



v|b|z

biblioteka
STRUČNO
POPULARNA

izvršna urednica:
Sandra Ukalović

Dan Ariety
Predvidljivo iracionalni

izdavač:
V.B.Z. d.o.o.
10010 Zagreb, Dračevićka 12
tel: 01/6235-419, fax: 01/6235-418
e-mail: info@vbz.hr
www.vbz.hr

za izdavača:
Boško Zatezalo

urednica knjige:
Korajjka Penavin

recenzent:
Darko Polšek

stručni suradnici:
Zorislav Antun Petrović
Jasna Bogovac
Alen Premužak

lektura i korektura:
Katarina Brajković

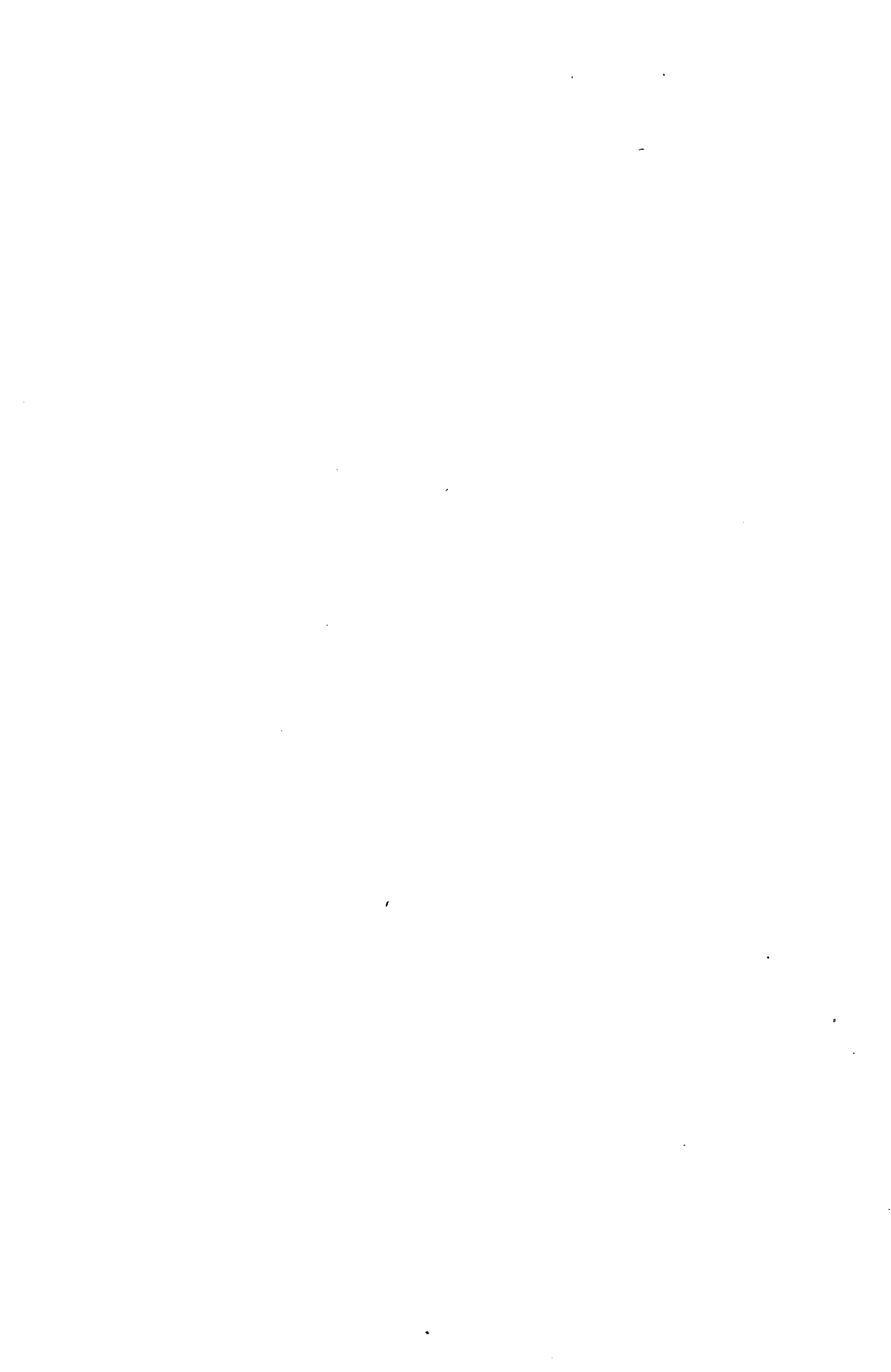
grafička priprema:
V.B.Z. studio, Zagreb

organizacija tiska:
Knjiga Print d.o.o., Zagreb
rujan 2009.

Dan Ariely[®] **Predvidljivo iracionalni**

**Nevidljive sile koje upravljaju
našim odlukama**

s engleskoga prevela:
Maša Plešković



sadržaj:

9	Predgovor
15	Uvod
15	Kako me jedna ozljeda dovela do iracionalnosti i potaknula na istraživanje
23	01. Istina o relativnosti
23	Zašto je sve relativno, čak i kada to ne bi smjelo biti
39	02. Zablude o ponudi i potražnji
39	Zašto biseri (i sve ostalo) toliko koštaju
57	03. Cijena besplatnoga
57	Zašto besplatno najčešće platimo previše
69	04. Vrijednost društvenih pravila
69	Zašto neke stvari činimo za slavu, ali ne i za novac
85	05. Utjecaj uzbuđenosti
85	Zašto je zabranjeno voće slađe nego što mislimo?
99	06. Problem odgađanja obveza i samokontrole
99	Zašto se ne možemo natjerati da učinimo ono što bismo željeli učiniti
113	07. Visoka vrijednost vlasništva
113	Zašto precjenjujemo ono što imamo
121	08. Zakon »otvorenih vratiju«
121	Zašto nas više mogućnosti odvlači od glavnoga cilja
131	09. Učinak očekivanja
131	Zašto najčešće dobijemo ono što želimo
143	10. Moć cijene
143	Zašto jeftini lijek ne djeluje kao onaj skupi
159	11. Stvar karaktera, I. dio
159	Zašto smo nepošteni i što možemo učiniti u vezi s tim
175	12. Stvar karaktera, II. dio
175	Zašto nas gotovina čini poštenijima
185	13. Ništa nije besplatno
185	Što je bihevioristička ekonomija i gdje ima besplatnoga?
195	Razmišljanja i anegdote o nekim poglavljima
217	Razmišljanja o krizi »drugorazrednih« hipotekarnih kredita i njezinim posljedicama
251	Zahvale
253	Suradnici
257	Bilješke
259	Bibliografija i dodatna literatura

