

SPRE O NOUĂ PARADIGMĂ: ECONOMIA COMPORTAMENTALĂ

*Conf. univ. dr. Lilia COVAȘ, ASEM
Drd. Andreea GRĂDINARU, UAIC, Iași*

Lucrarea de față are ca punct de plecare constatarea potrivit căreia una din marile omisiuni ale disciplinei economice a fost distanțarea care s-a produs între o știință socială, prin definiție, și obiectul ei, anume studiul interacțiunilor dintre oameni. În studiul oricărei activități umane, nu trebuie, sub nicio formă, ignorat tocmai factorul generator, anume agenții care fac posibile interacțiunile de natură economică: ființele umane. În acest sens, scopul lucrării de față constă în acordarea unei importanțe deosebite comportamentului uman. Pentru atingerea acestui obiectiv, vom realiza o viziune de ansamblu asupra unei noi ramuri a științei economice, care pune în discuție postulatele economiei tradiționale și anume economia comportamentală. Aceasta face apel la cunoștințe din psihologie și din alte științe sociale, studiază individul în multiplele sale forme de manifestare și are ca principal mobil comportamentul uman.

Cuvinte-cheie: economie comportamentală, psihologie, raționalitate limitată

JEL: D21; D23

1. Introducere în studiul economiei comportamentale

Ne aflăm, deja, la opt ani de la declanșarea celei mai adânci recesiuni de după 1929, iar majoritatea economiilor sunt încă fragile. Din păcate, cu toate eforturile depuse, se pare că teoria economică standard, prin cele două mari direcții: intervenționismul și liberalismul, nu a reușit să ofere soluții sustenabile pentru înșănătoșirea economiei.

Acest lucru s-a întâmplat, deoarece atât atitudinea liberalilor, cât și a intervenționistilor, este una greșită în ceea ce privește modul în care este văzut individul. Și în liberalism, și în intervenționism, modelele economice se bazează pe niște indivizi abstracti: egoiști și perfect raționali, pe de o parte, și lipsiți de orice urmă de egoism, gata oricând să se sacrifice pentru bunăstarea societății, pe de altă parte. De fapt, individul real este o persoană complexă, cu acțiuni care se concretizează în eșecuri și cu comportamente de neînțeles pentru economie. Realitatea este că oamenii nu iau întotdeauna cele mai bune decizii, repetă aceleași greșeli la infinit, nu știu să calculeze riscurile și efectuează operații economice motivați emoțional – idei surprinse foarte bine de o latură emergentă a economiei, economia comportamentală.

Aceasta studiază modul concret în care oamenii fac alegeri în fiecare zi, punând în discuție postulatele economiei tradiționale. Economia comportamentală intenționează să explice de ce oamenii nu se comportă

TOWARDS A NEW PARADIGM: BEHAVIOURAL ECONOMICS

*Assoc. Prof. Lilia COVAS, ASEM
PhD student Andreea GRADINARU, UAIC,
Iasi*

The premise of the present paper is the acknowledgement that one of the major oversights of the economic discipline has been the gap created between its social science side by definition and its object, which is the study of human interactions. The study of any human activity should never overlook the generating factor, which makes economic interactions possible: human beings. In this respect, the purpose of the current paper is to give a great importance to human behaviour. In order to reach this objective, we will provide an overview of a new branch of economic science which questions the postulates of traditional economy, namely, the behavioural economics. This appeals to knowledge from psychology and other social sciences, studies the individual with its many manifestations and holds the human behaviour as the main hypothesis.

Key words: behavioural economics, psychology, limited rationality

JEL: D21; D23

1. Introduction in the study of behavioural economics

Eight year had passed since the onset of the deepest recession of 1929 and many economies are still fragile. Unfortunately, despite all efforts, it seems that the standard economic theory through its two main directions, interventionism and liberalism, hasn't managed to offer sustainable solutions for economic recovery.

This is due to the wrong attitude of both liberals and interventionists regarding how the individual is looked upon. In liberalism, as well as in interventionism, the economic models are based on abstract individuals: self-centred and rational on one side, and lacking all selfishness and ready to sacrifice at any moment for the wellbeing of society, on the other. In fact, the individual is a complex person, with actions resulting in failures and behaviours which economy cannot explain. The reality is that people do not always make the best decisions, repeat the same mistakes indefinitely, cannot quantify risks and make economic operations emotionally motivated; these ideas are very well captured by an emergent side of the study of economy, behavioural economics.

