

PROBLEMA NATURII UMANE ÎN ANTROPOLOGIA ECONOMICĂ. AGENTUL RAȚIONAL ȘI MECANISMELE EMOȚIONALE ALE DECIZIEI

SERGIU BĂLAN

Human Nature in Economic Anthropology. The Rational Agent and Emotional Mechanisms of Decision. According to the neo-classical model from economic science and economic anthropology, man is a perfectly rational agent that makes decisions according to fixed and given preferences, in order to always maximize utility. But according to behavioral economists, this model is based on some unrealistic assumptions concerning the rational character of decisions. Moreover, neuroscience has recently proved that human's decisions are not based on reason but, according to Antonio Damasio's somatic markers hypothesis, on emotional mechanisms, therefore economic actors are emotional, rather than rational agents.

Key words: rational agent, utility, rationality, emotions, somatic markers.

Doi dintre cei mai importanți cercetători contemporani din domeniul antropologiei economice, Richard Wilk și Lisa Cliggett, consideră că în contextul actual al acestei discipline pot fi identificate trei orientări principale care îmbrățișează trei concepții diferite asupra naturii umane, așa cum se manifestă aceasta în contextul vieții economice:

„Credem că este posibil să ordonăm taberele teoretice din domeniul antropologiei economice în trei grupuri diferite, fiecare dintre acestea reprezentând o idee specifică despre natura umană fundamentală. Vom numi acestea idei *presupoziții* (*assumptions*), deoarece ele constituie punctul de la care cercetătorii își încep analiza, astfel că sunt precum axiomele geometriei, care sunt în sine nedemonstrabile. De îndată ce un antropolog acceptă un set de presupoziții, el poate să deducă din ele pe calea raționamentului soluții pentru o diversitate de probleme fără a încerca vreodată să dovedească ori să pună în discuție presupozițiile însele. Adevăratele controverse și dezbaterile înfocate din antropologia economică au drept origine dezacordurile subiacente cu privire la aceste presupoziții inițiale.”¹

Cele trei maniere diferite de a înțelege natura umană, despre care Wilk și Cliggett afirmă că pot fi identificate în antropologia economică sunt de fapt trei modele explicative ale comportamentului economic uman și ale fenomenelor legate de

¹ R.R. Wilk, L.C. Cliggett, *Economies and Cultures. Foundations of Economic Anthropology*, Boulder, Westview Press, 2007, p. 40.

alegerile și deciziile economice, construit fiecare pe baza unei idei specifice despre om: (1) ideea individului motivat de interesul propriu egoist, (2) ideea individului ca ființă socială și (3) ideea individului ca ființă morală, culturală. În cele ce urmează, ne vom ocupa de prima dintre aceste perspective teoretice, conform căreia omul este un agent eminentamente rațional, încercând să arătăm cum, în lumina descoperirilor recente din neurologie și științele cogniției, această ipoteză trebuie respinsă.

Mare parte dintre cercetătorii din domeniul antropologiei economice au aderat la punctul de vedere al economiei neo-clasice, în sensul în care apare acesta în definiția științei economice propusă de către economistul Lionel Robbins, care afirmă că „economia este știința care studiază comportamentul uman ca relație între scopuri și mijloace insuficiente (*scarce*) care pot avea utilizări alternative”.² Ea reprezintă o primă expresie a ceea ce va deveni apoi punctul de vedere al economiei neo-clasice, care s-a impus tot mai mult în a doua jumătate a secolului al XX-lea, fiind reformulat de către Robert Shenk astfel: „economia este știința socială care studiază modul în care oamenii decid să utilizeze resurse limitate sau insuficiente în încercarea de a-și satisface necesitățile, care sunt nelimitate”³.

În cartea sa din 1952, Melville Herskovits afirmă încă de la început că două elemente fundamentale, și anume insuficiența resurselor și fenomenul alegerii reprezintă „factorii speciali ai experienței umane care conferă științei economice rațiunea ei de a fi.”⁴ La rândul său, Harold K. Schneider consideră că problema fundamentală a antropologului care studiază omul din punct de vedere economic este aceea a modului „în care oamenii pun în relație resursele pe care le au la dispoziție cu scopurile pe care doresc să le atingă”. Mai recent, Stuart Plattner arată la rândul său că paradigma neo-clasică, în sensul teoretizat de Robbins ori de Samuelson și Nordhaus reprezintă fundamentul metodologic utilizat de către mulți antropologi în cercetările lor privitoare la instituțiile și comportamentele economice⁵.

