



Munich Personal RePEc Archive

Highlights of bounded rationality in economics

Constantinescu, Radu

Universitatea Al. I. Cuza

1 September 2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/44297/>

MPRA Paper No. 44297, posted 10 Feb 2013 18:39 UTC

Repere ale raționalității limitate în știința economică

[working papers]

PhD Student Radu Constantinescu

Faculty of Economics and Business Administration

"Alexandru Ioan Cuza" University of Iasi

Bd. Carol I No. 22, 700505, Iași, România

radu.constantinescu_85@yahoo.com

Abstract:

*După cum se înțelege din titlul lucrării, traiectoria de analiză este contrară microeconomiei normative. Drept urmare, nu ne propunem o analiză a indivizilor cu intenția de a indica un comportament corect sau un comportament greșit din punct de vedere economic. Intenția este de a urma firul logic al sistemului în care indivizii acționează pe piețele economice, conduși fiind de propria rațiune și de modul în care ei reușesc să-și perceapă nevoile. **Scopul** lucrării este acela de a determina gradul de raționalitate în funcție de modul în care expectativa individului asupra rezultatului acțiunilor tinde să acopere ierarhic nevoile. Pentru aceasta, vom explica de ce Sen și Kekes greșesc atunci când leagă anumite nevoi de produse. Noi vom analiza nevoile asemeni instituțiilor care transcend prin timp și sunt a priori individului modern. Ce se modifică și poate fi legat de produse este nivelul de satisfacție sau standardul la care sunt “stînse” nevoile.*

*Keywords: **rationality, irrationality, bounded rationality, rational behavior, human action, needs***

Jel Classification: A1; B4; D01; D03;

1. Introducere sau scurtă pledoarie pentru raționalitate

Fie că încercăm să vorbim despre raționalitatea unei acțiuni la modul general, fie că aducem în discuție termenul pretențios de “*raționalitate economică*”, problema de fond este aceeași: *Cum determinăm gradul de raționalitate al unei acțiuni?* Aproape toate ramurile științei economice începând de la cea *clasică, teoretică*, și continuând cu *econometria*, cu *neuro-economia*, cu *economia comportamentală* sau extinzând la discipline conexe precum *marketingul*, *managementul* sau *finanțele* și-au adus în prim plan, în anumite momente, problema raționalității. Este ușor de înțeles faptul că individul nu are mai multe raționalități, printre care să se regăsească și cea economică. Utilizarea sintagmei de “*reaționalitate economică*” nu este decât un mod de a lega acțiunile indivizilor de *mecanismele economice* și *modelele econometrice*. Mulți economiști au obiceiul în mod eronat, de a numi *comportament irațional*, orice comportament care nu respectă ca prim standard al acțiunii - *eficiența economică*. Modelarea

econometrică și mecanismele economice nu sunt decât abstractizări, simplificări reprezentative ale lumii înconjurătoare sau mai exact ale unui segment din amplul spațiu aferent științei economice. Într-o atare situație este absurd să raportăm individul complex la însăși simplificarea acțiunilor sale și să-l denumim ca fiind irațional din cauză că nu este conform cu acestea. Așa cum susținea **Robert Nozick** în *The Nature of Rationality*, „Raționalitatea este o chestiune legată de un motiv. Credința în raționalitate, depinde de motivul pentru care se posedă această credință...Raționalitatea este o chestiune de fiabilitate.” (Nozick 2010: 64); fiabilitate care decurge din experiențele anterioare, din capacitatea și cunoștințele individuale. *Este acum de la sine înțeleasă neglijența de logică a acelor care au abandonat cuvântul și ideile, în detrimentul “abstractului discursiv”, crezând că astfel se vor feri cu mai mare ușurință de numeroasele capcane întinse de metodologia calitativă și de tehnicile logicii.*

