

Daniel Kahneman

Daniel Kahneman (5 martie 1934, Tel Aviv) este un psiholog de origine israelo-americană, cercetător, profesor universitar și câștigător al Premiului Nobel în economie. Împreună cu alții printre care și Amos Tversky, a stabilit o bază cognitivă a erorilor umane comune folosind euristica și prejudecata, dezvoltând o teorie a prospecțiunii. Cercetările sale au deschis drumul în domeniul psihologiei judecății și luării de decizii, al euristicii, comportamentului economic și psihologiei hedonistice. Kahneman a colaborat și cu economistul american Vernon L. Smith.

Kahneman și-a început cercetările odată cu sfârșitul anilor 1960. Pentru a crește înțelegerea modului în care oamenii iau decizii economice, el a apelat la psihologia cognitivă în relație cu procesele mentale utilizate în formarea judecăților și a alegerilor. Cercetările lui Kahneman cu Amos Tversky privind luarea deciziilor în condiții de incertitudine au dus la formularea unei noi ramuri a economiei, teoria prospectului, care a fost nucleul articolului lor fundamental „Teoria perspectivei: o analiză a deciziilor sub risc” (1979). Anterior, economiștii credeau că deciziile oamenilor sunt determinate de câștigurile așteptate din fiecare scenariu viitor posibil înmulțite cu probabilitatea de a se produce, dar dacă oamenii fac o judecată irațională acordând mai multă pondere unor scenarii decât altora, decizia lor va fi diferită de cea prezisă de teoria economică tradițională. Cercetările lui Kahneman (bazate pe sondaje și experimente) au arătat că indivizii care luau parte ca exemple erau incapabili să analizeze situații complexe de decizie atunci când consecințele viitoare erau incerte. În schimb, s-au bazat pe comenzi rapide euristice sau pe reguli generale și puțini oameni au evaluat probabilitatea de bază (1).

Prima teorie a lui Kahneman a fost Modelul Procesului Dual. Conform cercetărilor profesorului, mintea umană are două sisteme de operare distincte, pe care le numește Sistemul 1 și Sistemul 2. Sistemul 1 reprezintă alegeri rapide, intuitive și fără efort, în timp ce Sistemul 2 reprezintă alegeri deliberate, dificile.

Acesta menționează în cartea sa că: „Suntem predispuși să supraestimăm cât de mult înțelegem despre lume și să subestimăm rolul întâmplării în evenimente.” (2). Daniel Kahneman folosește aceste două sisteme pentru a explica câte dintre deciziile noastre sunt luate. El recunoaște că aceste sisteme se pot reflecta sau nu în psihologia noastră, dar ele sunt instrumente utile pentru a înțelege modul în care gândim, așa cum informează titlul cărții sale *Thinking, Fast and Slow*. Sistemul 1, cel rapid, este sistemul nostru automat: Sistemul nostru 1 funcționează atunci când citim neglijent indicatoare pe autostradă, mergem sau conducem un traseu pe care îl cunoaștem pe de rost sau avem o conversație ușoară cu cineva pe care îl cunoaștem bine. Când folosim sistemul nostru 2, exercităm energie mentală: facem diviziuni lungi, încercăm să urmăm noi direcții sau ne concentrăm intens pe o conversație cu mize mari. Când ne gândim la noi înșine, ne imaginăm Sistemul 2, deoarece aceasta este partea din noi înșine care ia decizii dificile, are convingeri și, în general, face munca grea. Cu toate acestea, trăim cea mai mare parte a vieții noastre în Sistemul 1, trecând prin mișcări automate fără să ne gândim la ele. A fi conștienți de acest „model de proces dublu” ne permite să realizăm că multe dintre deciziile pe care le luăm

sunt informate întâmplător și este posibil să nu ajungă niciodată la Sistemul nostru 2 pentru o contemplare profundă. Cercetătorul menționează în cartea sa: „Lumea are mult mai puțin sens decât crezi. Coerența vine în principal din modul în care funcționează mintea ta.” (3).

Kahneman a ajuns la această idee după ani de experimente de știință comportamentală pe care le-a întreprins cu Amos Tversky. Împreună, au realizat că atunci când exercităm energie mentală încercând să luăm o decizie (folosind Sistemul 2), suntem adesea suprasolicitați de Sistemul nostru 1 puternic, dar illogic, care este automat și conceput pentru a ne menține în viață. Un exemplu bun de ciocnire a Sistemului 1 cu Sistemul 2 este efectul Stroop. Numit după pionierul său, John Ridley Stroop, efectul Stroop apare atunci când subiecților li se cere să citească numele culorilor scrise în diferite culori. De exemplu, o serie de nume de culori vor clipi pe un ecran (albastru, portocaliu, galben), dar cuvintele vor fi scrise în alte culori decât cele pe care le descriu (adică cuvântul „albastru” poate fi scris în culoarea roșie, cuvântul „portocaliu” poate fi scris în culoarea galbenă, iar cuvântul „violet” poate fi scris în culoarea albastră). Subiecților li se cere să spună culoarea fontului, mai degrabă decât cuvântul scris pe ecran.