În acest sens, o acțiune umană are caracter economic dacă presupune decizii privind alocarea de resurse insuficiente, care pot avea utilizări alternative, pentru atingerea unor scopuri al căror număr este virtual nelimitat. În cazul în care pentru atingerea unui scop, mijloacele nu sunt limitate, ori dacă anumite resurse nu pot fi utilizate decât pentru atingerea unui singur scop, ori dacă nu există scopuri alternative care să poată fi ierarhizate, atunci nu avem de-a face cu un fenomen de natură economică. Conform lui Lionel Robbins, în esența sa, comportamentul economic înseamnă alegere, decizie: „Atunci când timpul și mijloacele destinate atingerii unui scop sunt limitate și susceptibile de utilizări alternative și scopurile pot fi deosebite în

² L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2nd Edition, Revised and Extended, New York, Macmillan and Co. Ltd., 1945, p. 16.

³ R. Shenk, *Definitions of Economics*, disponibil on-line la <http://ingrimayne.com/econ/Introduction/Defintns.html>

⁴ M. Herskovits, *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics*, New York, Alfred A. Knopf, 1952, p. 3.

⁵ S. Plattner, *Introduction*, în S. Plattner (ed.), *Economic Anthropology*, Stanford, Stanford University Press, 1989, pp. 6 sq.

ordinea importanței, atunci comportamentul capătă în mod necesar forma alegerii”⁶. Ceea ce contează aici este conjuncția tuturor acestor elemente: nici resursele, nici scopurile nu au caracter economic în ele însele, ci doar *relația* dintre ele, atunci când are loc în termenii descriși mai sus, în contextul acțiunii decizionale a omului, care e îndreptată către atingerea unor scopuri, este aceea care le conferă acest statut.

De îndată ce, în tot ceea ce întreprind, oamenii au la dispoziție mijloace limitate, urmează că toate acțiunile lor care presupun alegeri sunt, în acest sens, economice. Aceasta este ideea pe care Robbins vrea să o exprime atunci când își consideră propria concepție despre economie ca fiind „analitică”, în sensul că ea nu delimitează sfera economicului alegând anumite acțiuni umane pe care le consideră ca elemente ale comportamentului economic, distinct de alte tipuri de comportament, cum ar fi cel religios ori cel artistic, ci consideră comportamentul uman ca pe un tot unitar, și se concentrează asupra unui *aspect* al său, cel economic. Consecința imediată este faptul că „în măsura în care prezintă această trăsătură [existența faptului alegerii, n.n.], orice comportament uman cade în sfera generalizărilor economice. Noi nu spunem că producerea cartofilor este o activitate economică, iar producerea filosofiei nu este. Mai degrabă spunem că, în măsura în care orice fel de activitate implică renunțarea la alte alternative dezirabile, ea are un aspect economic”⁷.

Resursele materiale de care oamenii dispun sunt limitate în mod fundamental de caracterul finit al lumii naturale, fizice în care trăim: rezervele de energie sunt finite, depozitele de minereuri sunt limitate, suprafața terenurilor cultivabile nu poate fi mărită la nesfârșit, durata vieții indivizilor nu poate fi extinsă nedefinit, capacitățile noastre fizice și intelectuale au limitele lor. Pe de altă parte, nu trăim doar într-o lume naturală, ci și într-una socială, care impune la rândul său o serie de limitări: există reguli privitoare la mijloacele ce pot fi întrebuințate pentru atingerea unor scopuri (așa încât nu totul este permis), la alocarea timpului, la accesul la anumite cunoștințe teoretice ori tehnologice etc.

La rândul lor, scopurile sunt virtualmente infinite, ceea ce nu înseamnă că anumite necesități ale unei persoane, cum ar fi cele care au ca obiect bunuri materiale, sunt nelimitate, ci mai degrabă că numărul și varietatea acestor necesități sporesc mereu, mai ales în contextul societății de consum, a cărei esență însăși constă în identificarea și mai ales în inventarea unor necesități noi, a căror satisfacere să intensifice consumul. Robbins Burling este de părere că există un sens în care se poate spune și despre majoritatea scopurilor că sunt afectate principial de o limitare: anumite lucruri dezirabile, cum ar fi prestigiul ori puterea politică nu pot fi dobândite decât în dauna celorlalți: a acorda putere politică sau prestigiu unei persoane, înseamnă a le refuza altora⁸. Același lucru se întâmplă însă și cu banii, ca și cu majoritatea bunurilor materiale, care nu sunt disponibile în cantități nelimitate, astfel că atingerea de către o

⁶ L. Robbins, *op. cit.*, p. 14.

⁷ *Ibidem*, p. 17.

⁸ R. Burling, *Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology*, în „American Anthropologist”, New Series, Vol. 64, No. 4 (Aug., 1962), pp. 802–821.

persoană a scopului de a le deține se face în dauna altora care și le doresc în aceeași măsură. Aici însă nu e vorba de o limitare a nevoilor, a scopurilor, ci pur și simplu tot de insuficiența resurselor: cu toții putem să ne dorim putere, ori prestigiu, ori bani, ori case de vacanță la munte, dar pur și simplu nu există suficiente resurse pentru satisfacerea nevoilor tuturor. Diferența este însă aceea că nu mai e vorba de resursele de care dispune un individ și de deciziile sale personale privitoare la alocarea lor, ci despre cele de care dispune societatea în ansamblu, și de modul în care ele sunt alocate prin decizia colectivă complexă ce rezultă din interacțiunea membrilor ei.