265

Kazalo

275

O autoru

Predgovor

Dragi čitatelji, prijatelji i ljubitelji društvenih znanosti!

Dobrodošli u izmijenjeno, prošireno izdanje knjige »Predvidljivo iracionalni«!

Još dok sam ležao na odjelu za opekline* postalo mi je sasvim jasno da je ljudsko djelovanje i odlučivanje daleko od racionalnog, a ponekad i vrlo daleko od idealnog. Tijekom godina nastojao sam shvatiti zašto donosimo tako luckaste, blesave, neobične i začuđujuće, a ponekad i opasne odluke. Nadao sam se da ćemo, ako prepoznamo svoju iracionalnu ćud, učiti sami sebe donositi bolje odluke.

Moj teorijski i praktični interes za iracionalnost doveo me do još neistraženog područja biheviorističke ekonomije i iracionalne naravi kao osnove ljudskoga ponašanja. U svojim sam se istraživanjima bavio različitim ljudskim slabostima, pitajući se primjerice: Zašto smo presretni ako je nešto BESPLATNO! Koju ulogu u našem odlučivanju imaju osjećaji? Kako se odgađanje obveza poigrava s nama? Čemu služe naša čudna društvena pravila? Zašto se držimo pogrešnih uvjerenja ako činjenice dokazuju suprotno? Beskrajno sam se zabavljao trudeći se pronaći odgovor na ova pitanja. Spoznaje do kojih sam došao promijenile su moj profesionalni i privatni život.

Eksperimenti koje smo moji kolege i ja proveli pomogli su nam otkriti zašto naši ispitanici (i ljudi općenito, uključujući i nas same) nisu u stanju ispravno razmišljati. Uživali smo u nastojanju da otkrijemo zašto se ponašamo onako kako se ponašamo i zabavili se dijeleći svoje spoznaje s ljudima koji su se također pitali o ispravnosti svojih odluka.

Pa ipak, prije financijske krize 2008. dosta sam se namučio pokušavajući pronaći primjenu svojih ideja, eksperimenata i otkrića. Nakon

* Više o tome što se dogodilo pročitajte u uvodu.

prezentacije na jednoj konferenciji jedna me osoba, koju ću nazvati gospodin Logika (mješavina mnogih vrsta ljudi s kojima sam tijekom godina raspravljao), povukla za rukav.

»Uživao sam slušajući o različitim vrstama sitnih iracionalnosti koje ste dokazali svojim eksperimentima«, rekao mi je pružajući mi svoju posjetnicu. »To je prilično zanimljivo, to su izvrsne priče za čavljanje uz večeru.« Zastao je. »No vi ne znate kako stvari zapravo funkcioniraju u stvarnom svijetu. To je bar jasno. Kada treba donijeti neku zaista važnu odluku, sve te iracionalnosti nestaju, jer kad je riječ o nečem doista važnom, ljudi pažljivo razmisle o svakoj od mogućnosti prije no što reagiraju. I naravno, kad je riječ o burzi, gdje je donošenje pravih odluka neizmijerno važno, te iracionalnosti nestaju i ustupaju mjesto razumu.«

Ova vrsta razmišljanja nije bila značajka samo čikaških ekonomista, elite racionalne ekonomske teorije. Često sam iznenađen koliko su takva mišljenja proširena (usuđujem ih se nazvati indoktrinacijom) među ljudima koji nemaju nikakvih ekonomskih znanja. Nekako su osnovne postavke ekonomije i uvjerenja o našoj posvemašnjoj racionalnosti postala duboko utisnuta u naša shvaćanja društvenog života i čini se da ljudi, neovisno o poslu kojim se bave, prihvaćaju tu ideju kao osnovni prirodni zakon. Kada je o burzi riječ, racionalnost i ekonomija smatraju se savršenim parom, poput Freda Astairea i Ginger Rogers.

Kad god sam se susreo s ovom vrstom kritike, nastojao sam zagrepsti malo dublje i istražiti zašto se vjera u ljudsku racionalnost javlja uvijek kada je riječ o odlukama na burzi. Moji bi me sugovornici obično strpljivo pokušavali uvjeriti u svoje stavove. »Zar ne razumijete«, rekao bi gospodin Logika, »kada je u igri mnogo novca, ljudi osobito pažljivo razmišljaju o izboru koji im se nudi i nastoje izvući iz toga maksimalnu dobit.«

»Dati sve najbolje od sebe«, uzvratio bih u raspravi, »nije isto kao biti sposoban donijeti najbolje odluke. Što je s pojedinim poslovnim ljudima koji sav svoj novac ulože u dionice vlastite tvrtke, ne diverzificiraju dovoljno* i izgube velik dio svoga bogatstva? Što je s onima koji se približavaju šezdesetoj a još nisu počeli uplaćivati u plan 401(k)**(1)?

* Jedno od glavnih financijskih pravila jest da je diverzifikacija vrlo važna. Kada radimo za neku tvrtku, već smo vrlo mnogo uložili u nju, govoreći o našoj plaći. Ulagati još više u istu tvrtku vrlo je loše kada je o diverzifikaciji riječ.