Raționalitatea este fără îndoială unul din elementele cheie ale științelor socio-umane. Acesta este și motivul pentru care Descartes începe partea I a lucrării *Discurs asupra metodei* prin explicarea conceptului de „rațiune”, la care el se va raporta în cercetarea întreprinsă și o echivalează pe aceasta cu sintagma „Le bon sens”¹ sau „bunul-simț” specific din punctul său de vedere tuturor oamenilor. Problema care decurge de aici nu se mai rezumă la cantitate sau la capacitate de rațiune, ci la metoda de judecată. Se poate spune că astfel decurge prima insuficiență a teoriei sale despre rațiune, însă este vorba despre o *insuficiență* și nu o eroare. El privește lumea empatic din perspectiva individului și nu a percepției cercetătorului asupra individului. *A privi individul din interior, din perspectiva individuală, înseamnă a-i acorda acestuia premisa de raționalitate deplină și de a-l îndritui să judece singur pentru lucrurile ce-l privesc.* Pentru a nu cădea însă în baza acestei perspective, în aceeași capcană a raționalismului descartian, a raționalismului pur, vom face apel în cadrul analizei noastre și la *percepția cercetătorului asupra acțiunii* și în special a acțiunii economice, subiectul nostru de interes în cazul de față. *Considerând validă ipoteza existenței individului cu raționalitate limitată.* Acest concept nu este unul de o absolută noutate, însă el a fost înlăturat treptat, prin contribuțiile teoreticienilor economiei neoclasice. Fără un reper clar, trimiterele par să ducă spre modelele economice ale lui **Neumann** și **Morgenstern**, dar aici intrăm într-o altă zonă de controverse. Revenind la problema dezbătută, suntem nevoiți să subliniem faptul că raționalitatea va fi analizată ca principal factor determinant al percepției noastre asupra nevoilor și al acțiunii. Fără a fi raportată la un alt concept, raționalitatea pare să aparțină mai mult psihanalizei.

2. Nevoile

Pentru a construi și argumenta teoria noastră asupra nevoii se va pleca în primă fază de la o clasificare propusă de **Amartya Sen** și **Kekes**. Aceștia ordonează nevoile în funcție de timpul necesar a fi investit pentru acoperirea lor. În cadrul **nevoilor de ordin primar**, autorii plasează satisfacțiile imediate precum: *nevoia de tutun, nevoia de droguri, nevoile sexuale, nevoia de alcool* etc. În cadrul **nevoilor de ordin secundar**, raționalitatea individului este mult mai

¹ Puterea de a judeca adevărul și falsitatea, capacitatea de a ne raporta corect la realitate

pregnantă, investiția de resurse pentru acoperirea nevoii este mult mai mare, iar rezultatele pot fi resimțite pe termen lung. În această categorie sunt plasate nevoi precum: *nevoia de cunoaștere*, *nevoia de educație*, *nevoia de informare* ș.a. (Graafald, 2007, p.76-77). În contextul oferit, dacă există o „*nevoie a consumului de tutun*” sau de *droguri*, înseamnă că lumea este dominată de un număr de nevoi cel puțin la fel de mare cu *numărul produselor existente*². Se înțelege astfel că, odată cu fiecare produs nou, se poate crea și o nouă nevoie.

Ținând seama de numele autorilor, este greu de spus faptul că această clasificare este total eronată. Cu toate acestea, nu se poate spune nici faptul că această viziune asupra nevoilor este singura corectă și doar ea poate conduce spre concluzii corecte. Argumentând diferențele, încercăm să propunem un alt mod de abordare a nevoilor, unul mai apropiat de mecanismului decizional.