Singurele care nu se supun acestei limitări sunt scopurile de natură spirituală, unde avem de-a face cu dorința de a ne bucura de valori non-materiale, de lucruri care, după expresia lui Constantin Noica, „se distribuie fără să se împartă”: cu toții ne putem bucura în egală măsură de piesele lui Shakespeare, ori de simfoniile lui Beethoven, ori de ideile lui von Mises, fără a diminua din bucuria celorlalți. E adevărat că biletele la teatru, ori înregistrările pe disc, ori cărțile există în cantități limitate, dar aceasta înseamnă că insuficiența este a suporturilor materiale ale acestor valori, nu a valorilor însele, mai ales că o serie întreagă de elemente ale culturii nici nu au un suport material.

În mod obișnuit, știința economică tratează problema alocării resurselor limitate în societatea occidentală făcând referire la acele resurse și acele scopuri pentru care mecanismul pieței libere a stabilit prețuri ce pot fi exprimate în bani. Nu este însă obligatoriu ca mijloacele ori scopurile să fie obiecte materiale ori să fie măsurate în termeni monetari: „O femeie care își organizează activitățile gospodărești, un bărbat care își împarte timpul între cel petrecut cu familia și cel petrecut la club, copilul care alege între a juca baseball și a înălța un zmeu, un lider politic ce își distribuie favorurile și un om care oferă un festin prin care «risipește» alimente cu scopul de a dobândi prestigiu, cu toții iau decizii «economice», indiferent de faptul dacă banii sunt implicați în alegerile lor ori dacă au de-a face cu obiecte materiale sau nu”⁹. În consecință, din acest punct de vedere, aproape orice comportament uman presupune alegerea, alocarea de resurse limitate, fie că e vorba de bani, timp, energie, cunoștințe teoretice și abilități practice, pentru atingerea unor scopuri, indiferent dacă aceste scopuri rezidă în valori materiale, bani, prestigiu, confort, timp liber, sex ori satisfacții spirituale, și prin aceasta are un caracter economic, astfel că este posibil să privim orice societate ca pe un grup de indivizi angajați în procese de decizie economică.

În conformitate cu acest mod de a înțelege comportamentul uman, motivul pentru care indivizii sunt confrunțați continuu cu problema deciziei este faptul că ei doresc în mod natural să atingă un nivel cât mai mare de eficiență. Alegerile și deciziile privitoare la alocarea resurselor urmăresc obținerea unei cât mai mari satisfacții din utilizarea mijloacelor pe care le au la dispoziție. Aceasta este așa-numita „teorie a maximizării utilității”.

Conceptul de utilitate, care a devenit atât de important pentru economiști, a fost preluat de aceștia din filosofie, mai precis de la filosoful britanic Jeremy Bentham (1748–1832), considerat fondatorul curentului numit „utilitarism”. În cartea sa *Introdu-*

⁹ R. Burling, *op. cit.*, p. 811.

cere în principiile moralei și legislației (1781), Bentham afirmă că „natura a făcut ca omul să fie guvernat de două principii, durerea și plăcerea. Doar ele sunt destinate să stabilească ce anume ar trebui să facem și să determine ce vom face [...] Ele guvernează tot ceea ce facem, ce spunem, ce gândim [...]”¹⁰. Aceasta înseamnă că acțiunile umane sunt determinate de ceea ce el numește „principiul utilității”, fiind calificate în funcție de tendința lor de a spori ori de a diminua fericirea (plăcerea, satisfacția) tuturor indivizilor ori grupurilor afectate de ele. La rândul său, utilitatea reprezintă „acea proprietate prezentă în fiecare lucru, prin care el are tendința de a oferi beneficii, avantaje, plăcere, bine sau fericire (în cazul de față, toate acestea înseamnă același lucru) sau (ceea ce iarăși se reduce la același lucru) pe aceea de a împiedica apariția neplăcerii, a durerii, răului sau nefericirii tuturor părților ale căror interese sunt luate în considerare”, fie că e vorba de indivizi ori de grupuri¹¹.

În microeconomie, utilitatea unui lucru, fie că este vorba despre un obiect material sau nu, reprezintă o proprietate a sa care se traduce în satisfacția pe care dobândirea, posesia ori consumul acelui lucru o oferă unui individ ori unui grup, iar principiul fundamental despre care se consideră că determină acțiunile acestora afirmă că toate deciziile se fac în vederea maximizării utilității. Utilitatea poate fi gândită ca „utilitate totală”, concept ce se referă la satisfacția totală pe care o aduce consumul (ori posesia, ori dobândirea) unei anumite cantități dintr-un produs, ori ca „utilitate marginală”, idee ce are în vedere posibila afectare a gradului de satisfacție produsă de ceva atunci când se consumă (ori se dobândesc, ori se dețin) cantități mai mari ori mai mici din acel lucru. În acest din urmă caz, se consideră că acționează „legea utilității marginale descrescânde”, după care „utilitatea pe care orice consumator o obține din consumul unor unități succesive ale unui anumit produs scade pe măsură ce consumul total al produsului crește, în timp ce consumul tuturor celorlalte produse este presupus a rămâne constant”¹².

