

TEORII ALE DECIZIEI

Perspective psiho-economice

**Volum coordonat de
CĂTĂLINA ROȘCA și ANDREI VLĂDUCU**

TEORII ALE DECIZIEI

Perspective psiho-economice



**EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2017**

Colecția PSIHLOGIE

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluța Vișan
Coperta: Monica Balaban

Editură recunoscută de Consiliul Național al Cercetării Științifice (C.N.C.S.) și inclusă de Consiliul Național de Atestare a Titlurilor, Diplomelor și Certificatelor Universitare (C.N.A.T.D.C.U.) în categoria editurilor de prestigiu recunoscut.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

Teorii ale deciziei : perspective psiho-economice / coord.: Cătălina Roșca, Andrei Vlăducu. - București : Editura Universitară, 2017

Conține bibliografie

ISBN 978-606-28-0593-7

I. Roșca, Cătălina (coord.)
II. Vlăducu, Andrei (coord.)

330

DOI: (Digital Object Identifier): 10.5682/9786062805937

© Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate, nicio parte din această lucrare nu poate fi copiată fără acordul Editurii Universitare

Copyright © 2017

Editura Universitară

Editor: Vasile Muscalu

B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, București

Tel.: 021 – 315.32.47 / 319.67.27

www.editurauniversitara.ro

e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

Distribuție: tel.: 021-315.32.47 / 319.67.27 / 0744 EDITOR / 07217 CARTE
comenzi@editurauniversitara.ro
O.P. 15, C.P. 35, București
www.editurauniversitara.ro

Cătălina ROȘCA (coordonatoare volum) este lector universitar, doctor în psihologie, la Școala Națională de Studii Politice și Administrative, București. Este titulara cursurilor de Psihologia Personalității, Psihologia sănătății, Psihologie organizațională, Managementul Resurselor Umane și Leadership și schimbare organizațională. Este autoarea volumului „Liderul transformațional-carismatic. Competențe emoționale și valori” (2015). În prezent, este preocupată de aprofundarea studiilor asupra leadershipului, inteligenței emoționale, psihologiei sănătății, terapiei cognitiv-comportamentale, mentoringului și coachingului. Deține o bogată experiență corporatistă și de aceea își orientează demersurile explicative spre activitatea practică specifică organizațiilor.

Contact: catalina.rosca@politice.ro

Andrei VLĂDUCU (coordonator volum) este doctor în științe politice și profesor asociat la Facultatea de Științe Politice (SNSPA) și Facultatea de Administrație și Afaceri (Universitatea București) unde predă cursuri de Economie Experimentală și Experimente în Științele Politice. În prezent acesta este cercetător al Institutului de Cercetare al Universității București (ICUB). Domeniile acestuia de interes sunt economia comportamentală, teoriile deciziei umane dar și antropologia politică.

Contact: andrei.vladucu@icub.unibuc.ro

Elena DRUICĂ este profesor de Statistică pentru Afaceri și Econometrie Aplicată la Universitatea din București. Este matematician prin formația de bază și deține un doctorat în Teoria probabilităților din anul 2003, în cadrul Academiei Române. În anul 2006 a absolvit cea de-a doua școală doctorală, de această dată în Economie, în cadrul

Academiei de Studii Economice din București. Elena Druică este interesată de modelarea pe bază de agenți și folosește Net Logo pentru simularea diferitelor fenomene economice și sociale și, de asemenea, este utilizator R. Este fondatorul programului de master de Economie Comportamentală, în cadrul Facultății de Administrație și Afaceri din cadrul Universității din București.

Rodica IANOLE-CĂLIN este conferențiar universitar la Facultatea de Administrație și Afaceri din Universitatea din București. Deține titlul de doctor în economie din anul 2014, cu teza „Economia comportamentală – analize conceptuale și aplicații experimentale”, iar în perioada 2014-2015 a beneficiat de o bursă de cercetare post-doctorală în cadrul Institutului de Economie Națională al Academiei Române. Activitatea didactică se reflectă în predarea disciplinelor de Microeconomie, Economie Comportamentală și Teoria Jocurilor. În prezent, ocupă poziția de editor-șef al International Journal of Applied Behavioral Economics, apărut sub egida IGI Global, SUA.