This side studies the actual way people make everyday choices, putting into question the postulates of traditional economy. Behavioural economics seeks to explain why people are not always self-centred, why they are not always acting with the most logic

întotdeauna în mod egoist, de ce nu acționează întotdeauna în modul cel mai logic din punct de vedere economic sau de ce atribuie unor obiecte o valoare mai mare decât altor obiecte care au aceeași valoare reală. În plus, economia comportamentală încearcă, astfel, să ofere răspunsuri cât mai pertinente comportamentelor non-egoiste (precum altruismul, spiritul justițiar, gusturile etc.), care fuseseră ignorate în teoria tradițională (Frank, 2006, p.231-256). În această direcție, Gary Backer, laureat al Premiului Nobel, deși nu face parte din corpul economiștilor behavioriști, argumenta că „atunci când comportamentul studiat nu mai poate fi explicat în funcție de venit sau prețuri, explicația se poate găsi în variația gusturilor” (Backer, 1998, p. 139).

Economiștii behavioriști își propun să lărgescă și să îmbunătățească ideile tradiționale cu modele de luare a deciziilor împrumutate din psihologie, prin abordarea multidisciplinară pe care o propune.

Totuși, ea renunță la unele idei tradiționale, în principal, la cele care au drept fundament ideea de raționalitate economică în concepție neoclasică, cea a lui homo oeconomicus raționalis. În acest sens, economia comportamentală depistează abateri semnificative de la homo oeconomicus în comportamentul ființei umane. Se pare că oamenii sunt preocupați, în general, de prejudecăți prezente, modele iluzorii, standarde, iluzia banilor și efectul de turmă.

Într-un studiu frecvent citat, Rabin (1998, p.11) prezintă economia comportamentală drept psihologie și economie, sinonim utilizat adesea pentru descrierea acestei discipline. Autorul afirmă că, deoarece psihologia explorează sistematic judecata umană, comportamentul și starea de bine, ea poate să furnizeze economiei informații importante despre modul în care caracteristicile umane diferă de cele marcate în postulatele economice tradiționale.

Potrivit psihologilor, oamenii sunt, în mod diferit, influențați de teama eșecului, a regretului și vor renunța de multe ori la unele beneficii, doar pentru a evita un risc cât de mic al sentimentului că au eșuat. Apoi, oamenii sunt adesea influențați de sugestii exterioare. De exemplu, Dan Ariely susține că noi interpretăm lucrurile din jur în relație cu alții și nu avem autonomie în gândire; avem reacții necontrolate la anumiți stimuli, precum gratis sau zero; avem dificultăți să luăm decizii raționale, când ne confruntăm cu situații care cer respectarea unor combinații de norme sociale (cereri prietenești, favoruri, afecțiuni) și norme economice (care se exprimă prin plăți, facturi, prețuri) (Ariely, 2010, p.87).

2. Contextul istoric al economiei comportamentale

Deși termenul de economie comportamentală este unul relativ nou, domeniul de interes al acestei discipline își are originile chiar în opera marilor clasici, când microeconomia era strâns legată de psihologie. De exemplu, părintele economiei, Adam Smith (1759, 2006), în cartea „Teoria sentimentelor morale”, a propus explicații psihologice ale comportamentului individual,

economically speaking or why they assign a higher value to some items compared to others which have the same real value. Moreover, behavioural economics tries this way to provide answers as pertinent as possible to non-selfish behaviours (such as altruism, spirit of justice, tastes etc.) that have been ignored by the traditional theory (Frank, 2006, p.231-256). Following this path, Gary Backer, who was awarded the Nobel prize, although not a member of the behavioural economists, argues that “when the studied behaviour can no longer be explained according to income or prices, the explanation can be found in the change in tastes” (Backer, 1998, p.139).

Behavioural economists aim to broaden and improve the traditional ideas with decision making models borrowed from psychology, through a suggested multidisciplinary approach.

However, it gives up some traditional ideas, mainly those that have underpinned the idea of economic rationality in the neoclassical concept of homo oeconomicus rationalis. In this respect, behavioural economics finds significant deviations from homo oeconomicus in the behaviour of the human being. It seems that people are generally concerned about present prejudices, illusory models, standards, the illusion of money and the herd effect.

In a frequently cited study, Rabin (1998, p.11) presents behavioural economics as psychology and economics, a synonym often used to describe this discipline. The author states that, because psychology systematically explores the human judgment, behaviour and wellbeing, it can provide the economy with important information about how the human features differ from those shown in the traditional economic postulates.