** U SAD-u plan 401(k) je osobni investicijski mirovinski plan; financira se iz doprinosa zaposlenika i poslodavca; omogućuje zaposlenicima da štede i sami planiraju svoje financije za mirovinu te da dobivaju kamate na tu štednju. Kada zaposlenik sudjeluje u planu 401(k), određen postotak njegove plaće se izdvaja (prije nego što se obračuna porez na plaću) i tvrtka kupuje dionice uzajamnog fonda na njegovo ime. Zaposlenik sam odabire uzajamni fond i može ga mijenjati kad poželi. Također, zaposlenik odlučuje koliki će mu se dio zarade isplaćivati izravno a koliki s odgodom na njegov račun 401(k). (nap. ur.)

»U redu«, nevoljko bi se složio. »Istina je da pojedinci ponekad griješe, no profesionalni ulagači moraju već prema definiciji djelovati racionalno. Oni barataju s vrlo mnogo novca i plaćeni su da maksimaliziraju dobit. Povrh svega, rade na mjestu gdje je konkurencija vrlo jaka i moraju biti spremni i truditi se uvijek donijeti ispravne odluke.«

»Želite li doista reći«, upitao bih, gledajući ga sa zanimanjem, »da samo zato jer brinu o vlastitim interesima, profesionalni ulagači nikad ne počine velike pogreške?«

»Ne uvijek«, odgovorio bi smireno gospodin Logika. »No, generalno gledajući, oni donose ispravne odluke. Osoba može slučajno pogriješiti u vezi s jednom stvari, druga pogriješi na neki drugi način, ali sveukupno, te se pogreške međusobno anuliraju i cijene ostaju na pravoj razini.«

U ovom bih trenutku razgovora, moram to priznati, počeo gubiti strpljenje. »Što vas navodi da pomislite«, pitao bih, »da su pogreške koje ljudi čine, čak i profesionalci, jednostavno slučajne? Razmislite o Enronu. Enronovi revizori bili su upleteni u snažan sukob interesa koji ih je u posljednje vrijeme doveo do toga da moraju zažmiriti na jedno oko (ili na oba te začepiti nos i uši) pred onim što se događalo unutar tvrtke. Što je s novčanim poticajima za menadžere koji zarađuju veliku lovu kada su njihovi klijenti na dobitku, no ne gube ništa ako je situacija obratna. U takvim ozračjima, gdje su loša raspodjela poticaja i sukob interesa udomaćeni, ljudi bi vjerojatno uvijek iznova činili iste pogreške i te pogreške ne bi anulirale jedna drugu. Naprotiv, takve su pogreške najopasnije jer uopće nisu slučajne i prijete da će sve zajedno uništiti gospodarstvo.«

U tom bi trenu gospodin Logika izvukao iz svoga arsenala posljednje oružje i podsjetio me (*Bum! Bum!*) na snagu arbitraže – magičnu snagu koja isključuje individualne pogreške i dovodi do toga da tržište, u svojoj cjelovitosti, djeluje potpuno racionalno. Kako arbitraža može utjecati na stanje tržišta? Kada je tržište slobodno, čak i ako je većina ulagača iracionalna, malena skupina superpametnih, racionalnih ulagača iskoristit će tuđe loše odluke (oni će, primjerice, kupiti dionice onih koji su svojom nepažnjom podcijenili njihovu vrijednost) i natječući se za veći komad kolača zaraditi mnogo novca, te vratiti cijene na tržištu na njihovu razumnu i pravu razinu. »Zbog arbitraže su postavke vaše biheviorističke ekonomije neutemeljene«, pobjednički bi završio gospodin Logika.

Nažalost, arbitraža je nešto što ne možemo empirijski ispitati jer ne možemo organizirati burzu za obične ljude kao što smo vi i ja, i drugu za obične ljude i šaćicu onih ekstraspecijalnih, superracionanih ulagača

– Supermena koji će spašavati financijski svijet od svakodnevnih opasnosti skrivajući svoj pravi identitet Clarka Kenta.

Volio bih da mogu reći da sam često uspio nagovoriti svoga sugovornika da prihvati moj način razmišljanja, no u većini slučajeva postalo bi očito da ni jedan od nas neće prihvatiti stavove onoga drugoga. Naravno, najteže mi je bilo kada sam svoje ideje o iracionalnosti branio od zagriženih predstavnika racionalizma u ekonomiji čije je omalovažavanje mojih rezultata bilo gotovo jednako snažno kao i njihova religiozna uvjerenja o racionalnosti (ako »nevidljiva ruka« Adama Smitha nije Bog sâm, ne znam što jest). Ovaj su osnovni stav sažela dva vrsna čikaška ekonomista, Steven Levitt i John List, tvrdeći da je praktična korist od biheviorističke ekonomije u najboljem slučaju marginalna.

Vjerojatno je najveći izazov s kojim se bihevioristička ekonomija susreće dokazati njezinu primjenjivost u stvarnim situacijama. Gotovo u svakom trenutku iz laboratorija dobivamo čvrste empirijske dokaze koji potvrđuju postavke biheviorističke ekonomije. Međutim, postoji još mnogo razloga za sumnju da se ova otkrića mogu primijeniti na stvarno tržište... Primjerice, natjecateljska priroda tržišta potiče individualistička ponašanja i odabire pojedince kod kojih je ta značajka izražena. U usporedbi s ponašanjima u laboratoriju, kombinacija tržišnih snaga i iskustva može umanjiti važnost ove značajke na svakodnevnom tržištu. (2)

Nailazeći na ovakve odgovore, nerijetko se počehem po glavi pitajući se zašto je tako mnogo pametnih ljudi uvjereni da iracionalnost nestaje kada je riječ o važnim odlukama vezanim za novac. Zašto oni pretpostavljaju da nas institucije, konkurencija i tržišni mehanizmi mogu zaštititi od pogrešaka? Ako je konkurencija dovoljna da prevlada iracionalne porive, ne bi li to eliminiralo svađe na sportskim natjecanjima ili iracionalna autodestruktivna ponašanja profesionalnih sportaša? Što je to što ljude može učiniti racionalnijima u situacijama gdje su prisutni novac i konkurencija? Vjeruju li oni koji zastupaju racionalnost da imamo različite mentalne sklopove za donošenje malih i velikih odluka i još jedan za donošenje odluka na burzi? Ili su oni samo čvrsto uvjereni da nevidljiva ruka mudrosti tržišta jamči ispravno ponašanje u bilo kojim okolnostima?