Pentru a demonstra logica în care analizăm problema, plecăm de la principiile fizicii și de la principiile epistemologiei popperiene conform cărora este greșit să spunem că un lucru poate fi creat, dacă nu știm cum și din ce s-a creat. Considerăm că în știință, în special, este greșit să spunem că Universul a fost creat, dacă nu știm de către *cine* a fost creat, *când* a fost creat și *cum* a fost creat. Până reușim astfel să demonstrăm modul de evoluție a spațiului, corpului sau fenomenului analizat, este bine să spunem despre el doar că există, presupunând că este acolo dintotdeauna. În cele din urmă, nu se poate măsura existența unui corp sau a unui fenomen decât în raport cu ceva. Acel ceva, oamenii l-au numit timp. Spunem astfel că, în raport cu noțiunea de timp, nevoile transcend. Ele nu dispar odată cu indivizii sau cu produsele și nu apar odată cu aceștia. Noi credem că *nevoile există*, și vom încerca să demonstrăm acest lucru. *Întrebarea* este dacă ele *există odată cu nașterea omului* sau *sunt create pe parcursul vieții*? În cadrul răspunsului la această întrebare, nu putem fi în acord cu Amartya Sen și probabil cu mulți alți autori, care împărtășesc crezul că nevoile pot fi create prin diverse mijloace, odată cu noile produse. Dacă lucrurile ar sta în acest sens, ar însemna că nevoile nu sunt dependente direct de oameni, ci de produse. Chiar dacă produsele aparțin oamenilor și sunt creațiile lor, ele sunt făcute să satisfacă nevoi preexistente, la diferite standarde sau în funcție de diferite etape ale dezvoltării. Dacă nevoile ar fi dependente de produse, ar trebui să circule odată cu produsele și nu cu oamenii, un lucru totalmente fals. Din definiția producției dată de **Jean Baptiste Say**, conform căreia „*A produce, nu înseamnă a crea materie, ci a crea utilitate*” (**Say, *Traité complète d'économie politique*, Paris, 1927, p.3 apud Popescu, 2009, p.312**) se poate deduce inclusiv faptul că produsele au menirea de a servi nevoilor indivizilor, prin utilitatea pe care o oferă și nu crează nevoi prin însăși existența lor. Singura legătură a nevoilor cu produsele constă *satisfacere* și în modul în care aceasta poate fi obținută în diferite stadii ale evoluției. În atare situație, nu putem spune că nevoile au fost create într-un anumit moment, de o anumită persoană sau întreprindere, într-o anumită conjunctură. Din această cauză, evoluția și formarea lor poate fi observată doar diacronic. ***Să încercăm a considera nevoile nu a priori ființei noastre, ci***

² Prin utilizarea expresiei de „număr al produselor existente” considerăm produsele substituibile ca parte a aceluiași întreg.

deodată cu aceasta, iar cognoscibilitatea acestora direct proporțională cu informația și cantitatea de cunoaștere a fiecărui individ în parte. Presupunem astfel că ne naștem cu o serie de nevoi inconștiente, atât de ordin real, *fizic și chimic*, cum ar fi *nevoia de hrană* sau de *aer*, nevoi de care depinde existența noastră, cât și de ordin sufletesc, spiritual sau social (denumite în continuare nevoi derivate sau secundare), nevoi ce pot fi conștientizate și „instituționalizate” pe baza celor de ordin fizic și chimic, de-a lungul existenței omenirii. Dacă pentru nevoile fizice, analiza nu reprezintă probleme și nu implică dezbateri ale dependenței individului de acestea, nevoile derivate pot genera unele controverse. Din acest motiv extragem pentru exemplificare nevoile de *socializare* și de „*păstrare a etichetei*”³, ambele secundare sau derivate.

1. În cazul *nevoii de socializare*, aceasta s-a format în timp, plecând de la instinctul de supraviețuire. Este bine știut faptul că, în perioadele de început ale existenței umane, indivizii au înțeles, datorită cunoașterii dobândite prin experiență, că șansele de supraviețuire sunt mai mari dacă rămân uniți. Însă simpla conviețuire, fără existența unui limbaj de comunicare, nu îi ajuta foarte mult. Formându-și limbajul, și-au dat seama că acesta îi ajută în organizare. Această raționalizare pozitivă a rezultatului acțiunii de comunicare a fost preluată de indivizi și transformată *în nevoie de comunicare*. Continuând astfel, învățând din experiențe, dobândind informații și cunoaștere, oamenii au constatat treptat că o *bună comunicare*⁴ nu le poate aduce decât beneficii și că prin aceasta se pot crea legături între oameni, se pot atinge mai ușor obiectivele personale sau, mai simplu spus, *se poate socializa*. Efectul benefic al acțiunii a fost raționalizat și s-a instituționalizat, pentru ca mai apoi să se transforme în nevoie. Nevoia de socializare a fost astfel creată pe baza nevoii de supraviețuire.
2. În cazul „*nevoii de păstrare a etichetei*”, lucrurile sunt foarte bine descrise de **Thorstein Veblen** în „*Teoria clasei de lux*”. Acesta ne explică, în același sens evolutiv utilizat și de noi în cazul anterior, faptul că nevoia de păstrare a etichetei s-a format în timp și a fost instituționalizată. Ea a devenit pentru multi nevoie de ordin primar și a fost asociată cu nevoia de fericire, pentru că în fond, așa cum susținea **Aristotel**, *scopul esențial al omului este fericirea*. Considerăm că argumentarea prezentată

³ Sintagma a fost utilizată de Thorstei Veblen în „Teoria clasei de lux”, lucrare apărută în limba română în anul 2009 la editura Publica

⁴ A nu se înțelege prin efect benefic al comunicării un efect bun din punct de vedere social. Efectul benefic este asupra individului. Prin comunicare, în funcție de caracterul și scopul fiecărei acțiuni, individul poate să-și atingă țelurile, fie ele bune sau nu pentru societate.

anterior este suficientă pentru susținerea ipotezei propusă de noi până în acest moment.