According to the psychologists, people are influenced differently by the fear of failure, of regret and will often give up some benefits, just to avoid even a small risk of feeling that they have failed. Then, people are often influenced by external suggestions. For instance, Dan Ariely argues that we approach the things around us in relation to others and we do not have an autonomy in thought; we have uncontrolled reactions to certain incentives like free of charge or zero; we have difficulties in taking rational decisions when we are confronted with situations that require compliance with certain combinations of social standards (friendly requests, favours, affection) and economic rules (expressed through payments, bills, prices) (Ariely, 2010, p. 87).

2. The historical context of behavioural economics

Although the notion of behavioural economics is relatively new, the field of interest of this discipline has its origins right in the work of the great classics, when microeconomics was closely related to psychology. For example, the father of economics, Adam Smith (1759, 2006), in his book “The Theory of Moral Sentiments”, has suggested psychological explanations of the individual

iar Jeremy Bentham a descris pe larg bazele psihologice ale utilității (Spiegel, 1991, p. 341-343). Cu toate acestea, economiștii neoclasici au încercat să remodeleze disciplina ca o știință naturală, prin deducerea comportamentului economic de la ipoteze ce au vizat natura agenților economici. Pe de altă parte, chiar din interiorul neoclasicismului, multe voci importante au promovat explicații mai sofisticate care făceau apel la psihologie, printre care Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto și Irving Fisher (Camerer și Loewenstein, 2004, p.3-5). Irving Fisher, deși autor cunoscut, în principal, datorită teoriei cantitative a banilor, fiind considerat un reprezentat de seamă al neoclasicismului, a fost și un susținător deschis al alegerilor inter-temporale și al iluziei monetare, aportul său fiind considerat un ax central al studiului multidisciplinar.

În plus, se poate susține că literatura economică de specialitate înglobează recursiv dezbateri cu privire la sensul conceptului de raționalitate și modelele de maximizare fundamentate pe comportamentul consumatorilor individuali și al firmelor, în acest sens, putându-se aminti lucrările unor autori consacrați în domeniu, precum J. M. Keynes (1936, 1970) sau von Hayek (1945).

În 1950, Herbert Simon, mai târziu laureat al Premiului Nobel pentru Economie, a promovat reunificarea dintre psihologie și economie. El a susținut teoria bazată pe algoritmi, care încorporează mecanismele cognitive ale individului și a recunoscut raționalitatea mărginită a lui homo oeconomicus, promovând însă modalități interesante de a studia matematic comportamentul (Simon, 1955). Totuși, sintagma economie comportamentală este, în general, asociată cu munca de pionierat desfășurată de George Katona (1951). În 1988, economiștii Hersh Shefrin și Richard Thaler introduc teoria modelului de economisire: „ciclul de viață comportamental”, care se referă, în esență, la faptul că oamenii preferă satisfacții imediate, și nu consumuri și cheltuieli echilibrate pe termen lung. În 1979, Daniel Kahneman și Amos Tversky au publicat, în „Econometrica”, un articol numit „Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk”. Teoria reprezintă un răspuns la modelul deciziei raționale din economie și are ca temă studiul comportamentului (adică al deciziilor) față de asumarea riscului în condiții de câștig sau de pierdere; ea constituie una din demonstrațiile iraționalității deciziilor, survenită pe fondul faptului că emoția joacă un rol important în procesul deciziilor.

3. Ipotezele de bază ale economiei comportamentale

După cum am menționat și anterior, economia comportamentală are o arie de cercetare hibridă. Aceasta face apel nu doar la cunoștințe din psihologie, ci și din alte științe sociale, studiază individul în multiplele sale forme de manifestare și pleacă de la ipotezele comportamentului uman.

Unul din principalii piloni, pe care s-a ridicat economia comportamentală, îl reprezintă conceptul de

behaviour, and Jeremy Bentham described in detail the psychological foundations of utility (Spiegel, 1991, p. 341-343). Nevertheless, neoclassical economists have tried to reshape the discipline as a natural science, by deducing the economic behaviour from hypotheses which are aimed towards the nature of the economic agents. On the other hand, even within neoclassicism, many important voices have encouraged explanations that appealed to psychology, among which are Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto and Irving Fisher (Camerer and Loewenstein, 2004, p. 3-5). Although he was mainly known as the author of the quantitative theory of money and considered an important representative of neoclassicism, Irving Fisher was also an open supporter of inter-temporal choices and the monetary illusion, his contribution being considered a central axis of the multidisciplinary study.

Furthermore, it can be argued that the economic literature includes recursive debates about the meaning of the concept of rationality and maximizing models based on the behaviour of individual consumers and companies; in this respect, we can recall the work of famous authors in the field such as J. M. Keynes (1936, 1970) or von Hayek (1945).