Principiul maximizării utilității afirmă deci că oamenii decid cu privire la alocarea resurselor limitate de care dispun, cu scopul de a urma acel curs al acțiunii care le va oferi cel mai înalt grad de satisfacție. Atunci când ei decid pentru o anumită variantă de acțiune în dauna altora, acestea din urmă sunt sacrificate, ceea ce ne conduce la ideea „costului de oportunitate”, concept care reflectă valoarea celei mai bune dintre șansele la care se renunță, astfel încât costul de oportunitate al unui lucru este dat de ceea ce se sacrifică pentru a îl obține. Spre exemplu, timpul sau banii pe care decidem să nu îi cheltuim urmărind un meci de fotbal, ci luând masa la un restaurant reprezintă costul de oportunitate al acelei mese.

Ideea de maximizare a utilității este la prima vedere simplă și funcțională, însă conceptul însuși de utilitate nu e deloc lipsit de ambiguități. Atunci când l-a propus,

¹⁰ J. Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Kitchener, Batoche Books, 2000, p. 14.

¹¹ *Loc. cit.*

¹² Cf. R.G. Lipsey, K.A. Chrystal, *Economia pozitivă*, trad. rom. I. Ungureanu, C. Popa, O. Păduraru, S. Păduraru, T. Gulyash, București, Editura Economică, 1999, pp. 162 sq.

Bentham a vorbit și despre posibilitatea unui calcul comparativ al utilității diferitelor lucruri, așa numitul „calcul hedonist”, în care satisfacțiile obținute din partea a diverse lucruri sunt comparate în funcție de șapte criterii: (1) intensitatea, (2) durata, (3) certitudinea (sau incertitudinea) obținerii lor, (4) apropierea sau depărtarea în timp față de prezent, (5) fecunditatea (probabilitatea de a fi urmate de satisfacții de același tip), (6) puritatea (probabilitatea de a nu fi urmate de consecințe nedorite), (7) extensiunea (numărul de persoane care resimt satisfacția)¹³. Compararea diferitelor satisfacții în funcție de aceste criterii ar face posibilă o ierarhizare a utilităților diferitelor lucruri care fac obiectul alegerilor noastre. Este adevărat că în practică noi luăm decizii prin compararea utilității unor lucruri extrem de diverse, cum ar fi faptul de a lua masa la un restaurant de calitate, petrecerea unui sfârșit de săptămână la munte, cumpărarea unui bilet la concertul artistului preferat ori achiziționarea unui costum de haine. Acest lucru implică presupunerea că toate aceste lucruri și situații au o calitate comună, în funcție de care le evaluăm, că împărtășesc o trăsătură pe care decidem să o numim utilitate. Dar, după opinia lui Stuart Plattner, în acest caz avem nevoie de o unitate de măsură obiectivă a utilității, pentru că altfel noțiunea devine tautologică. Astfel, spunem că o persoană a cumpărat un bilet la concert în loc de o pereche de pantofi pentru că biletul are mai multă utilitate decât pantofii pentru persoana respectivă. Dar de unde știm că are mai multă utilitate? Din faptul că persoana respectivă l-a preferat în locul pantofilor¹⁴. Această unitate de măsură obiectivă însă nu există, astfel că și microeconomia neo-clasică a abandonat în general noțiunea de „utilitate cardinală” (care presupune existența unui standard de măsurare exprimat numeric, ce permite ierarhizarea cantitativă a utilităților). Ea păstrează totuși ideea de „utilitate ordinală”, ce exprimă faptul că, deși utilitățile nu pot fi măsurate în mod obiectiv și exprimate numeric, ele pot fi totuși comparate între ele și ierarhizate într-o ordine. Aceasta este însă o axiomă, o presupuziție, și nu o aserțiune dovedită, de îndată ce ea nu poate eluda obiecția lui Plattner amintită aici.

Pentru ca principiul maximizării utilității să fie funcțional, microeconomia trebuie să facă încă o presupuziție auxiliară, și anume aceea că indivizii acționează asemenea unor agenți raționali, care calculează comparativ utilitățile prezumtive ale diferitelor cursuri posibile ale acțiunii. Conform lui Stuart Plattner, aceasta înseamnă să presupunem că oamenii „(1) sunt ființe calculatorii care utilizează gândirea predictivă înainte de a acționa și își înțeleg propriile valori; (2) dețin, referitor la toate alternativele disponibile, cunoștințele necesare (care pot avea caracter probabilistic) despre costuri, venituri și randamentul investițiilor; (3) dispun de capacitatea de calcul necesară pentru a rezolva problemele privind maximizarea”¹⁵. Aceste presupuneri, arată Plattner, sunt însă extrem de nerealiste, ceea ce e totuna cu a spune că în realitate, oamenii nu sunt agenți perfect raționali, perfect informați cu privire la toate aspectele contextului decizional și nu au abilitățile de calcul necesare pentru a face predicții complexe.