Recapitulând, **susținem că nevoile sunt limitate**⁵ în timpul existenței unui individ și conștientizate de acesta odată cu dezvoltarea cercului său de cunoaștere. Un individ nu poate crea nevoi. El poate doar să conștientizeze nevoile existente în societate, a priori existenței sale, și să le prioritizeze satisfacerea în funcție de propria rațiune. Capacitatea de înțelegere a valorii ordinale a nevoilor este cea care ne ajută să ne eficientizăm acțiunile și să creștem gradul de raționalitate.

Pe baza acestor idei, „nevoile” expuse de Amartya Sen pot fi considerate soluții sau dorințe, create pentru a acoperi unele nevoi. Tutunul, de exemplu, poate fi utilizat în primă fază pentru a servi nevoii de socializare sau chiar de cunoaștere⁶. El este descoperit de individ ca folositor în acoperirea adevăratelor nevoi. Tutunul este găsit de utilizatorul său ca soluție și nu ca nevoie. Din această cauză vom considera în continuare nevoile ca fiind de ordin negativ, deoarece ele sunt lipsuri, iar dorințele prin îndeplinirea cărora se anticipează că pot fi acoperite nevoile pot fi considerate de sens pozitiv și le vom numi *nevoi conștientizate*, cu sensul de imagini implicite sau explicite ale nevoilor. *Nevoile conștientizate pot avea sau nu la bază nevoi reale*. Aceste conștientizări sunt cele care formează dorințele sau acele *expectative raționale* asupra unei viitoare stări de bine, presupus obținute în urma finalizării acțiunilor vizate. *Individul obișnuit nu are așteptări reale, directe, asupra rezultatului propriu-zis al acțiunii ci asupra stării de spirit viitoare, obținută prin atingerea unui anumit scop cu ajutorul unei anumite acțiuni*. Pentru o imagine mai clară asupra elementelor descrise, trebuie să ne îndreptăm în continuare atenția asupra acțiunilor și a determinanților ei.

3. Acțiunile

În construcția sistemului de decizie care determină acțiunea, pe baza ipotezei de raționalitate limitată, se pleacă de la capacitatea cognitivă a individului și de la percepția sa asupra normelor sociale. Pentru o mai bună înțelegere a modelului de acțiune la care se va face referire, apelăm la **Ludwig von Mises**, cel care în începutul tratatului său de teorie economică, definește cu eleganță faptul că „*Acțiunea este voință pusă în aplicație și transformată într-un factor activ, este urmărirea unor țeluri și scopuri, este răspunsul înzestrat cu semnificație al sinelui, dat condițiilor mediului său înconjurător, este ajustarea conștientă a unei persoane la configurația universului care îi determină viața.*” (Mises, 2002 p.12). Din această parafrază, cum o numește Mises, se pot deduce cel puțin trei caracteristici importante ale acțiunii:

- *Acțiunea reprezintă o activitate datorată unui impuls (voință);*

⁵ În sensul că nu pot fi create odată cu noile produse sau cu noua tehnologie. O nevoie există doar dacă trece proba timpului și poate fi instituționalizată. Datorită modului lent de formare a nevoilor, tindem să le numim limitate pe parcursul existenței unui individ.

⁶ Cu sensul de experimentare sau cunoaștere prin raționalizarea propriilor acțiuni.