In 1950, Herbert Simon, later a Nobel laureate in economics, has promoted the reunification of psychology and economics. He supported the theory based on algorithms that incorporate the cognitive mechanisms of the individual and he recognized the limited rationality of homo oeconomicus, but he also promoted interesting ways to study the behaviour mathematically (Simon, 1955). However, behavioural economics is generally associated with the pioneering work developed by George Katona (1951). In 1988, economists Hersh Shefrin and Richard Thaler introduced the saving model theory: "the behavioural life cycle", which essentially refers to the fact that people prefer immediate satisfactions and not long term balanced consumption and expenses. In 1979, Daniel Kahneman and Amos Tversky published the article "The Prospect Theory: an Analysis of Decisions under Risk" in the „Econometrica” magazine. The theory is a response to the rational decision model in the economy and studies the behaviour (i.e. decisions) towards assuming the risk in winning and loss conditions; it is one of the arguments for decision irrationality based on the fact that emotion holds an important role in the decision-making process.

3. The fundamental hypothesis of behavioural economics

As mentioned before, behavioural economics has a hybrid research area. This appeals not only to psychology knowledge, but also to other social sciences, studying the individual in his many ways of manifestations and begins with the hypothesis of the human behaviour.

One of the main pillars on which behavioural economics has risen is the concept of limited

raționalitate limitată a persoanelor, în general, și a piețelor, în special, introdus de Herbert Simon, în anii '50. Această ipoteză este diametral opusă principalei prezumții a economiei tradiționale, cea a teoriei alegerii raționale (nelimitate) și susține ideea conform căreia raționalitatea individului este a priori, limitată de anumiți factori dați, precum: accesul la informații, cantitatea redusă de timp disponibilă și limitările cognitive ale judecății umane.

Un alt concept, cu care operează economia comportamentală, este cel de alegere în condiții de risc și/sau incertitudine. Luarea deciziilor în situații riscante și de incertitudine nu este doar o activitate cognitivă, deoarece oamenii reacționează, în situații de risc, pe două nivele diferite: la un nivel de evaluare cognitivă și la un nivel de reacție emoțională. Perceperea riscului și atitudinea față de risc sunt legate de emoții. Una dintre cele mai renumite modele alternative de luare a deciziilor, în condiții de risc, este teoria perspectivei (Prospect theory), de Kahneman și Tversky (1979).

Alte idei ale economiei comportamentale sunt reprezentate de preferințe complete, comportamente nonegoiste, emoții, alegere intertemporală (modul în care oamenii acționează atunci când iau decizii cu repercusiuni viitoare). Referitor la conceptul de preferințe complete, economiștii comportamentali militează pentru îmbunătățiri și adecvări ale modelului funcției de utilitate prin integrarea în analiză a preferințelor. În plus, economia comportamentală se opune, în anumite circumstanțe, uneia dintre principalele ipoteze ale neoclasicismului și anume egoismului, susținând comportamentele nonegoiste, mai precis faptul că egoismul are anumite limite și imperfecțiuni.

Concluzii

În urma studiului realizat, am putut observa faptul că noua ramură a științei economice, economia comportamentală, ce s-a dezvoltat, cu precădere, începând cu anii '50 ai secolului trecut, studiază modul concret în care oamenii fac alegeri în fiecare zi. Economia comportamentală induce comportamentul rațional din termenii tradiționali, prezența de literatură economică clasică și neoclasică, în noi coordonate. Aceasta încearcă să explice de ce indivizii fac frecvent alegeri iraționale și de ce deciziile pe care le iau nu urmează întocmai patternurile prezise de modelele clasice și neoclasiche.

Unul din principalii piloni pe care s-a ridicat economia comportamentală îl reprezintă conceptul de raționalitate limitată a persoanelor, în general, și a piețelor în special, care este diametral opusă principalei prezumții a economiei tradiționale, cea a teoriei alegerii raționale (nelimitate). Modelul clasic al alegerii raționale are meritele sale într-o analiză, pur teoretică, a deciziei și acest lucru a adus un beneficiu semnificativ științei economice, prin dezvoltarea de teorii-cheie de către părinții acestei științe. Însă raționalitatea limitată corespunde mult mai bine cu realitatea și cu modul în care decidenții trebuie să ia în considerare mai multe

raționalitate limitată a persoanelor, în general, și a piețelor în special, introdus de Herbert Simon în anii '50. Această ipoteză este diametral opusă principalei prezumții a economiei tradiționale, cea a teoriei alegerii raționale (nelimitate) și susține ideea conform căreia raționalitatea individului este a priori, limitată de anumiți factori dați, precum: accesul la informații, cantitatea redusă de timp disponibilă și limitările cognitive ale judecății umane.