Loredana IVAN predă la SNSPA, Facultatea de Comunicare și Relații Publice disciplinele: Comunicare interpersonală și Comunicare nonverbală, la nivel universitar și Metode de cercetare în comunicare, la nivelul programelor de masterat. A colaborat la elaborarea cursului de Psihologie Socială și Comunicare Nonverbală cu prof. univ. Septimiu Chelcea, mai întâi la Facultatea de Sociologie, Universitatea din București și apoi la SNSPA. Face parte din rețeaua internațională de cercetători ACT - Ageing Communication Technologies. Din 2014 este reprezentant al României la EU- European Cooperation in Science and Technology, COST ACTION IS1402 Ageism -

a multi-national, interdisciplinary perspective. Loredana Ivan a fost bursier Marie Curie (2003-2004) la Universitatea Groningen, Interuniversity Center for Methodology (ICS), iar între 2011-2013 a beneficiat de o bursă de cercetare postdoctorală, la Universitatea din București. A fost visiting researcher la Universitatea Humboldt din Berlin, Institutul de Psihologie (octombrie 2012-martie 2013). Loredana Ivan este autoarea lucrării *Cele mai importante 20 de secunde* (2009) și coordonator a două volume în domeniul comunicării nonverbale: *Comunicare nonverbală și construcții sociale* (2011), împreună cu Alina Duduciuc și *Competență emoțională și evaluare interpersonală* (2014), împreună cu Mădălina Iorga și Dan Stănescu. Este co-autor al manualului de psihologie socială: *Psihologia socială. Studiul interacțiunilor umane* (2013) și a colaborat la elaborarea manualului *Psihosociologie: teorie, cercetări și aplicații* (publicat în 3 ediții la Polirom).

Mihaela Corina ȚUȚU este lector universitar doctor, Facultatea de Psihologie și Științele Educației, Departamentul de Psihologie și Științele Educației, Universitatea „Spiru Haret”. Este doctor în psihologie (Universitatea din București). Predă cursuri de *Fundamentele psihologiei*, *Psihologia personalității*, *Psihologie organizațională și managerială*, *Psihologia religiei*, *Personalitatea în câmpul infracțional*. Domenii principale de interes: leadership și climat organizațional, expertiză psihologică judiciară, psihologia religiei.

Sergiu BURLACU este doctorand în Economia Dezvoltării la Universitatea din Trento și Universitatea din Florența. A absolvit un program de master în economie la Central European University (CEU) in Budapesta iar teza

lui de dizertație analizează impactul investițiilor părinților în copii, în primii ani de viață, asupra dezvoltării lor emoționale și cognitive pe termen lung. Domeniile de interes în cercetare sunt Economia Dezvoltării, Economia Comportamentală și Evaluarea Impactului Proiectelor, lucrând ca asistent în cercetare pentru Banca Mondială în cadrul unui studiu experimental implementat în Slovacia. De asemenea, a lucrat ca tutore în Economie în programul Roma Graduate Preparation Program la CEU și a făcut un stagiul de voluntariat pe proiecte de dezvoltare în India.

Claudia HRABAC lucrează în domeniul consultanței de afaceri, utilizând atât înțelegerea asupra comportamentului uman provenită din formarea sa ca psiholog, cât și cunoștințele statistice acumulate pe parcursul anilor, pentru a pune într-o nouă perspectivă și a găsi o soluție pentru problemele care pot apărea în cadrul afacerilor din toate domeniile. A absolvit programul de licență al Universității București în anul 2015, primind diploma de licențiat în psihologie. În același an s-a înscris la cursurile Masteratului de Economie Comportamentală ale Facultății de Administrare și Afaceri din cadrul Universității București, completând în acest mod cunoștințele din domeniul psihologiei dobândite pe perioada licenței, cu informații noi din domeniul economiei. Urmează, de asemenea, și Masteratul de Neurobiologie al Facultății de Biologie al aceleiași universități, având un interes ridicat în legătură cu potențialul pe care biologia îl are pentru a explica anumite aspecte – mai puțin accesibile pentru științele sociale - ale comportamentului uman.

Lucian ALEXA este absolvent al Facultății de Economie a Academiei de Studii Economice din București, în prezent

fiind doctorand în cadrul aceleiași instituții și cadru didactic asociat al Departamentului de Economie și Politici Economice. De asemenea, Lucian își desfășoară activitatea și în cadrul Consiliului Concurenței din România unde activează în zona de cercetare. Demersurile sale de cercetare au o abordare multidisciplinară, îmbinând domeniile sale de interes, care cuprind microeconomia aplicată, economia industrială, politica de concurență și economia comportamentală.

David DIACONU este masterand (anul II) în teorie și analiză politică în cadrul Facultății de Științe Politice (SNSPA) și membru al Centrului de Studii Comportamentale. Interesele lui de cercetare includ economia comportamentală, abordările neuroeconomice ale comportamentului, neoinstituționalismul și sociologia rurală. A fost membru în mai multe echipe de cercetare în proiecte cu finanțare națională sau internațională.