Kao društveni znanstvenik, nisam siguran koji je model koji opisuje ljudsko ponašanje na tržištu najbolji – racionalna ekonomska teorija, bihevioristička ekonomija ili štogod treće. Volio bih kada bismo mogli provesti seriju eksperimenata da to ispitamo. Nažalost, budući da je

zapravo nemoguće provesti bilo koji stvarni eksperiment na burzi, i dalje ne vjerujem u racionalnost tržišta. Pitam se jesmo li doista voljni osnivati ustanove te graditi naš pravni sustav i zakone na takvim temeljima.

Dok sam si postavljao takva pitanja, dogodilo se nešto vrlo značajno.

Nedugo nakon što je 2008. godine objavljen ova knjiga, financijski je svijet krahirao, rasprsnuo se u komadiće kao u znanstveno-fantastičnom filmu. Alan Greenspan, donedavna vrlo cijenjeni predsjednik Federalnih rezervi, u listopadu 2008. izjavio je pred američkim Kongresom da je šokiran (šokiran!) činjenicom da tržište nije reagiralo kao što se očekivalo ili automatski korigiralo samo sebe kao što je moralo. Rekao je da je pogriješio pretpostavljajući da će interesi organizacija, osobito banaka i drugih, biti takvi da će one uspjeti zaštititi svoje dioničare.

Ja sam pak bio šokiran činjenicom da je Greenspan, neumoran zagovornik deregulacije i čovjek istinski uvjeren u to da tržišne snage moraju pronaći svoj put, javno priznao da su njegove pretpostavke o racionalnosti tržišta bile pogrešne. Nekoliko mjeseci ranije bilo bi nezamislivo da Greenspan izjavi takvo što. Osim što sam osjetio da su moje ideje bile utemeljene, osjećao sam i da je Greenspanova izjava važan iskorak prema naprijed. Na kraju krajeva, kažu da je priznati postojanje problema prvi korak k ozdravljenju.

Međutim, izgubiti dom i posao strašan je gubitak. Platili smo vrlo visoku cijenu da bismo shvatili da nismo tako racionalni kao što su to Greenspan i drugi tradicionalni ekonomisti mislili. Naučili smo da se pri stvaranju tržišta i osnivanju institucija ne možemo osloniti samo na klasičnu ekonomsku teoriju jer to može biti opasno. Postalo je jasno da pogreške koje činimo nisu slučajne, nego da su dio ljudske prirode. Naše se pogreške u donošenju odluka mogu gomilati te na tržištu stvoriti scenarij prema kojem, kao u potresu, nitko ne zna što se događa. Al Roth, ekonomist s Harvarda i jedan od najinteligentnijih ljudi koje poznajem, sažeo je problem na ovaj način: »U teoriji, nema nikakve razlike između teorije i prakse, ali u praksi razlika je golema.«

Nekoliko dana nakon Greenspanova istupa pred Kongresom, David Brooks, kolumnist *The New York Timesa*, napisao je da bi Greenspanova izjava »... mogla pridonijeti jačanju biheviorističkih ekonomista i drugih koji nastoje u društvene zakone unijeti sofisticiranu psihologiju. Ako ništa drugo, ti ljudi imaju logična objašnjenja zašto je tako mnogo od nas imalo potpuno pogrešne ideje o rizicima u koje su se upuštali.« (3)

Iznenada se činilo kao da svi počinju shvaćati da istraživanje male-
nih pogrešaka nema za cilj samo pripovijedanje dosjetki za večerom.
Osjetio sam se počašćenim i mogao sam odahnuti.

I dok je ovo vrlo depresivno razdoblje za ekonomiju u cjelini, preo-
kret koji je učinio Greenspanov istup otvorio je nove mogućnosti za
biheviorističku ekonomiju te za one koji su spremni učiti kako promi-
jeniti svoje mišljenje i ponašanja. Kriza stvara nove mogućnosti. Možda
će ova tragedija dovesti do toga da se napokon prilagodimo novim
idejama i, nadam se, počnemo stvarati ispočetka.

Pisati knjigu u eri blogova i mailova pravi je užitak jer stalno dobivam
povratne informacije od svojih čitatelja. Zahvaljujući njima učim, raz-
mišljam i preispitujem različite aspekte ljudskoga ponašanja. Vodio sam
zanimljive rasprave s čitateljima o vezama biheviorističke ekonomije
i onoga što se događa na financijskome tržištu te o slučajnim temama
vezanima za svakodnevna iracionalna ponašanja.

Na kraju ove knjige, u poglavljima nakon onih uključenih u prvo
izdanje »Predvidljivo iracionalnih«, nudim razmišljanja i anegdote o
nekima od ranijih poglavlja te svoje ideje o financijskom tržištu – o
onome što nas je dovelo u ovakvu situaciju, kako to objasniti sa stajališta
biheviorističke ekonomije te kako izaći iz te situacije.

No, istražimo najprije neka od naših iracionalnih ponašanja.