Another concept, wherewith behavioural economics works, is the matter of choice in conditions of risk and/ or uncertainty. Decision making in risky and uncertain situations is not only a cognitive activity, because people react on two different levels in risk situations: at a level of cognitive assessment and at a level of emotional reaction. Perceiving the risk and the attitude towards risk are linked to emotions. One of the most famous alternative models of decision making in risk situations is the Prospect Theory by Kahneman and Tversky (1979).

Other behavioural economics ideas are represented by complex preferences, unselfish behaviours, emotions or inter-temporal choice (the way in which people react when they make decisions with future repercussions). Regarding the concept of complex preferences, behavioural economists advocate for improvement and adequacy of the utility function model by introducing preferences into the analysis. Furthermore, behavioural economics is opposed in some circumstances to one of the main hypothesis of neoclassicism, which is selfishness, by supporting selfless behaviours, taking into account the fact that selfishness has certain limits and imperfections.

Conclusions

In this research we were able to observe the fact that the new branch of the economic science, behavioural economics, which mainly developed in the beginning of the 1950s, studies how people actually make everyday choices. Behavioural economics shifts the rational behaviour out of the traditional concepts introduced by the classical and neoclassical economic literature, into new coordinates. It tries to explain why individuals often make irrational choices and why their decisions are not following the exact patterns predicted by classical and neoclassical models.

One of the main pillars on which behavioural economics has risen is the concept of limited rationality, of people in general and of markets specifically, which is completely opposed to the main presumption of the traditional economy: the rational (unlimited) choice theory. The classical model of the rational choice has its merits inside a purely theoretical analysis of decision, and it generated a significant improvement to the science of economics through the development of key theories by the parents of this science. Nonetheless, the limited rationality complies much better with reality and the way in which the deciders have to take into consideration more aspects

aspecte decât propriul lor interes egoist în procesul de decizie. | besides their own selfish interest inside the decision process.

Considerăm că, pe termen lung, economia comportamentală se vrea a fi o soluție a problemelor economice contemporane, precum criza financiară, datorită preocupării pentru individ și pentru rolul său în angrenajul economiei, aspect ce va face obiectul unei cercetări viitoare. | We believe that, on the long-term, behavioural economics is meant to be a solution to the contemporary economic problems, like the financial crisis, as a result of the concern for the individual and his role in the economic system, which will be the topic to future research.

Bibliografie / Bibliography:

1. ARIELY, D. (2010), *Irațional în mod previzibil. Forțele ascunse care ne influențează deciziile*, Editura Publică, București.
2. BAKER, J. (1998), *Psychological Explanations of Consumer Response to Services Marketing Strategies*, *Psychology and Marketing*, 15:8, 139.
3. CAMERER, C.F., LOEWENSTEIN, G. (2004), *Behavioral Economics: Past, Present and Future*, în Camerer, C.F., Loewenstein, G., Rabin., M., *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, New Jersey, pp 3-53
[<http://www.hss.caltech.edu/camerer/ribe239.pdf>].
4. FRANK, R.H. (2006), *Microeconomics and Behavior*, Editura McGraw-Hill Irwin, New York.
5. KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. (1979). *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. *Econometrica*, 47(2), pp. 263-292.
6. KATONA, G. (1951), *Psychological analysis of economic behavior*, Editura McGraw-Hill, New York.
7. KEYNES, J.M. (1970), *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București.
8. RABIN, M. (1998), *Psychology and economics*, în *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, pp.11-46, [<http://neuroeconomicssummerschool.stanford.edu/pdf/Rabin1998JELpsychecon.pdf>].
9. SIMON, H.A. (1955), *A Behavioral Model of Rational Choice*, în *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.69, Nr. 1, pp.99-118, [<http://www.math.mcgill.ca/vetta/CS764.dir/bounded.pdf>].
10. SIMON, H.A., STEDRY, A.C. (1969), *Psychology and economics*, în Lindzey, G., Aronson, E. (editori), *The handbook of social psychology* (ediția a doua, volumul 5, capitolul 40), Editura Addison-Wesley, Boston-Massachusetts, pp. 269-314.
11. SMITH, A. (2006), *The Theory of Moral Sentiments*, Editura Metz Libri, SaoPaolo, [http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_MoralSentiments_p.pdf].
12. Von HAYEK, F. A. (1945) *The use of knowledge in society*, în *American Economic Review*, Vol. 35, Nr. 4, pp. 519-530, [http://emilykarbek.com/uploads/The_Use_of_knowledge_in_Society_-_Hayek.pdf].