Cuprins

Prefață.....	13
Capitolul 1. Raționalitate și Decizie Rațională în Psihologia Socială: Rolul Euristicilor (Loredana Ivan)	18
Capitolul 2. Modalități Decizionale în Organizații – O Perspectivă Psihologică (Mihaela Corina Țuțu).....	52
Capitolul 3. Decizia în Comportamentele Sanogene (Cătălina Roșca)	89
Capitolul 4. Introducere în Paradigma Psihologiei Cognitive (Claudia Hrabac)	127
Capitolul 5. Luarea Deciziilor în Perimetrul Conceptual al Teoriei Prospectării (Rodica Ianole, Elena Druică).....	171
Capitolul 6. Microeconomie și Comportament (Lucian Alexa, Sergiu Burlacu)	208
Capitolul 7. Neuroeconomia (David Diaconu).....	243

Prefață

Scopul acestui volum este acela de a le oferi cititorilor o introducere cuprinzătoare în diferitele abordări teoretice care au drept scop analizarea comportamentului uman. În literatura de specialitate, teoriile deciziei reprezintă un set de abordări care pe de o parte descriu comportamentul uman, iar pe de altă parte realizează predicții referitoare la modul în care indivizii sau grupurile se vor comporta în anumite situații ale căror coordonate sunt fixe. Teorii ale Deciziei. Perspective psiho-economice reprezintă o etichetă generală care se referă la o paletă largă de teorii care provin din economie, psihologie și din punctele de intersecție ale acestora. După cum afirmă Herbert Simon și Daniel Kahneman (laureați ai premiului Nobel în 1978, respectiv 2002), metodologia propusă de teoriile deciziei umane a fost aplicată în domenii precum economia, politicile publice sau mediul de afaceri, așteptându-se ca pe viitor aceasta să se dovedească din ce în ce mai folositoare arhitecților deciziei. În peisajul românesc acest domeniu reprezintă o noutate (chiar dacă în spațiul academic internațional are o istorie de peste 40 de ani) având în vedere numărul redus de programe academice care utilizează astfel de teorii pentru a oferi explicații și răspunsuri microcomportamentelor umane.

Cu toate acestea, în ultimul timp numărul lor a început să crească odată cu nevoia cititorilor de a se familiariza cu o astfel de literatură și autorii ei fundamentali. Acest lucru se datorează eșecului modelelor

teoretice clasice de a oferi explicații pentru anumite fenomene (vezi criza economică); dezvoltării tehnologiei care ne permite să realizăm noi tipuri de cercetări; apariției unor noi întrebări de cercetare dar și nevoii de a construi politici cât mai apropiate de capacitățile și caracteristicile indivizilor. Din acest punct de vedere volumul se dovedește primul din România care abordează noile teorii ale deciziei umane trecând prin cele care privesc comportamentul uman dintr-o perspectivă preponderent economică (capitolul 1. Microeconomie și Comportament); preponderent psihologică (capitolul 3. Introducere în Paradigma Psihologiei Cognitive; capitolul 6. Decizia în comportamentele Sanogene; capitolul 7. Modalități Decizionale în Organizații. O Perspectivă Psihologică) dar și din perspectiva celor care se află la intersecția dintre cele două discipline (capitolul 3. Luarea Deciziilor în Perimetrul Conceptual al Teoriei Prospectării; capitolul 4. Neuroeconomia; capitolul 5. Raționalitate și Decizie Rațională în Psihologia Socială). Această gamă de teorii presupune o mixtură de abordări care vin din psihologie și economie combinând metode de cercetare cantitative, calitative dar și formalizarea matematică. Cu siguranță, teoriile deciziei pot fi considerate drept abordări interdisciplinare care stau la intersecția dintre mai multe paradigme ce pot intra în dialog prin intermediul acestui cadru de analiză.

Volumul este redactat într-o manieră accesibilă, având o structură de tip manual (eng: *handbook*), oferind o introducere extensivă în teoriile deciziei din perspectivă psihologică și economică. Acesta poate fi consultat atât de publicul academic cât și de cel non-academic având în vedere stilul în care este scris și numeroasele exemple pe care le oferă. De asemenea, volumul poate fi folosit ca suport de curs pentru studenții înscriși la specializări

precum psihologie, economie, administrație și afaceri sau politici publice, cât și ca bază teoretică de plecare pentru înțelegerea domeniilor de către publicul larg. Parcurgerea acestei cărți nu presupune cunoștințe avansate dincolo de anumite noțiuni elementare de psihologie și economie. În plus, fiecare dintre cele șapte capitole conține o bibliografie orientativă care poate fi accesată și consultată în momentul în care cititorul este interesat de anumite teme particulare sau de aprofundarea unora dintre subiecte. Din punct de vedere al organizării, volumul acoperă diferite teme care au în vedere studierea deciziei pe continuumul psihologie-economie.