- *Acțiunea se realizează deliberat și conștient;*
- *Acțiunile de interes pentru economie fac abstracție de acele reacții involuntare, acțiuni pe care individul nu le poate controla și de care nu poate fi direct răspunzător.*

Se deduce că nu doar faptele palpabile sunt considerate acțiuni. Acțiunile sunt rezultante ale unui cumul de informație transformată în cunoaștere, raționalizată în permanență și utilizată de individul emitent pentru a-și urmări interesele. Lansarea unor zvonuri, spre exemplu, poate constitui o acțiune în toată regula, dacă aceasta vizează un scop, un țel. Sunt numeroase cazurile în care cuvintele, cu sau fără fundamente reale, urmate sau nu de acțiunea anunțată explicit de individul care le utilizează, au provocat fluctuații majore ale piețelor de capital. Lansarea unei informații sau a unui zvon poate constitui astăzi o acțiune mai importantă pe bursă decât tranzacționarea în sine a hârtiilor de valoare. Influența cuvintelor în aceste situații nu este o constantă independentă, ci este în strânsă dependență de individul care le utilizează. Ceea ce face în mod practic o astfel de persoană și constituie subiect al lucrării de față, este legat de manipularea așteptărilor raționale ale celorlalți participanți de pe piață. Deși scopul vizat în asemenea situații nu este explicit, el are la bază rațiuni economice, care vizează obținerea unui profit și este considerat ca parte a „regulilor jocului”. Dacă această acțiune rațională este sau nu în concordanță cu etica, reprezintă un alt subiect de analiză, îndepărtat de scopul lucrării de față.

Omul dorește mereu să-și îmbunătățească sau să-și modifice existența și acționează în urma unei judecăți, a unei rațiuni, în direcțiile pe care le consideră necesare pentru a-și atinge scopul vizat. Mises susținea că, pentru a-l determina pe individ să acționeze, nu este suficient ca acesta să aibă o nevoie și o imagine asupra unei stări de mai bine, ci este obligatoriu ca omul să anticipeze faptul că un „comportament deliberat va avea puterea să îndepărteze, sau cel puțin să reducă disconfortul resimțit” (**Mises, 2002, p.20**). Se înțelege astfel că un om acționează numai în credința faptului că acțiunea exercitată îi poate da starea dorită. El nu cunoaște rezultatul acțiunii sale, însă este capabil să-l anticipeze. Mai exact, el acționează doar cu năzuința, explicită sau nu, că va reuși să-și rezolve problema sau să-și formeze corect dorința ce-i va acoperi *nevoia conștientizată*, prin intermediul rezultatului acțiunii.

Tendința spre o convergență între cunoaștere relativă, năzuință, acțiune și rezultat al acțiunii poate să ofere o imagine fidelă a ceea ce considerăm a fi individ cu raționalitate limitată. Dacă în acest sistem este introdusă și etica, iar convergența este deplină, se obține individul moral și perfect rațional din punct de vedere filosofic, apropiat foarte mult de ceea ce-și dorea Platon în Republica. Contopirea aceasta este imposibilă, atât din cauza imperfecțiunii umane, cât și din cauza imposibilității de a mărgini teritoriul eticii. În situația utopică a unei depline convergențe între cunoaștere deplină, năzuință, acțiune și rezultat al acțiunii, avem imaginea unui agent economic perfect rațional, supus calculelor maximizatoare.

Pentru a putea delimita în termeni cât mai obiectivi abordarea problemelor legate de acțiunile indivizilor, este necesar să încercăm să răspundem la cel puțin două întrebări considerate de noi elementare:

1. *Care este raportul între gradul de raționalitate al unui individ și gradul de raționalitate al acțiunilor aceluiasi individ?*
2. *În ce termeni percepe un individ costurile de oportunitate ale unei acțiuni?*

3.1. Raportarea raționalității individului la raționalitatea acțiunii

Raportarea individului la acțiunile sale poate părea la prima vedere o problemă destul de simplă, dacă se consideră că individul rațional este constant în procesul său de judecată, indiferent de acțiunea exercitată. Este însă cât se poate de vizibil faptul că acest mod de abordare este unul superficial. Individul alocă cantități diferite de energie pentru diferite acțiuni, fapt determinat atât de interesul reprezentat de acțiune cât și de starea de moment a individului. Acesta este motivul pentru care diferențiem raționalitatea individului de raționalitatea acțiunilor sale. Sintagma de “raționalitate a acțiunii” o utilizăm prin compromis, fără a avea credința că acțiunile au rațiune. Ea are rolul de a limita în timp consumul de energie alocat unei acțiuni prin intermediul rațiunii.

