportamentală reprezintă o știință de natură atipică, care ridică ipoteze de natură conflictuală.

De partea cealaltă, motivul dorinței exprimate de introducere a considerentelor psihologice a fost bazată pe anomalii identificate care stăteau la baza economiei clasice.

Printre primele persoane care au introdus noțiuni psihologice în cadrul științelor economice au fost Adam Smith, prin publicația sa din anul 1759, „Theory of Moral Sentiments”, Jeremy Bentham sau Francis Edgeworth.

## 2. Viziunea teoretică a lui Richard Thaler

Omul a cărei viziune își propune să o prezinte acest capitol, Richard Thaler, este un economist de origine americană, component al Universității din Chicago și unul dintre cei mai importanți teoreticieni ai economiei psihologice, fiind răsplătit în anul 2017 cu Premiul Nobel

pentru științe economice, ca o recunoaștere a contribuției sale la dezvoltarea economiei comportamentale.

Începutul prezentării viziunii celor doi autori trebuie să înceapă cu prezentarea celor două lucrări care au pus bazele științei intitulată astăzi ”economie comportamentală”, prima fiind cea scrisă de către Kahneman și Tversky și intitulată „Teoria perspectivei: luarea deciziilor sub risc” iar cea de-a doua fiind cartea publicată în anul 1980 de Richard Thaler, purtând numele de „Spre o teorie a alegerii consumatorilor”, Thaler fiind autorul care a introdus noțiunea de ”contabilitate mentală”.<sup>1</sup>

Activitatea celor două personalități marcante în cadrul științei de economie comportamentală se îmbină perfect, Richard Thaler fiind cel care a furnizat numeroase aspecte teoretice cu privire la această știință, în timp ce, Dan Ariely a dezvoltat o activitate practică complexă, testând principiile economiei comportamentale prin intermediul experimentelor.

De aceea, o definiție concludentă a economiei comportamentale este cea a lui Richard Thaler: “Economia comportamentală este combinația dintre psihologie și economie care investighează ce se întâmplă pe piețele în care unii dintre agenți prezintă limitări umane.”<sup>2</sup>

Același autor consideră că cercetările din cadrul economiei bazată pe psihologie se află două motive:

- Determinarea modalităților în care indivizii se abat de la un tipar comportamental;
- Afișarea influenței economice determinată de această abatere.<sup>3</sup>

În cartea sa publicată în anul 2016, intitulată ”Behavioral Economics”, Richard Thaler prezintă modul în care economia comportamentală ar trebui înțeleasă (o redescoperire a științei deschise introduse de către Adam Smith), misiunea pe care această știință și-o propune (excluderea raționamentului inductiv, care reprezintă baza teoriei clasice economice), dar întărește și faptul că aceasta nu a fost introdusă pentru a substitui economia clasică, ci pentru a-i aduce acesteia o îmbunătățire.

Opera autorului din anul 2015, care poartă numele ” Misbehaving: The making of Behavioral Economics” prezintă principala problemă identificată în cadrul științelor economice clasice, fiind vorba în cazul acestora de către studierea, analizarea și crearea unui tipar având sub analiză ”Homo economicus”, definiția pentru acestea fiind ființe perfect raționale, care acționează doar ca urmare a unui proces logic de gândire.

Viziunea lui Richard Thaler este că oamenii cel mai adesea nu se comportă ca ”Homo economicus”, aceștia lăsându-se influențați adesea de aspecte exterioare care pot avea influențe pozitive sau negative asupra deciziilor economice.

Personal, consider că viziunea lui Richard Thaler este una corectă, bine aprofundată, demonstrată prin intermediul experimentelor atât de el, cât și de alți susținători ai economiei comportamentale, precum Dan Ariely, în viața cotidiană a oamenilor fiind imposibil de ignorat toate influențele de natură psihologică care acționează mai puternic sau mai redus, direct sau indirect asupra deciziilor și implicit asupra deciziilor economice.

Referitor la noțiunea de ”Homo economicus”, fondatorul economiei moderne, Adam Smith a definit în cartea sa premergătoare operei sale de referință (”Avuția Națiunilor”) aceste ființe drept fiind ”ființe fără pasiuni” sau ”optimizatori cu sânge rece”, aspecte care se află în opoziție de multe ori cu comportamentele umane.