Capitolul 1 *Raționalitate și Decizie Rațională în Psihologia Socială. Rolul Euristicilor* (autor Loredana Ivan) cuprinde o abordare foarte interesantă a aproximărilor judecăților în situația unei incertitudini. În acest caz, putem utiliza euristicile care reprezintă modalități facile de diagnosticare a unei situații, chiar dacă aprecierea este suboptimală. Importanța deosebită al acestui domeniu a fost recunoscută prin acordarea unui Premiu Nobel (2002) lui Amos Tversky și Daniel Kahneman. Analiza unui set consistent de exemple facilitează înțelegerea teoriei, oferind o serie de modalități practice de anticipare.

Capitolul 2 *Modalități Decizionale în Organizații. O perspectivă Psihologică* (autor Mihaela Corina Țuțu). Pornind de la caracteristicile deciziei în mediul organizațional, autoarea analizează pe larg tipuri de decizii – decizii de grup, etape ale procesului decizional, specificitățile deciziei în funcție de tipurile psihologice ale lui Carl Gustav Jung etc. Descrierea patterurilor decizionale este foarte importantă atât la nivelul grupului decizional, cât și la cel individual, permițând optimizarea acestora și sporind calitatea deciziei.

Capitolul 3 *Decizia în Comportamentele Sanogele* (autor Cătălina Roșca). Promovarea și menținerea stării de sănătate reprezintă atât la nivel individual, cât și la nivelul societății, unul dintre cele mai importante deziderate. Există o serie de politici publice care se referă la prevenția diferitelor afecțiuni. Autoarea articolului se referă la deciziile individuale, din perspectiva psihologiei sănătății, pe baza analizei unor modele sanogene acreditate științific, menite să prevină îmbolnăvirile. Desigur, menținerea sănătății în funcție de circumstanțe este un proces mult mai complex, el presupunând schimbări atitudinale, reconfigurarea propriilor valori, renunțarea la obiceiuri nocive, trecerea de la declarativ la asumarea faptică.

Capitolul 4 *Introducere în Paradigma Psihologiei Cognitive* (autor Claudia Hrabac) discută despre fundamentele psihologiei cognitive. În acest sens, autoarea ne prezintă câteva dintre cele mai importante teme asociate cu acest domeniu: percepția, atenția, memoria, cunoașterea și limbajul. Rolul acestui capitol este acela de a înțelege care au fost elementele pe care economia le-a preluat din psihologie, pe baza acestora fundamentându-se noi domenii precum economia comportamentală și neuroeconomia.

Capitolul 5 *Luarea Deciziilor în Perimetrul Conceptual al Teoriilor Prospectării* (autori Elena Druică și Rodica Ianole-Călin) are rolul de a familiariza cititorii cu modalitatea prin care două dintre cele mai vehiculate biasuri cognitive (aversiunea față de pierdere și raportarea la un punct de referință) alături de două alte biasuri mai puțin cunoscute (senzitivitatea descrescătoare la pierderi și câștiguri) precum și ponderarea neliniară a probabilităților, pun bazele unei întregi schimbări de paradigmă privind modul de raportare și operaționalizare a proceselor decizionale.

Capitolul 6 *Microeconomie și comportament* (autori Lucian Alexa și Sergiu Burlacu) discută despre diferite teorii ale deciziilor umane din perspectiva economiei neoclasice. Autorii prezintă asumptiile care stau în spatele ideii de alegere rațională realizând o introducere extensivă în elemente care țin de teoria consumatorului și a jocurilor.

Capitolul 7 *Neuroeconomia* (autor David Diaconu) urmărește explicarea procesului cognitiv prin care sunt luate decizii. De-a lungul capitolului autorul ne prezintă care sunt principalele asumptii biologice care stau la baza domeniului precum și metodologia folosită de cercetătorii din neuroștiințe și implicațiile pe care rezultatele produse în urma cercetărilor le-a avut asupra celorlalte discipline.

Cu siguranță cititorul va descoperi răspunsuri la unele întrebări care îl frământă în legătură cu tematica abordată, dar și idei care pot fi aprofundate în cercetări ulterioare.