¹³ J. Bentham, *op. cit.*, pp. 31 sq.

¹⁴ S. Plattner, *op. cit.*, p. 7, n. 9.

¹⁵ *Ibidem*, p. 8.

Am arătat într-un alt articol dedicat problemei raționalității agentului economic faptul că existența distorsiunilor cognitive, pusă în evidență de cercetările de economie comportamentală demonstrează că deciziile despre care teoria economică neo-clasică susține că sunt perfect raționale, în realitate sunt minate de tot felul de erori sistematice¹⁶. Dar am putea merge încă un pas mai departe, și să ne întrebăm dacă nu cumva chiar și această raționalitate limitată și sistematic distorsionată constituie o presupuziție prea generoasă: sunt până la urmă deciziile noastre produsul gândirii raționale, ori sunt ele fundamental determinate de alți factori, a căror natură nu e rațională, ci emoțională? Suntem mai degrabă asemănători personajului Mr. Spock, „vulcanianul” din serialul de science-fiction *Star Trek*, care se mândrește în repetate rânduri cu faptul că deciziile și acțiunile sale sunt întemeiate exclusiv pe exercitarea metodică și sistematică a gândirii logice, prin contrast cu cele operate de colegii săi pământeni, mereu afectați de idiosincrazii și emoții, ori mai degrabă ne asemănăm cu aceștia din urmă?

Un interesant răspuns la această întrebare ne este oferit de către neurologul american de origine portugheză Antonio Damasio, care a studiat în mod sistematic problema raționalității și a deciziei, utilizând în acest scop o serie de cazuri ale unor pacienți ai săi, dar și unele studiate de alți specialiști, care prezentau diferite afectări ale capacității de a opera decizii raționale, și care și-a prezentat concluziile într-o carte faimoasă apărută în anul 1994, *Eroarea lui Descartes*¹⁷.

Damasio pleacă de la un caz care a suscit interes și a stârnit senzație din momentul în care s-a întâmplat, la mijlocul secolului al XIX-lea, și până în zilele noastre, cel al pacientului numit Phineas Gage. În 1848, Gage era maistru și conducea o echipă de lucrători însărcinați cu pregătirea terenului pentru construcția unei căi ferate în statul Vermont. Între misiunile sale era aceea de a lucra cu explozibili, utilizați la aruncarea în aer a obstacolelor, precum stâncile de mari dimensiuni, care nu puteau fi ocolite ori îndepărtate în alt mod. La data de 13 septembrie, după cum relatează ziarele vremii în maniera senzaționalistă rămasă neschimbată până azi, din cauza unei scăpări în îndeplinirea exactă a procedurilor de manipulare a pulberii, a avut loc o explozie accidentală care l-a rănit grav pe Gage: o bară de fier lungă de un metru și cu diametrul de 3 centimetri, cântărind 6 kilograme, a fost proiectată de jos în sus de forța exploziei și i-a penetrat acestuia obrazul stâng, orbita stângă, partea frontală a creierului și a ieșit apoi prin creștetul capului, aterizând după aceea la o distanță de 30 de metri¹⁸.

¹⁶ S. Bălan, *O perspectivă critică asupra ideii de raționalitate a agentului economic*, în „Revista de filosofie”, tom LXIII, nr. 3, 2016, pp. 259-268.

¹⁷ Cf. A. Damasio, *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, New York, Avon Books, 1995 (first edition: Putnam Publishing, 1994); pentru traducerea românească, *vide* A. Damasio, *Eroarea lui Descartes. Emoțiile, rațiunea și creierul uman*, trad. rom. I. Tănăsescu, București, Editura Humanitas, 2004.

¹⁸ Craniul lui Gage și bara de fier se păstrează astăzi la *Warren Anatomical Museum* de la Universitatea Harvard, și simpla lor contemplare ne dă imediat o idee cu privire la gravitatea leziunilor

Abia de aici, însă, începe partea cu adevărat senzațională: nu doar că acesta a supraviețuit accidentului, dar nici măcar nu și-a pierdut cunoștința decât pentru câteva secunde, a fost capabil să se ridice singur de jos, să meargă și să vorbească, deși își pierduse o parte destul de mare a creierului. Cazul său „miraculos” a fost relatat în publicațiile de specialitate de către John M. Harlow, medicul generalist care l-a îngrijit începând din momentele imediat următoare și până la vindecarea completă (în măsura în care se poate vorbi de așa ceva în circumstanțele date) care a fost declarată la două luni după accident, având grijă să limiteze infecția inevitabilă a rănii, într-o vreme în care nu existau antibiotice, precum și să asigure buna drenare a ei¹⁹.