Există în istoria lumii, și chiar în cea economică, foarte multe cazuri de oameni care, deși nu pot fi acuzați de lipsa unei judecăți eficiente sau a unei rațiuni pătrunzătoare în domeniile în care au activat, au fost protagoniștii unor evenimente ilare. Cauza a fost dată de lipsa unei rațiuni echivalente propriei capacități ce ar fi trebuit atașată diverselor acțiuni conexe⁷. Derapajele în cauză pot fi explicate utilizând teoria celor două sisteme a lui Daniel Kahneman.

Dacă un individ cu un grad ridicat de raționalitate se dedică intensiv unui sector perceput ca fiind de interes, el va alocă acestuia, în majoritatea cazurilor, *sistemul reflectiv*. Într-o astfel de situație, sistemul automat va fi responsabil de majoritatea acțiunilor cotidiene, considerate de emitent ca fiind lipsite de importanță. O situație cât se poate de simplă, cu o explicație mai mult decât satisfăcătoare, care poate însă pune în încurcătură orice model de alegere rațională, care pleacă de la premisa că indivizii doresc să fie eficienți în alegere. Aceste derapaje ne evidențiază ceva în permanență valabil, și anume faptul că: *gradul de raționalitate al unei acțiuni individuale nu este direct proporțional cu gradul de raționalitate al emitentului, dacă individul nu consideră acțiunea prioritară*.

Pentru a se putea crea o relație de proporționalitate directă între gradul de raționalitate al individului și gradul de raționalitate al acțiunilor este necesar să ne imaginăm o sumă sau o medie a raționalității acțiunilor unui individ. Doar în acest sens se poate spune că un individ cu un înalt grad de raționalitate emite acțiuni puternic raționate.

⁷ A se vedea Robert L. Heilbroner cu lucrarea „Filozofii lucrurilor pământești- Viețile, epocile și doctrinele (ideile) marilor economiști”

Prin prisma argumentărilor anterioare, **considerăm validă ipoteza conform căreia rațiunea este limitată fizic de la individ la individ și poate fi alocată intern asemeni unei resurse, în funcție de prioritățile individuale.** În consecință, acest factor ne trimite spre cea de a doua întrebare lansată în cadrul acestui subcapitol.

3.2. Costurile de oportunitate ale unei acțiuni

Așa cum s-a subliniat anterior, rațiunea este o resursă care poate fi alocată. Prin acest fapt nu se are în vedere alocarea cu sensul de epuizare a resursei, ci cu sensul fizic de imposibilitate a unei duble existențe.

Spre exemplu, dacă încercăm să vizualizăm cu „ochii minții” spațiul cunoașterii individuale ca fiind o sferă, rațiunea poate fi considerată un punct care oscilează în permanență în spectrul cunoștințelor, extrăgând ceea ce ne interesează. **Gradul de raționalitate individual** este astfel dat de viteza și profunzimea cu care rațiunea are acces la cunoștințe, în timp ce gradul de raționalitate al unei acțiuni este dat de modul în care rațiunea utilizează cunoștințele și le raportează prin acțiune la mediul exterior.

Ipoteza conform căreia rațiunea este o resursă care poate fi alocată o considerăm validă, atât timp cât ne este cu neputință să judecăm concomitent două probleme necorelate. Într-o atare situație, pentru a acționa într-o anumită direcție, un individ este nevoit să aloce rațiunea în acel sens, dacă dorește să acționeze pe baza sistemului reflectiv. În caz contrar, el lasă acțiunea pe seama sistemului automat, acționând cu un grad ridicat de raționalitate doar dacă acțiunea respectivă este recurentă și poate obține rezultate asemănătoare cu cele din trecut, doar dacă factorii externi nu diferă substanțial.

Conform acestei judecăți, considerăm că **primul cost de oportunitate** al unei acțiuni este consumat anterior acțiunii și este generat de ceea ce se pierde din spectrul rațiunii, în momentul alocării ei către un anumit segment al cunoașterii. Din această cauză, deși este vorba de o nevoie fizică sau psihologică considerată la baza piramidei lui Maslow, un individ poate să nu o ierarhizeze corespunzător. Valoarea acestui cost de oportunitate, consumându-se intern, poate părea lipsită de interes pentru un cercetător în științele economice. Afirmatia este adevărată numai dacă cercetătorul se preocupă strict de ceea ce precede rezultatului acțiunilor. În situația în care există interes pentru acțiune, rațiune și lipsa acțiunii, acest cost de oportunitate este răspunzător direct atât de lipsa acțiunii, cât și de gradul de raționalitate al acțiunilor emise.