Capitolul 1

Raționalitate și Decizie Rațională în Psihologia Socială: Rolul Euristicilor (Loredana Ivan)

1. Introducere

Procesul deciziei raționale este studiat de mai multe discipline, începând cu matematică, teoria jocurilor, economie, finanțe, medicină, științe militare, sociologie, cibernetică și terminând cu științele cognitive și psihologie socială. Aceste domenii cumulează o istorie de peste 300 de ani de preocupări privind factorii care influențează procesul deciziei raționale, structura procesului decizional în sine și consecințele deciziei raționale în sferile vieții economice, sociale etc. Ca urmare, modelele teoretice care explică decizia rațională sunt eclecticice, multidisciplinare, înglobând un set de concepte cheie din domeniile menționate și cu arie largă de aplicabilitate, sunt modele cu nivel de generalitate ridicat (Oliveira, 2007). În particular, modelele alegerii raționale au constituit fundamentul dezvoltării științelor cognitive și științelor sociale de „graniță”, cum este spre exemplu psihologia socială (vezi Chelcea, 2002). În mod mai general, putem afirma că modelele deciziei raționale au influențat decisiv dezvoltarea teoretic-paradigmatică din științele sociale și înțelegerea naturii umane (Valencia și Elejabarrieta, 1994).

2. Caracteristicile Deciziei Raționale

Procesul alegerii raționale include practic două componente: (1) cel legat de decizie – folosirea gândirii raționale a individului pentru a reacționa la stimulii din mediul înconjurător, inclusiv evenimentele trecute (experiența anterioară a individului cu asemenea informații) și estimări asupra evoluției evenimentelor în viitor; (2) comportamentul care urmează procesului de gândire rațională – în forma alegerii dintre variante posibile (Oliveira, 2007). Cel puțin în prima componentă, cea a interpretării informațiilor din mediul înconjurător, relativ la evenimentele trecute și estimarea evoluției viitoare, sunt incluse elemente legate de credințe, percepții sociale, atitudini – concepte cheie ale domeniului psihologiei sociale.

Totuși, ce particularizează procesul deciziei raționale de alte forme de procesare a informațiilor? Dincolo de faptul că decizia rațională include, așa cum am menționat anterior, nu doar procesarea rațională a informației, dar și alegerea (comportamentul) ca o consecință directă a acesteia, putem vorbi despre decizie rațională, ca un proces care apare atunci când sunt îndeplinite următoarele condiții (vezi și Oliveira, 2007, 12):

1. Individul evaluează situația și există cel puțin două modalități de acțiune, date fiind informațiile prezente în situație. În acest caz, identificarea posibilelor variante de acțiune se bazează nu doar pe informații care apar direct din situație, ci și pe ce știe individul din situații similare anterioare, din experiența cu evenimente trecute. Spre exemplu, în cazul unei persoane căreia i se propune posibilitatea de a prelungi prezentul abonament la compania

de telefonie mobilă cu care are un contract în schimbul achiziționării unui nou telefon mobil gratuit, are de ales între a da curs acestei solicitări și câteva alternative posibile: aceea de a rezilia contractul cu compania solicitantă, de a ignora cererea și de a lăsa deschisă posibilitatea prelungirii contractului pe o perioadă de timp care rămâne la latitudinea sa în calitate de client, de a amâna răspunsul până la consultarea ofertelor concurente etc. În cele mai multe cazuri, mai ales în situația în care individul este posesorul unui abonament de telefonie mobilă de mult timp, a mai fost confruntat cu astfel de oferte și știe cum anume a decis în situații anterioare. Procesul influenței sociale, central în psihologia socială, intervine aici, căci în identificarea variantelor de acțiune apar factori de influență socială care țin de relațiile cu ceilalți (care au și ei percepții despre asemenea oferte) și factori de context (spre exemplu faptul că tocmai a primit un telefon nou de la serviciu).

2. Alegerea dintre variantele de acțiune posibile se face pe baza formulării unor așteptări privind evoluția viitoare a evenimentelor. Particularitățile alegerii raționale, relativ la procesarea automată informațiilor, sunt legate de estimarea cu privire la evoluția viitoare a cursului acțiunii în termeni de probabilitate și nivel de încredere. Dacă reluăm exemplul cu oferta inițiată de o companie de telefonie mobilă pentru clienții săi, fiecare dintre variantele de acțiune pe care individul le identifică, analizate mai sus, sunt investite cu un grad de probabilitate și cu un nivel de încredere de către posesorul abonamentului. Spre exemplu, individul poate considera că este improbabil ca situația lui financiară să se schimbe radical în următorii doi ani, cu un nivel de încredere ridicat al acestei predicții, situație în care prelungirea abonamentului, pentru o perioadă de doi ani,