A doua teorie a profesorului a fost "Teoria perspectivei și aversiunea la pierdere": Ideea presupune că punctele noastre de referință ne influențează deciziile economice, iar pierderile sunt întotdeauna mai mari decât câștigurile. „Un mod sigur de a-i face pe oameni să creadă în minciuni este repetarea frecventă, deoarece familiaritatea nu se distinge ușor de adevăr. Instituțiile autoritare și agențiile de marketing au știut întotdeauna acest fapt.” (4). Teoriile economice de bază, cum ar fi teoria valorii așteptate, prezic acest lucru, deoarece probabilitatea unui individ de a câștiga și de a pierde este egală, iar ceea ce ar putea câștiga este mai mare decât ceea ce ar putea pierde. „Ideea că viitorul este imprezvizibil este subminată în fiecare zi de ușurința cu care este explicat trecutul.” (5).

Problema este că aceste teorii economice funcționează sub ideea falsă că oamenii sunt ființe raționale. Pentru a explica ideea din spatele teoriei, Kahneman și Tversky au propus "Teoria prospectului și extinderea acesteia, aversiunea la pierdere". Conform "Teoriei perspectivei și aversiunii la pierdere", pierderea provoacă un efect negativ mai mare decât obținerea aceluiași lucru având un efect pozitiv. Teoria prospectului afirmă, de asemenea, că punctul de referință de la care individul abordează o problemă influențează modul în care acesta va rezolva problema respectivă. Dacă individul are mai puțini bani în bancă, va fi mai puțin probabil ca acesta să accepte pariul decât cineva care are mai muți bani în cont. În timp ce acest lucru poate părea evident, este ceva neconsiderat în teoriile economice obișnuite. Negocierile au loc pentru că oamenii care renunță la ceva vor simți întotdeauna acea pierdere mai mult decât va simți cumpărătorul câștigul. Într-un studiu, participanții au abordat oamenii de pe stradă care cumpăraseră recent bilete de loterie. Le-au oferit acestor oameni șansa de a-și vinde biletele de la două până la opt ori mai mulți bani decât au plătit. Această vânzare le-ar fi permis cumpărătorilor să cumpere de două până la opt ori mai multe bilete decât au cumpărat deja, sporindu-le, șansele de a câștiga la loterie.

Lucrările academice timpurii ale lui Kahneman s-au concentrat pe percepția vizuală și atenție, în special pe interacțiunea dintre atenția mentală și efort. Apoi s-a mutat în domeniul de cercetare al judecării și al luării deciziilor, iar mai târziu a cercetat concepte precum fericirea și bunăstarea cotidiană. În cei mai activi ani ai săi, Kahneman a format un parteneriat profesional cu Amos

Tversky, un alt psiholog israelian care a murit în 1996 (6). Împreună, Kahneman și Tversky sunt cunoscuți mai ales pentru faimosul lor articol și cartea ulterioară, „Judecarea sub incertitudine: euristica și părtinire”, care descrie euristica de reprezentativitate și euristica de disponibilitate. Contribuțiile celor doi au oferit o bază pentru cercetarea modernă în știința comportamentală. În ciuda faptului că nu au urmat niciodată un singur curs de economie, aceste descoperiri i-au adus lui Kahneman, în 2002, Premiul Nobel pentru Economie (7).

În 2007, Kahneman a primit premiul Asociației Americane de Psihologie pentru contribuții remarcabile la psihologie. Șase ani mai târziu, președintele Barack Obama i-a acordat Medalia Prezidențială a Libertății (8). Daniel Kahneman este în prezent un savant senior și membru emerit al facultății la Universitatea Princeton, un bursier la Universitatea Ebraică și un om de știință senior la Gallup și membru al comitetului consultativ și de analiză american din Washington, DC (9).

Bibliografie:

1. <https://www.britannica.com/biography/Daniel-Kahneman>, accesat pe 09.01.2024, ora 17:04.
2. Kahneman Daniel, *Thinking Fast and Slow*, New York, Editura "Farrar, Straus and Giroux", 2011, ediția I, p. 17.
3. Ibidem, p. 60
4. Ibidem, p. 64
5. Ibidem, p. 212
6. https://www.newworldencyclopedia.org/entry/Amos_Tversky, accesat esat pe 10.01.2024, ora 06:42
7. <https://www.nobelprize.org/prizes/economicsciences/2002/kahneman/biographical/>, accesat pe 10.01.2024, ora 06:54
8. <https://www.apa.org/monitor/2013/10/kahneman>, accesat pe 10.01.2024, ora 06:55
9. <https://kahneman.scholar.princeton.edu>, accesat pe 12.01.2024, ora 19:00

Revision #9

Created 10 January 2024 12:29:20 by Christian Nasulea

Updated 16 January 2024 11:00:09 by Paul Valentin Ion