Motivele de uimire nu se opresc însă aici, ci „ele pălesc prin comparație cu modificarea extraordinară prin care personalitatea lui e pe cale să treacă. Dispozițiile lui Gage, preferințele și repulsiile sale, visurile și aspirațiile se vor schimba toate. Corpul lui Gage e viu și sănătos, dar un nou spirit este cel care-l animă”²⁰. Cu privire la comportamentul și personalitatea sa dinainte de accident, ni se spune că era un om echilibrat, rațional, moderat în atitudini și gesturi, înzestrat cu o deosebită forță de caracter, inteligent, ager, întreprinzător, energic și tenace în îndeplinirea tuturor obiectivelor și sarcinilor încredințate la locul său de muncă, fapt pentru care era cu deosebire prețuit de către angajatorii săi și de toți cei care îl cunoșteau îndeaproape. Din punct de vedere fizic, doctorul Harlow relatează că recuperarea pacientului său a fost „totală”: în mod cu totul surprinzător, simțurile îi erau intacte (deși își pierduse ochiul stâng, vedea perfect cu cel drept), nu prezenta paralizie a nici unei părți a corpului, nu i-a fost afectată abilitatea de a vorbi, aceea de a merge, ori dexteritatea cu care își utiliza mâinile. Din punct de vedere psihologic, însă, după expresia doctorului Harlow, „Gage nu mai era Gage”²¹. După cum se exprimă Harlow, echilibrul între facultățile intelectuale și „pornirile animalice” fusese pierdut: Gage a devenit schimbător, nepoliticos, violent în limbaj și în comportament, nepăsător, încăpățânat, capricios, oscilant. Aceste schimbări au făcut ca el să nu-și mai poată continua activitatea de dinainte de accident, iar viața sa a intrat într-o spirală descendentă, deoarece era incapabil să mai îndeplinească în mod corespunzător orice sarcini ar fi primit, ceea ce l-a obligat să-și schimbe continuu locul de muncă, ajungând chiar în Santiago de Chile și Valparaiso, unde a fost vizitativ, ori, într-o vreme, subiect de atracție la circ. În aceste condiții, pe fondul unui alcoolism tot mai pronunțat, sănătatea sa a intrat în declin, marcată fiind de crize epileptiforme, și totul s-a sfârșit cu o ultimă criză majoră, care i-a adus moartea pe 21 mai 1861, la mai bine de 12 ani de la accident.

suferite de către acesta. Cf. M. Costandi, *The Incredible Case of Phineas Gage*, disponibil online la <https://neurophilosophy.wordpress.com/2006/12/04/the-incredible-case-of-phineas-gage/>.

¹⁹ Cf. J.M. Harlow, *Passage of an Iron Rod Through the Head*, în *Boston Medical and Surgical Journal*, no. 39, 1948, pp. 389–393, disponibil online la https://en.wikisource.org/wiki/Passage_of_an_Iron_Rod_Through_the_Head

²⁰ A. Damasio, *op. cit.*, p. 7.

²¹ *Ibidem*, p. 8.

După opinia lui Damasio, această discrepanță dintre personalitatea lui Gage dinaintea accidentului și aceea de după reprezintă cel mai izbitor aspect al acestui caz. Înainte, el fusese un om deplin responsabil, capabil să ia cele mai bune decizii în ceea ce îl privea, precum și să le ducă la îndeplinire cu perseverență. Era bine adaptat cerințelor sociale și morale, preocupat de imaginea și de statutul său în societate, ceea ce îl făcuse să fie apreciat de superiori și colegi. După accident, comportamentul său a devenit unul antisocial, grevat de încălcări ale eticii și convențiilor sociale, de decizii potrivnice propriilor interese, de lipsa de prevedere, planificare și preocupare pentru viitor. Gage nu mai era capabil de a opera decizii corecte, nici măcar neutre: deciziile sale nu erau vagi ori rezervate, ci erau întrutotul și în mod sistematic dezavantajoase pentru el însuși. Sistemul său de valori fusese complet bulversat. Un alt aspect surprinzător este faptul că toate acestea s-au întâmplat în condițiile în care Gage a rămas o ființă întrutotul rațională, deoarece alte facultăți ale minții (limbajul, inteligența, memoria, percepția) i-au rămas pe deplin funcționale, adică a avut loc ceea ce în neurologie se numește „disociere”²².