Deși având în față o serie de argumente care împing la acceptarea principiilor economiei comportamentale, conservatorii economiei clasice le-au respins o perioadă de timp consistentă, cu privire la acest comportament Richard Thaler afirmând că; ”Este dificil să schimbi obiceiurile oamenilor pentru micul dejun, dar este mult mai dificil să-i schimbi abordarea cu privire la problemele cu care s-au ocupat de-a lungul vieții.”<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Wilkinson N., Klaes M., An Introduction to Behavioral Economics, 2017

<sup>2</sup> Mullainathan S., Thaler R., Behavioral economics, 2000

<sup>3</sup> Daniel Kahneman, Richard Thaler, Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, 1991

<sup>4</sup> Richard Thaler, Misbehaving: The making of Behavioral Economics, 2015

O altă caracteristică a economiei clasice care nu oferă încredere pentru respingerea teoriilor comportamentale este faptul că, aceasta se confruntă cu reale dificultăți în momentul în care este nevoie de realizarea unei predicții foarte specifice, modelul acesteia de "homo economicus" fiind aplicabil cu șanse reale de predicție corectă în cazul sarcinilor simple cărora le sunt supuse ființele umane.<sup>5</sup>

### 3. Aplicarea practică oferită de către Dan Ariely

Dan Ariely urmărește susținerea principiilor economiei comportamentale prin intermediul testării principiilor acestora în mod practic cu ajutorul experimentelor sociale.

Un prim aspect important oferit de către acest autor, care nu a fost primit cu brațele deschise în cadrul cercului științific a fost cel legat de beneficiile oferite angajaților. Conform viziunii lui Ariely, dacă angajații unei companii primesc un bonus consistent o singură dată pe an, perioada de dinaintea primirii acestui bonus antrenează o puternică scădere a productivității angajaților, deoarece preocuparea acestora se va muta către modul de utilizare al bonusului ce urmează să fie încasat.

În aceeași situație, Ariely propune acordarea unor bonusuri mai reduse, dar cu frecvență mai ridicată, care să țină în priză angajații pe toată perioada unui an.

Unul dintre cele mai reprezentative experimente întreprinse de către Dan Ariely care vine să susțină impactul semnificativ pe care elementul psihologic îl joacă în desfășurarea activităților cotidiene este reprezentat de "experimentul indian".

Acest experiment a presupus simularea unor activități care să necesite îndemânare și concentrare, astfel încât, cu cât participanții sunt mai concentrați pot câștiga o sumă mai mare de bani ca urmare a realizării unor activități specifice.

Activitățile gândite de Dan Ariely au fost următoarele:

1. „Potrivii sferturile”: fiind nevoie ca participanții să așeze 9 piese sub forma unui cerc într-un pătrat;
2. „Simon”: un joc electronic, care solicită memoria, necesitând repetarea unei secvențe luminoase;
3. „Repetăți ultimele trei numere”;
4. „Labirintul”: acest joc necesitând conducerea unei bile pe o anumită distanță și să fie evitate găurile;
5. „Dart Ball”;
6. „Rostogolirea în sus”, în cadrul acestuia fiind necesară deplasarea a 2 bare astfel încât să se împingă mingea.

Desfășurarea acestui experiment a necesitat 4 săptămâni și munca a cinci masteranzi, scopul fiind acela de a surprinde cât mai bine primul principiu al lui Dan Ariely, prezentat la începutul secțiunii.

Regulile experimentului erau simple: nivelul premiilor pe care le puteau câștiga participanții erau stabilite prin aruncarea unui zar înainte de a începe cele 6 jocuri, premiile fiind împărțite în trei categorii:

- Premii mari;
- Premii mijlocii;
- Premii mici.

Realizarea experimentului nu s-a desfășurat 100% conform planificării deoarece se dorea includerea în analiză a aversiunii la risc, în acest sens fiindu-le oferită suma maximă posibilă ce putea fi câștigată participanților înainte de a începe, iar la final, aceștia ajungând să păstreze doar suma pe care o câștigau.

---

<sup>5</sup> Idem

După cele patru săptămâni de desfășurare a experimentului, rezultatele obținute au arătat următoarele: cele mai bune rezultate la cele șase jocuri au fost obținute de către cei care au jucat pe sumele cele mai reduse, cei care au jucat pe sumele cele mai mari înregistrând cele mai slabe rezultate.

Astfel, rezultatele acestui experiment ilustrând în mod practic viziunea inițială prezentată de către Dan Ariely.