Uvod

Kako me jedna ozljeda dovela do iracionalnosti i potaknula na istraživanje

Mnogo mi je ljudi reklo da imam neobične poglede na svijet. U posljednjih dvadesetak i više godina moje istraživačke karijere to mi je omogućilo da se zabavljam otkrivajući što doista utječe na naše odluke u svakodnevnom životu (suprotno od onog što mi mislimo i u što smo često čvrsto uvjereni).

Znate li zašto sami sebi tako često obećamo da ćemo pripaziti što jedemo, no zaboravimo na obećanje u onom trenutku kad ugledamo izlog slastičarnice?

Znate li zašto ponekad zateknemo sami sebe kako s oduševljenjem kupujemo stvari koje nam zapravo ne trebaju?

Znate li zašto glavobolja ne prolazi nakon što uzmete jefitni lijek, ali nestane čim popijete onaj skuplji?

Znate li zašto ljudi kad ih podsjetimo na Deset Božjih zapovijedi nastoje biti pošteniji (barem u tom trenutku) od onih koje na njih nismo podsjetili? Ili zašto kodeks časti uistinu smanjuje nepoštenje na radnome mjestu?

Do kraja ove knjige znat ćete odgovore na ova i mnoga druga pitanja koja se tiču vašega privatnog života, vašega poslovnog uspjeha i vašega pogleda na svijet. Odgovor na pitanje o djelotvornosti skupljega lijeka, primjerice, pomoći će vam ne samo pri budućem izboru lijekova, nego će vas natjerati i da razmislite o jednom od najvažnijih pitanja suvremenoga društva: o tome koliko košta i kako funkcionira zdravstveno osiguranje. Razumijevanje načina na koji Deset Božjih zapovijedi suzbija nepoštenje možda će spriječiti sljedeću prevaru poput one Enronove. Spoznaja o dinamizmu koji utječe na to da impulzivno posežete za hranom pomoći će vam i pri svim drugim ishitenim odlukama u svakodnevnom životu – uključujući zašto je tako teško štedjeti novac za crne dane.

Moj je cilj da vam pri kraju ove knjige pomognem da iz korijena preispitate što je to što vas i ljude oko vas čini onakvima kakvi jeste. Namjera mi je da to učinim predstavljajući vam najrazličitije znanstvene eksperimente, otkrića i anegdote, u većini slučajeva zabavne. Kad jednom shvatite u kojoj su mjeri neke pogreške sustavne i da ih uvijek iznova ponavljamo, vjerujem da ćete početi učiti kako izbjeći neke od njih.

No, prije nego što započnem priču o svojem zanimljivom, praktičnom, zabavnom (na trenutke čak i slatkom) istraživanju o jelu, kupovini, ljubavi, novcu, odgađanju obveza, pivu, poštenju i drugim područjima života, čini mi se važnim da vam kažem nešto o uzrocima svojih pomalo revolucionarnih pogleda na svijet, dakle i o uzrocima nastanka ove knjige. Nažalost, moj izlazak na podij započeo je nimalo zabavnom nezgodom koju sam doživio prije mnogo godina.

Ono što je u nekim drugim okolnostima mogao biti običan petak poslijepodne u životu jednog osamnaestogodišnjeg Izraelca promijenilo se nepovratno u svega nekoliko sekunda.

Eksplוזija velike magnezijske baklje, kakvima se noću osvjetljavaju bojišnice, ostavila je sedamdeset posto moga tijela prekriveno opeklinama trećeg stupnja.

Sljedeće sam tri godine proveo u bolnici, u zavojima, tek se povremeno pojavljujući u javnosti odjeven u usko sintetičko odijelo i masku u kojima sam nalikovao lošoj verziji Spidermana. Budući da, za razliku od svojih prijatelja i obitelji, nisam mogao sudjelovati u svakodnevnim aktivnostima, osjećao sam se djelomično izdvojenim iz društva. Zbog toga sam iste one aktivnosti koje su ranije bile i dijelom mojih navika počeo promatrati izvana, kao autsajder. Kao da sam potekao iz druge kulture (ili stigao s drugog planeta), počeo sam razmišljati o tome što bi se postiglo drugačijim načinom ponašanja, mojim i svih ostalih. Pitao sam se, primjerice, zašto sam se zaljubio u jednu, a ne u neku drugu djevojku, zašto je moj svakodnevni život organiziran tako da odgovara liječnicima, ali ne i meni, zašto sam volio planinariti, ali ne i učiti povijest, zašto mi je toliko stalo do toga što će drugi misliti o meni. Najviše od svega razmišljao sam o tome što je to u životu što pokreće ljude i utječe da se ponašamo na ovaj ili onaj način.

Tijekom godina provedenih u bolnici nakon nesreće stekao sam veliko iskustvo o različitim vrstama bolova i imao dovoljno vremena da između liječenja i operacija razmišljam o tome. Isprva se moja dnevna mora odigravala na »kupanju« – postupku pri kojem su me namakali

dezinfekcijskom tekućinom, skidali mi zavoje i uklanjali odumrle stanice kože. Kada je koža neozlijeđena, dezinfekcijsko sredstvo uzrokuje tek lagano peckanje i zavoji se uglavnom lako skidaju. No kada je kože malo ili je uopće nema, u mom slučaju zbog jakih opekлина, dezinfekcijsko sredstvo izaziva nepodnošljivo žarenje, zavoji se prilijepe uz ranu i njihovo uklanjanje (često trganje) boli toliko da vam to ne mogu niti opisati.

Od samog sam početka svoga liječenja na odjelu na kojem sam ležao razgovarao sa sestrama koje su me kupale jer sam želio razumjeti njihov pristup mome liječenju. Medicinske bi sestre rutinski zgrabile zavoje i povukle ih što je brže moguće. To je izazivalo relativno kratak napadaj boli. Cijeli je postupak trajao oko sat vremena, a ponavljao se sve dok ne bi uklonile i posljednji zavoj. Kad bi sve bilo gotovo, namazale bi me ljekovitim preparatima i ponovo zamotale kako bi već sutradan sve ponovile.