Cel de-al doilea cost de oportunitate este mult mai ușor perceptibil. El nu se referă la calculul maximizator perceput în valori monetare, ci la modul în care un individ alege să continue sau să întrerupă o acțiune, în detrimentul sau în favoarea alteia. Nici un individ nu va face acest calcul în valori nominale, însă va putea ierarhiza diferite tipuri de acțiuni, fără legătură între ele, astfel încât să poată percepe cel mai bun nivel de satisfacție atașat acțiunii. În acest sens, **Gary S. Becker** exprima costul de oportunitate al unei acțiuni non-monetare printr-un exemplu destul de plastic, citat de către **Herbert A. Simon** în articolul *Rationality as Process and as Product of*

Thought, în care susține că „un bărbat va citi noaptea stând în pat doar dacă valoarea lecturii depășește (pentru sine, ca percepție) valoarea somnului soției sale.”⁸ (Becker, *Irrational Behavior and Economic Theory*, February 1962, p.1078 apud A.Herbert, May 1978, p.2). Bineînțeles că într-o atare situație sunt luate în calcul doar percepțiile asupra valorii, percepții care provin din cadrul raționalizării cunoștințelor și sentimentelor. Exemplificarea anterioară, în cazul procesării cunoștințelor fără a lua în calcul impulsurile emoționale, este cât se poate de inutilă, deoarece valoarea pentru sine a unui eventual disconfort al unei alte persoane nu poate fi „calculată” sau mai bine spus evaluată decât prin existența unei empatii. Empatie care nu este altceva decât un impuls emoțional. Asemănător afirmației lui Becker pot fi explicate actele de caritate. Acestea nu există doar din dorința de mai bine a unui individ pentru altul, ci din credința celui care realizează actul de donație sau binefacere că, prin intermediul acțiunii, poate obține o stare de bine, un avantaj de imagine sau orice tip de rezultat care *pentru sine valorează mai mult* decât ceea ce a cedat.

Important este să se înțeleagă din contextul anterior faptul că omul nu oferă valori numerice acțiunilor caritabile, pentru ca mai apoi să ofere valori beneficiului obținut, pentru a putea calcula „rațional” în viziunea maximizatoare. El ia aceste decizii în baza experiențelor. Rezultatele acțiunilor trecute, fie ale sale, fie ale celor din jurul său, au fost preluate de individ ca informații și transformate în cunoștințe conform principiului paretian. Sedimentate în timp, aceste cunoștințe au fost modificate și reinterpretate în permanență, pentru ca atunci când se iau decizii ele să poată fi utilizate ca reper al formării așteptărilor raționale, cu ajutorul cărora să poată fi estimate viitoarele costuri de oportunitate.

4. Concluzii

Se poate înțelege din cele prezentate, că individul cu raționalitate limitată este singurul care poate să-și găsească reprezentarea în economia reală. *Individul cu raționalitate limitată* este dominat în proporții diferite atât de *cunoaștere*, cât și de *impulsuri emoționale* sau *sentimente*. El nu este o mașină rece de calcul a variabilelor, așa cum au tendința să-l descrie econometriștii. Creierul său nu realizează continu optimizări și nu face în permanență calcule legate de profit și pierdere. Individul este mai mult o ființă a așteptărilor, a iluziilor ce-i determină acțiunile economice și comportamentul în general. Legătura dintre acestea și omul rațional este una strânsă și de cele mai multe ori dominată de o relație de interdependență. Raportând gradul de raționalitate al unui individ, la modul cum acesta reușește să-și conștientizeze ordinal nevoile pentru a-și crea expectative raționale fezabile, am încercat să readucem pe un făgaș normal, mai apropiat de realitate, conceptul de individ rațional.