Pentru a suplini lipsa de informații mai detaliate cu privire la natura precisă a leziunilor suferite de creierul lui Gage (în condițiile în care Harlow nu era specialist în neurologie, descrierile sale sunt insuficient de precise) cu scopul de a înțelege legătura între ele și modificările comportamentale, o echipă de cercetători din care au făcut parte Damasio însuși, condusă de soția sa, Hanna Damasio, a realizat o reconstrucție computerizată a accidentului, utilizând craniul lui Gage și bara de fier, păstrate ambele în muzeul de medicină al Universității Harvard. Ceea ce ei au descoperit astfel a fost că leziunile au fost mai puternice în emisfera cerebrală stângă decât în cea dreaptă, și în sectoarele anterioare decât în cele posterioare, afectând cortexul prefrontal în regiunea ventro-mediană (partea creierului situată imediat în spatele frunții și deasupra cavităților orbitale), „într-o manieră care, după cum s-a confirmat și în cazurile moderne asemănătoare cu al lui Gage, determină deficiențe în ceea ce privește procesul de luare a deciziilor și de procesare a emoțiilor.”²³

Între cazurile moderne asemănătoare cu al lui Gage despre care amintesc autorii acestui studiu, cel mai interesant pare a fi cel al lui Elliot, un pacient al lui Damasio, care suferise o intervenție chirurgicală de îndepărtare a unui meningiom (o tumoră în genere benignă originată în membranele care acoperă creierul, numite meninge) apărut în zona mediană, în spatele orbitelor, care comprima lobii cerebrali de jos în sus, producând puternice dureri de cap. Odată cu îndepărtarea tumorii, a fost de asemenea îndepărtată, conform procedurii, partea afectată din țesutul lobilor frontali, iar operația a fost un succes. Spre surprinderea tuturor celor implicați, în urma operației, asemenea lui Gage, „Elliot nu mai era Elliot”, prezentând și el simptomele unei radicale schim-

²² *Ibidem*, pp. 11–12.

²³ H. Damasio, Th. Grabowski, R. Frank, A.M. Galaburda, A.R. Damasio, *The Return of Phineas Gage: Clues About the Brain from The Skull of a Famous Patient*, în „Science”, New Series, Vol. 264, No. 5162 (May 20, 1994), pp. 1102–1105.

bări de personalitate: dacă înainte de operație era un om echilibrat, capabil, conștient, în urma acesteia devenise delăsător, indolent, incapabil de a mai îndeplini chiar cele mai simple sarcini de lucru, fiind ușor distras de orice amănunt ne semnificativ, astfel că a ajuns în scurt timp în situația de a nu mai putea face față cerințelor de la fostul său loc de muncă, unul de funcționar, astfel că ajunsese în grija unei rude.

Damasio l-a supus unei întregi game de teste, pentru a încerca să înțeleagă ce anume se întâmplase. El a constatat că pacientul său realiza punctaje ridicate la testele de inteligență standard, demonstrând că are un intelect superior și funcțional, că memoria se menținuse un nivel elevat, percepția vizuală și abilitățile de înțelegere a limbajului erau normale: „pe scurt, abilitățile perceptivă, memoria pasivă, memoria pe termen scurt, capacitatea de învățare, de utilizare a limbajului și de a efectua calcule aritmetice erau intacte. La fel de intacte erau atenția, capacitatea de concentrare asupra unui conținut mental cu excluderea altora, memoria de lucru.”²⁴ Damasio a observat de asemenea că Elliot părea să aibă o capacitate extrem de ridicată de a-și controla exteriorizarea sentimentelor și, investigând mai departe, a descoperit că de fapt această impresie se datora unui fapt surprinzător, conștientizat și de către pacientul său: el în realitate nu-și cenzura emoțiile, ci ajunsese într-o stare în care nu mai resimțea nici un fel de emoții. Lucrurile despre care era în mod rațional de acord că ar fi trebuit să-i producă reacții emoționale (inclusiv propria stare de sănătate), nu suscitau din partea lui nici un răspuns afectiv. Elliot ajunsese un fel de Mr. Spock: niciodată nu prezenta vreo urmă de iritare, furie, plăcere, plictiseală, nerăbdare, încântare ori frustrare.

În continuare, Damasio a încercat să afle cum anume s-ar descurca pacientul său în cazul unor teste care evaluează capacitatea de a lua decizii, așteptându-se ca aceasta să fie la rândul său serios afectată, date fiind informațiile pe care le avea despre modul în care acesta nu mai reușea să ia deciziile corecte în privința vieții sale sociale și personale. Spre surprinderea sa, Damasio a constatat că Elliot se descurca foarte bine în rezolvarea diferitelor dileme etice ori financiare: a făcut față cu succes testelor care presupun imaginarea diferitelor alternative de acțiune, celor în care se verifică abilitatea de a anticipa consecințele acțiunilor, celor în care se cuantifică abilitatea de a sesiza legătura dintre mijloace și scopuri, celor privitoare la capacitatea de anticipare a consecințelor sociale ale acțiunilor, precum și celor de evaluare a abilității de a formula judecăți morale. În ansamblu, Elliot a obținut un scor de 4 din 5, ceea ce e un rezultat excelent, indicând o gândire morală convențională avansată. Toate acestea erau însă adevărate doar pentru situațiile ipotetice prezentate de teste. Atunci când venea vorba de deciziile reale, care trebuie luate în viața de zi cu zi, Elliot rămânea la fel de incapabil de a le opera corect, după cum el însuși s-a exprimat, într-o manieră cu totul detașată: „Și totuși, după toate astea, eu tot nu știu ce trebuie să fac”²⁵.