Ubrzo sam shvatio da sestre vjeruju kako je pacijentima draže odlučno povlačenje zavoja koje izaziva oštru bol, negoli lagano skidanje zavoja koje možda ne izaziva tako intenzivnu bol, ali produžuje tretman pa je u svojoj konačnici i bolnije. Sestre su usto zaključile da nema nikakve razlike između dviju postojećih metoda i da je svejedno kojim će redosljedom skidati zavoj: krećući od najosjetljivijih dijelova tijela i završavajući na onima najmanje bolnima, ili polazeći od manje bolnih dijelova i nastavlajući prema najbolnijima.

Kao netko tko je na vlastitoj koži iskusio bol uzrokovanu skidanjem zavoja, nisam dijelio njihova uvjerenja (koja osim toga nikad nisu bila ni znanstveno dokazana). Osim toga, njihove teorije nisu uopće uzimale u obzir količinu straha koju bolesnik osjeća prije tretmana. Nisu vodile računa o tome koliko je teško nositi se s jačanjem i slabljenjem boli tijekom vremena, o nemogućnosti da unaprijed znamo kada će nas početi boljeti, a kada prestati ili o blagodatima tješnja da će patnja s vremenom biti sve manja. No s obzirom na bespomoćan položaj u kojem sam se našao, malo sam mogao utjecati na način liječenja.

Čim sam smio napustiti bolnicu na duže razdoblje (sljedećih sam se pet godina vraćao na povremene operacijske zahvate i liječenja) upisao sam fakultet u Tel Avivu. Tijekom prvog semestra pohađao sam predavanje koje je iz temelja promijenilo moj pogled na istraživanja i odredilo moju budućnost. Bila je to nastava o fiziologiji mozga koju je držao profesor Hanan Frenk. Osim zadivljujućih podataka o funkcioniranju mozga koje je profesor predstavio, ono što me se najviše dojmilo na predavanjima bio je njegov stav prema pitanjima i drugačijim teorijama.

Svaki put kad bih u učionici podignuo ruku ili navratio u njegov ured da predložim drugačiju interpretaciju rezultata koje nam je predstavio, odgovorio bi mi da je moja teorija zapravo moguća (malo vjerojatna, ali ipak moguća) i izazvao me da predložim empirijski dokaz kojim bi se ona razlikovala od najobičnije teorije.

Nije bilo nimalo jednostavno pojaviti se s takvim istraživanjem, no pomisao da je znanost empirijski pothvat u kojem svi sudionici, uključujući i novog studenta poput mene, mogu predložiti svoju teoriju pod uvjetom da joj otkriju empirijske dokaze, otvorila mi je sasvim novi pogled na svijet. U jednom od svojih posjeta profesoru Frenku izložio sam mu teoriju koja objašnjava razvoj pojedinih stadija epilepsije i ideju kako bi se ona mogla ispitati na štakorima.

Profesoru Frenku ideja se svidjela te sam sljedeća tri mjeseca operirao oko pedeset štakora, usađujući im spinalne katetere i dajući im različite preparate koji su poticali ili ublažavali epileptičke napadaje. Praktičan problem ovog istraživanja bila je činjenica da je zbog ozljede pokretnost mojih ruku bila ograničena i stoga mi je bilo vrlo teško operirati. Na sreću, moj najbolji prijatelj Ron Weisberg (zakleti vegetarijanac i ljubitelj životinja) pristao je provesti nekoliko vikenda sa mnom u laboratoriju i pomoći mi oko eksperimenta. Bio je to pravi ispit prijateljstva.

Na koncu se ispostavilo da je teorija koju sam zastupao bila pogrešna, no to nije umanjilo moj entuzijazam. Dobio sam priliku naučiti nešto o svojoj teoriji. Na kraju krajeva, iako je bila pogrešna, dobro je znati to sa sigurnošću. Oduvijek sam se pitao kako stvari funkcioniraju i kako se ljudi ponašaju. Moja nova shvaćanja o tome da znanost daje alate i mogućnost da ispitamo sve što smatramo zanimljivim, uvukla su me u studij ljudskog ponašanja.

Pomoću novih alata većinu sam svojih početnih napora usmjerio na istraživanje načina na koji doživljavamo bol. Iz sasvim jasnih razloga najviše su me zanimale situacije poput mojega kupanja, one u kojima je osoba izložena patnji tijekom duljeg razdoblja. Je li uopće moguće smanjiti agoniju? Tijekom sljedećih nekoliko godina uspio sam provesti različite laboratorijske eksperimente na samom sebi, svojim prijateljima i dragovoljcima. Ispitivao sam fizičku bol izazvanu vrućinom, hladnoćom, vodom, pritiskom, glasnim zvukovima, pa čak i psihičku bol izazvanu gubitkom novca na burzi.

Privevši istraživanje kraju, shvatio sam da su medicinske sestre koje su me liječile bile ljubazna i darežljiva bića (uz jednu iznimku) s velikim iskustvom namakanja i skidanja zavoja, ali i dalje nisu imale točnu predodžbu kako svojim pacijentima olakšati bol. Kako su mogle

biti u krivu s obzirom na tako bogato iskustvo, pitao sam se. Budući da sam ih i osobno upoznao, znao sam da se tako ne ponašaju iz zlobe, neznanja ili nebrige. U percepciji bolesnikove patnje i same su bile žrtvama urođenih predrasuda – predrasuda koje čak ni njihovo dugogodišnje iskustvo nije moglo izmijeniti.

Zbog toga sam bio posebno uzbuđen kad sam se jednog jutra vratio na odjel i pokazao im svoje rezultate. Nadao sam se da će to utjecati na način kako će zavoje skidati drugim pacijentima. Rezultati su pokazali, rekao sam to i sestrama i liječnicima, da ljudi manje osjećaju bol (kakva se javlja kad se skidaju zavoji) ako je postupak liječenja nježniji i sporiji negoli ako je patnja jačeg intenziteta ali kraće traje. Drugim riječima, bio bih manje patio da su mi zavoje skidale polagano nego naglo ih povlačeći.