Conform cercetărilor autorului, recompensele însemnate au efect pozitiv adesea doar în cazul activităților pur fizice, în timp ce, în situația în care se oferă o sumă mare pentru a spori creativitatea sau pentru găsirea unei idei geniale, aceasta poate pune o presiune suplimentară care să facă sarcina și mai grea.

În susținerea acestor spune, Ariely a oferit două exemple: primul se referă la situația în care ar fi oferită o sumă de 100.000 de dolari pentru o idee genială de cercetare. Aceasta nu ar stimula creativitatea, doar ar mări numărul de ore muncite; al doilea face referire la un medic, căruia i se oferă o sumă mare de bani pentru o operație importantă. Presiunea sumei poate crea apăsări psihologice asupra echipei de medici care pot avea efecte negative.

Un al principiu al lui Dan Ariely relevant în cadrul economiei comportamentale este acela al importanței muncii desfășurate și al împlinirii pe care acesta o aduce.<sup>6</sup>

Pentru prezentarea principiului anterior a fost realizat de către același autor ”experimentul Lego”. Acest experiment s-a desfășurat în două scenarii:

- 1 Primul scenariu presupunea construirea de roboți de tip ”Bionicle” de către participanți, care erau puși într-o cutie după construire și dezamblați ulterior.
- 2 Al doilea scenariu presupunea construirea aceluiași tip de robot de către participanți, dar care urma să fie dezamblat imediat, în fața participantului care îl construise.

Modalitatea de oferire a recompensei era aceeași în ambele cazuri, participanții primeau 2 dolari pentru primul robot construit, urmând ca răsplata să scadă cu 11 cenți după fiecare robot construit.

Cele două scenarii au condus la rezultate diferite:

- Primul scenariu, în care munca avea un ”sens”, răsplata medie a fost de 14.4 dolari, aferentă unui număr mediu de 10.6 roboți construiți, având în vedere faptul că aproximativ 65% din participanți continuau construirea chiar și după ce răsplata lor scădea sub nivelul sumei de un dolar;
- Scenariul secund, cel care presupunea o muncă ”sisifică”, a condus la construirea de 7.2 roboți în medie, adică încasări medii de 11.52 dolari pentru participanți, doar 20% din participanți continuând construcția după ce au scăzut sub recompensa de 1 dolar.

Concluzia acestui experiment este una foarte simplă, care susține principiile autorului studiat, acela că realizarea unor sarcini care oferă un anumit scop celor care le desfășoară conduc la realizarea unei activități mai ridicate din punct de vedere calitativ.

#### **4. Concluzii**

Concluziile care pot fi extrase din expunerea lucrării de față sunt următoarele:

- Dan Ariely și Richar Thaler sunt printre principalii reprezentanți și susținători ai economiei comportamentale;
- Economia comportamentală este o știință care urmărește să aducă un plus de calitate științelor economice clasice prin intermediul introducerii aspectelor psihologice;
- Acceptarea economiei psihologice a fost un proces îndelungat, care de-a lungul timpului s-a lovit de refuzurile economiștilor conservatori;
- Recompensele financiare ridicate stimulează direct proporțional doar activitățile de natură fizică, neavând impact pozitiv asupra activităților intelectuale sau creative;

---

<sup>6</sup> Dan Ariely, Irațional în mod previzibil. Forțele ascunse care ne influențează deciziile, 2008;

— Sensul muncii este necesar în cadrul tuturor activităților desfășurate de către oameni, pentru a conduce la creșterea calității.

## **Bibliografie**

1. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, editura William Strahan, Scoția, 1759;
2. Adam Smith, *Avuția națiunilor*, editura William Strahan, Scoția, 1776;
3. Daniel Kahneman, Richard Thaler, *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias*, editura HarperCollins, Statele Unite ale Americii, 1991;
4. Dan Ariely, *Iraționalitatea Benefică*, editura HarperCollins, Statele Unite ale Americii, 2011;
5. Dan Ariely, *Irațional în Mod Previzibil*, editura HarperCollins, Statele Unite ale Americii, 2008;
6. Mullainathan, Richard Thaler, *Behavioral economics*, editura HarperCollins, Statele Unite ale Americii, 2000;
7. Richard Thaler, *Comportament inadecvat*, editura W. W. Norton & Company, Statele Unite ale Americii, 2015;
8. Richard Thaler, *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, *International Journal of Applied Behavioral Economics*, Statele Unite ale Americii, 2015;
9. Wilkinson N., Klaes M., *An Introduction to Behavioral Economics*, Editura HarperCollins, Statele Unite ale Americii, 2017.