⁸ Traducerea ne aparține și a fost adaptată pentru o mai bună înțelegere în limba română

5. Bibliografie

1. A. Herbert, S. (May, 1978). Rationality as Process and as Product of Thought. *The American Economic Review*, Vol. 68, No.2 , 1-16.
2. A. Herbert, S. (June, 1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, Volume 49, Number 3 , 253-283.
3. Akerlof, G. A. (2009). *Cartea de povești a unui economist - Eseuri despre consecințele noilor ipoteze în teoria economică*. București: Publica.
4. Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2011). *Economia identității - Cum identitatea ne influențează munca, salariile și bunăstarea*. București: Publica.
5. Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2010). *Spirite Animale - Despre felul în care psihologia umană influențează economia și ce înseamnă asta pentru capitalismul global*. București: Publica.
6. Ariely, D. (2010). *Irațional în mod previzibil - forțele ascunse care ne influențează deciziile*. București: Publica.
7. Bachelard, G. (1986). *Dialectica spiritului științific modern Vol. 1 și Vol. 2*. București: Editura Științifică și Enciclopedică.
8. Becker, G. (February 1962). *Irrational Behavior and Economic Theory*. *The Journal of Political Economy*, Volume LXX, number 1 , 1-13.
9. Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (Martie, 2005). *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*. *Journal of Economic Literature* Vol. XLIII , 9-64.
10. Chiriac, C., Vodă, A.I., Constantinescu, R. (May, 2012). *The Limitations of Standard Economical Theory from the Perspective of Development, Sustainability and Rationality in Resource Allocation*. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*. Vol. XII, 442-447
11. Carsten Herrmann-Pillath (2009). *Elements of a Neo-Veblenian Theory of the Individual*, *Journal of Economic Issues*, Vol. XLIII, No. 1, 189-214.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1017785
12. Constantinescu, R. (2011). *Raționalitatea în economie: de la homo oeconomicus la homo irrationalis*
<http://mpa.ub.uni-muenchen.de/33379/>
13. Descartes, R., & Noica, C. (1992). *Două tratate filozofice - Viața și filozofia lui Rene Descartes*. București: Editura Humanitas.
14. Georgescu-Roegen, N. (2000). *Economie analitică*. București: Editura Expert.
15. Georgescu-Roegen, N. (1979). *Legea entropiei și procesul economic*. București: Editura Politică.
16. Graafland, J. J. (2007). *Economics, Ethics and Market*. London and New York: Routledge.
17. Greenspan, A. (2008). *Era turbulențelor - Aventuri într-o lume nouă*. București: Publica.
18. Heilbroner, R. L. (2005). *Filozofii lucrurilor pământești - Viețile epocile și doctrinele marilor economiști*. București: Humanitas.
19. Horgath, R. M., & Reader, M. W. (1986). *Rational Choice - The Contrast Between Economics and Psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
20. Jung, C. G. (2003). *Opere Complete 7 - Două scrieri despre psihologia analitică*. București: Editura Trei.
21. Kahneman, D. (2012). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar Straus and Giroux.
22. Kahneman, D., & Tversky, A. (March 1979). Prospect Theory: An Analysis on Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

23. Luțac, G. (2004/2005). Teorii ale dezvoltării prin acumulare de capital și industrializare. *Analele Științifice ale Universității "Alexandru Ioan Cuza" din Iași* , 38-45.
24. Manoilescu, M. (2010). *Etica Politică*. București: Spandugino Publishing House.
25. Mises, L. V. (2002). *Acțiunea Umană. Un tratat de teorie economică*. București: Institutul Ludwig von Mises.
26. Nozick, R. (1995). *The Nature of Rationality*. New Jersey: Princeton University Press.
27. Patapievici, H. R. (2004). *Discernământul modernizării - 7 conferințe despre situația de fapt*. București: Humanitas.
28. Pohoăț, I. (2011). *Epistemologie și metodologie în știința economică*. București: Editura Economică.
29. Pohoăț, I. (2009). *Repere în economia instituțională*. București: Editura Economică.
30. Popescu, G. (2009). *Evoluția gândirii economice - ediția a IV-a*. București: Editura C.H. Beck.
31. Popper, K. (1997). *Cunoașterea și problema raportului corp minte. O pledoarie pentru interacționism*. București: Editura Trei.
32. Rabin, M. (Martie, 1998). *Psychology and Economics. Journal of Economic Literature*, Vol 36, No.1 , 11-46.
33. Sen, A. (2004). *Rationality and Freedom*. Harvard: Harvard University Press
34. Taleb, N. N. (2004). *Fooled by Randomness: The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets*. New York: Random House.
35. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.
36. Veblen, T. (2009). *Teoria clasei de lux*. București: Editura Publica.
37. Zamfirescu, V. D. (2012). *Nevroză Balcanică*. București: Trei.