Sestre su se naivno čudile mojim zaključcima. Ja sam, s druge strane, bio jednako iznenađen onim što mi je moja omiljena bolničarka Etty imala za reći. Priznala je da njihova uvjerenja nisu sasvim ispravna i da bi morale promijeniti pristup. Istaknula je, međutim, da bi valjalo uzeti u obzir ne samo bol koju osjeća pacijent, nego i psihičku bol koju osjećaju sestre kada njihovi pacijenti viču u agoniji. Stoga je naglo skidanje zavoja logičnije, objasnila je. Bio je to zapravo način da skrate vlastite muke (njihova su lica doista često otkrivala da i same pate). Na kraju smo se svi složili da postupak treba promijeniti i neke su sestre uistinu i poslušale moje savjete.

Iako moje upute nikad nisu promijenile način uklanjanja zavoja u široj javnosti (barem koliko znam), ova me se epizoda neobično dojmila. Ako sestre s tako bogatim iskustvom ne mogu razumjeti što je važno za pacijente o kojima toliko brinu, možda i drugi ljudi pogrešno tumače posljedice svoga ponašanja te upravo iz tog razloga neprestano donose pogrešne odluke.

Odlučio sam proširiti cilj svojega istraživanja. Prešao sam s boli na ispitivanje slučajeva u kojima pojedinci neprestano ponavljaju iste pogreške, nesposobni učiti iz vlastita iskustva.

Ova je knjiga putovanje koje vodi otkrivanju različitih oblika naše iracionalnosti. Disciplina koja mi omogućuje da se pozabavim ovom temom zove se bihevioristička ekonomija ili procjenjivanje i donošenje odluka.

Bihevioristička ekonomija relativno je novo područje i bavi se istodobno i pitanjima psihologije i pitanjima ekonomije. Navela me na proučavanje gotovo svega: od nespremnosti da štedimo za mirovinu do nesposobnosti rasuđivanja u trenutku seksualnog uzbuđenja. Nisam nastojao ispitati samo ponašanje, nego i donošenje odluka koje

prethodi ponašanju – vašem, mojem, svačijem. Prije no što nastavim, pokušat ću ukratko objasniti čime se sve bavi bihevioristička ekonomija i po čemu se ona razlikuje od tradicionalne ekonomije. Započet ću sa Shakespeareom:

Kakvo je remek-djelo čovjek! Kako plemenit umom! Tako neizmjeran u sposobnosti! U liku tako skladan i u kretnji divan! Kako je sličan anđelu u djelovanju! U shvaćanju na boga nalik! Ljepota svijeta! Životinjama uzor! – Hamlet, čin II, scena II (iz prijevoda Josipa Torbarine, Nakladni zavod MH, Zagreb, 1979., nap. prev.)

U ovom se citatu ogleda općeprihvaćeni stav o ljudskoj prirodi koji jednako zastupaju i ekonomisti, i oni koji odlučuju, i laici, i obični smrtnici. Naravno, u najširem je smislu takav stav točan. Naša su tijela i umovi sposobni za čudesna djela. Spazimo li loptu koju je netko bacio izdaleka, u stanju smo odmah izračunati putanju i odrediti mjesto na koje će pasti, a onda pokrećemo svoje tijelo i ruke kako bismo je uhvatili. U stanju smo s lakoćom naučiti nove jezike, osobito kao djeca. Možemo naučiti igrati šah poput pravih velemajstora. Znamo prepoznati tisuće lica bez da se pritom zabunimo. Stvaramo glazbu, književnost, tehnologiju i umjetnost. Popis je beskonačan.

Nije samo Shakespeare cijenio ljudski um. Zapravo, svi se mi slažemo sa Shakespeareovim mislima (iako smo svjesni činjenice da naši susjedi, supružnici i nadređeni ne dosežu uvijek opisane standarde). U znanosti su ove pretpostavke o našoj sposobnosti savršenog promišljanja našle svoje mjesto u ekonomiji. Ova osnovna ideja racionalnosti temelj je ekonomskih teorija, predviđanja i preporuka.

Iz ove perspektive i s obzirom da svi vjerujemo u racionalnost ljudskoga uma, svi smo ekonomisti. Ne mislim pritom da svatko od nas može intuitivno razviti složene teorijske modele ili razumjeti opću teoriju otkrivene preferencije. Ono što želim reći jest da svi vjerujemo u temeljne postavke o ljudskoj prirodi na kojima počiva ekonomija. Kada spominjem *racionalni* ekonomski model mislim na osnovno shvaćanje mnogih ekonomista i mnogih od nas o ljudskoj prirodi – na jednostavnu i uvjerljivu ideju da smo, kada odlučujemo o sebi samima, sposobni donositi ispravne odluke.

Iako je osjećaj divljenja u odnosu na sposobnosti ljudskih bića sasvim opravdan, postoji velika razlika između osjećaja dubokog divljenja i pretpostavke da je naša sposobnost promišljanja savršena. Ova knjiga govori zapravo o ljudskoj iracionalnosti, o udaljenosti od savršenstva.

Vjerujem da je jedan važan korak u shvaćanju samoga sebe prepoznati gdje se udaljujemo od idealnoga i da nam to jamči dobit u praksi. Razumjeti iracionalnost važno je kako za svakodnevne postupke i odluke, tako i za razumijevanje načina na koji oblikujemo svoje okruženje te za razumijevanje izbora koje nam to okruženje nudi.

Moj drugi stav jest da nismo samo iracionalni, nego predvidljivo iracionalni. Naša iracionalnost izbija uvijek na iste načine i uvijek iznova. Bilo da se ponašamo kao potrošači, poslovni ljudi ili oni koji donose odluke, spoznaja da smo predvidljivo iracionalni ishodišna je točka nastojanja da popravimo svoj način donošenja odluka i promijenimo način života nabolje.