Concluzia lui Damasio a fost aceea că există o legătură între incapacitatea de a simți emoții și incapacitatea de a lua decizii raționale în viața reală. Gândirea lui Elliot era una „la rece”, neafectată de nici un fel de emoție, ceea ce părea să-l facă incapabil

²⁴ A. Damasio, *op. cit.*, p. 41.

²⁵ *Ibidem*, pp. 44-48.

de a atribui uneia dintre alternativele de acțiune ce-ai stăteau în față o valoare mai mare decât a celorlalte, și astfel să o prefere în dauna lor: pentru el, toate erau la fel de atrăgătoare. Această gândire „la rece” funcționează bine atunci când trebuie să oferim răspunsuri teoretice la întrebări teoretice, dar nu mai este de ajutor în împrejurări reale, unde trebuie să alegem un curs al acțiunii preferabil față de altele.

Pentru a explica această legătură, Damasio a propus o nouă înțelegere a modului în care emoțiile influențează procesele cognitive: ar trebui, după opinia sa, să le interpretăm ca pe niște „markeri somatici”. Emoțiile sunt numite „markeri” deoarece se produc în legătură cu anumite situații individuale, reale ori anticipate, pe care le „marchează”, și „somatici” deoarece sunt resimțite la nivelul corpului (în limba elină, *σῶμα* – *soma* – înseamnă „corp”). Rolul markerilor somatici este acela de a asocia o stare emoțională cu o anumită alternativă de acțiune, utilizând în acest scop toate imaginile mentale conținute în memorie care sunt legate de împrejurări asemănătoare. Dacă memoria ne spune că o anumită acțiune ar putea avea consecințe neplăcute, atunci apare o emoție negativă care ne împiedică să alegem acel curs al acțiunii, în timp ce dacă asocierile sunt pozitive, apare o emoție plăcută, care ne îndeamnă să preferăm acțiunea respectivă în dauna alternativelor posibile.

„Pe scurt, markerii somatici reprezintă instanțieri speciale ale sentimentelor, generate de emoțiile secundare. Aceste emoții și sentimente au fost conectate, prin învățare, de viitoare rezultate anticipate ale anumitor scenarii. Când un marker somatic negativ este suprapus pe un anumit rezultat viitor, atunci combinația funcționează ca un semnal de alarmă. Când este juxtapus un marker somatic pozitiv, ea devine în schimb un stimulente de acțiune.”²⁶

Damasio atrage atenția că n-ar trebui să considerăm din acest motiv că markerii somatici au rolul de a lua decizii în locul nostru, ci doar că ei elimină ori scot în evidență anumite opțiuni, adică ne ajută să ne dăm seama ce anume preferăm să facem și ce preferăm să nu facem. Absența markerilor somatici la pacienții care au suferit deteriorări ale cortexului prefrontal conduce la inabilitatea de a decide în situații reale care anume alternativă este preferabilă, deoarece niciuna nu suscită din partea agentului nici un răspuns emoțional. Damasio oferă multe alte exemple din propria experiență clinică, precum și din aceea a altor medici. Grăitor este cazul unui pacient al său din această categorie, pe care Damasio l-a pus involuntar în situația de a alege data și ora următoarei consultații, propunându-i două alternative. Comportamentul său în contextul dat a fost cu totul remarcabil: timp de jumătate de oră a enumerat foarte calm toate considerentele care l-ar fi putut determina să prefere una sau alta dintre variante, precum și argumentele raționale din spatele acestor considerente, fără a fi capabil să aleagă o dată dintre cele propuse. Atunci, Damasio a intervenit, propunându-i la întâmplare una dintre ele, iar pacientul a acceptat imediat,

²⁶ *Ibidem*, p. 174.

fără nici o reținere, foarte calm și prompt, fără a mai da vreun semn că l-ar interesa decizia luată și motivele sale²⁷.

Concluzia este una evidentă: în luarea deciziilor, emoțiile dețin un rol determinant, funcționând asemenea unui sistem GPS care ne orientează printre alternative, după expresia inspirată a lui David Brooks, fără ca agentul care ia decizia să fie conștient de acest lucru, iar în absența emoțiilor nici o alternativă de acțiune nu poate fi etichetată drept preferabilă față de alta: „Rațiunea și emoția nu sunt separate și opuse. Rațiunea este întemeiată pe emoție și este dependentă de aceasta. Emoția atribuie valoare lucrurilor, iar rațiunea poate opera decizii doar pe baza acestor valorizări. Minteă umană poate fi pragmatică doar pentru că în adâncul ei este romantică”²⁸.

²⁷ *Ibidem*, pp. 193–194.

²⁸ D. Brooks, *The Social Animal*, New York, Random House, 2011, ebook, Ch. 1: „Decision Making”.