To me je dovelo do stvarnog »jaza« (kako je to Shakespeare mogao nazvati) između tradicionalne i biheviorističke ekonomije. U tradicionalnoj ekonomiji pretpostavka da smo racionalni znači da u svakodnevnom životu najprije sagledamo vrijednost svake od ponuđenih mogućnosti, a zatim slijedimo put djelovanja koji nam se čini najprihvatljivijim. Što ako pogriješimo i postupimo iracionalno? Tradicionalna ekonomija i tu ima svoj odgovor: tržišne će nas snage usmjeriti i vratiti nas na put ispravnih i racionalnih odluka. Na temelju tih pretpostavki, zapravo, naraštaji ekonomista od Adama Smitha naovamo mogli su razviti dalekosežne zaključke o svemu, od sustava oporezivanja i zdravstvenog osiguranja do procjene vrijednosti dobara i usluga.

No, kao što ćete vidjeti u ovoj knjizi, zapravo smo mnogo manje racionalni nego što to tradicionalna ekonomija pretpostavlja. Osim toga, naša iracionalna ponašanja nisu ni slučajna ni besmislena. Ona su sustavna i, budući da ih stalno ponavljamo, predvidljiva. Ne bi li stoga imalo smisla preoblikovati tradicionalnu ekonomiju udaljujući je od naivnog psihologiziranja (koje često nema veze s razumom, introspekcijom i, što je najvažnije, empirijskim dokazima)? Upravo je to ono što novo područje biheviorističke ekonomije te ova knjiga kao djelić toga pothvata, nastoje ostvariti.

Kao što ćete vidjeti na stranicama koje slijede, svako se poglavlje temelji na nekoliko eksperimenata koje sam tijekom godina proveo zajedno s nekima od svojih sjajnih kolega (životopisi mojih fantastičnih suradnika uvršteni su na kraj knjige). Zašto eksperimenti? Život je složen, na nas istodobno utječu višestruke sile i njihova nam složenost otežava da shvatimo na koji način svaka od njih oblikuje naše ponašanje. Za stručnjake društveno-humanističkih znanosti, eksperimenti su poput mikroskopa ili stroboskopskog svjetla.

Pomažu nam usporiti ljudsko ponašanje u pojedinačne sekvence događaja, izolirati svaku pojedinu silu i pozorno je ispitati, do najmanje pojedinosti. Omogućuju nam da izravno i nedvosmisleno ispitamo zašto smo ovakvi.

Kada je riječ o eksperimentu, želim naglasiti još nešto. Ako je lekcija koju smo iz bilo kojeg eksperimenta naučili bila ograničena samo na okruženje u kojem smo to istraživanje proveli, njezina će vrijednost također biti ograničena. Nasuprot tome, želim da o eksperimentu razmišljate kao o prikazu općevažećeg načela koji nam daje uvid u to kako razmišljamo i kako donosimo odluke – ne samo u kontekstu danog istraživanja, nego ekstrapolacijom, i u drugim životnim situacijama.

U svakom sam poglavlju zaključke do kojih sam došao primijenio i na druge slučajeve nastojeći opisati njihov značaj za život, posao i zakone. Primjena rezultata koju sam opisao, naravno, samo je dio mogućih.

Da bismo od ovog, kao i od humanističkih znanosti općenito, imali nekakve koristi, važno je da vi, čitatelji, promislite o tome kako se načela ljudskoga ponašanja koje smo otkrili kroz eksperimente odnose i primjenjuju na vaš život. Moj je prijedlog da na kraju svakog pojedinog poglavlja zastanete i razmislite mogu li načela otkrivena tim eksperimentom učiniti vaš život boljim ili lošijim i, što je još važnije, možete li, zahvaljujući novim spoznajama o ljudskoj prirodi, učiniti štogod drugačije. Tu započinje prava avantura.

A sad, na put!

01. Istina o relativnosti

Zašto je sve relativno, čak i kada to ne bi smjelo biti

Dok sam jednog dana surfao internetom (naravno posla radi, a ne gubeći vrijeme), na stranicama časopisa *Economist* naišao sam na sljedeći oglas.

Economist.com	PRETPLATA
Reagiranja	Dobrodošli
Svijet	u Centar za pretplatnike Economista
Poslovne vijesti	Odaberite pretplatu:
Gospodarstvo	<input type="checkbox"/> Economist.com – 59,00 \$
Znanost i tehnologija	Godišnja pretplata na Economist.com
Ljudi	uključuje on-line pristup svim člancima objavljenima od 1997. do danas
Kultura	
Tržište	<input type="checkbox"/> Tiskano izdanje – 125,00 \$
Zabava	Godišnja pretplata na tiskano izdanje časopisa Economist
	<input type="checkbox"/> Tiskano i on-line izdanje – 125,00 \$
	Godišnja pretplata na tiskano izdanje časopisa Economist i on-line pristup svim člancima objavljenima od 1997. do danas

Pročitao sam jednu po jednu ponudu. Prva, pretplata za *on-line* izdanja po cijeni od 59 dolara učinila mi se razumnom. Druga, 125 dolara za tiskana izdanja, učinila mi se pomalo skupom, ali i dalje prilično razumnom.

No, tad sam pročitao treću ponudu: i tiskano i *on-line* izdanje po cijeni od 125 dolara. Pročitao sam oglas dvaput, a tada se vratio na prethodne dvije ponude. Tko bi se želio pretplatiti samo na tiskano izdanje, pitao sam se, kad se oba, *on-line* i tiskano, nude po istoj cijeni. Istina, kada je riječ o tiskanom izdanju, možda je riječ o tiskarskoj pogreški, no vjerovao sam da mudre glave iz londonskog ureda *Economista* (a