

asimetrii ascunse în viața de zi cu zi

Când  
pielea ta  
e în joc



# Cuprins

---

## Cartea I: Introducere

Aspectele mai puțin evidente ale deciziei de a-ți pune pielea în joc .....	22
---	----

### Prolog. Partea întâi: Lichidarea lui Anteu

Libia după Anteu .....	26
<i>Ludis de alieno corio</i> (Riscăm viețile altora) .....	29
Conducătorii războinici sunt încă printre noi.....	31
Afacerea Bob Rubin .....	33
Sistemele învață prin înlăturare .....	36

### Prolog. Partea a doua: Scurtă explorare a simetriei

I. De la Hammurabi la Kant .....	40
<i>Hammurabi la Paris</i> .....	41
<i>Argintul e mai bun decât aurul</i> .....	45
<i>Lasă baltă universalismul</i> .....	47
II. De la Kant la Tony Grăsanul .....	49
<i>Șmecherie, prostie sau ambele</i> .....	51
<i>Opacitatea cauzelor și revelarea preferințelor</i> .....	52
<i>Pune-ți pielea în joc. Dar nu mereu</i> .....	58
III. Modernism .....	58
<i>Cum pui în lumină vorbitorul</i> .....	61
<i>Simplitatea</i> .....	62
<i>Sunt imbecil când nu îmi pun pielea în joc</i> .....	63
<i>Diferența dintre regulamente și sistemele juridice</i> .....	66

IV. Punerea sufletului în joc.....	68
<i>Artizanii</i> .....	70
<i>Atenție la antreprenori</i> .....	73
<i>Aroganța e suficientă</i> .....	74
<i>Cetățenia opțională</i> .....	75
<i>Eroii n-au fost șoareci de bibliotecă</i> .....	76
<i>Punerea sufletului în joc și ceva (nu prea mult) protecționism</i> .....	78
<i>Judecătorii își pun pielea-n joc? Ar trebui!</i> .....	80

Prolog. Partea a treia: Coastele din *Incerto*

Calea.....	82
Detectorul îmbunătățit.....	84
Recenzenții.....	85
Organizarea cărții.....	87
Apendice: Asimetrii ale vieții și ale lucrurilor .....	91

**Cartea a II-a: Problema agentului, la prima vedere**

Capitolul 1. De ce trebuie să-și mănânce fiecare propriile țestoase: egalitate în incertitudine .....	95
În fiecare zi se naște un client .....	96
Prețul porumbului în Rodos .....	99
Egalitate în incertitudine.....	102
Rav Safra și elvețianul .....	105
Membri și nemembri .....	107
<i>Non mihi, non tibi, sed nobis</i> (Nu pentru mine, nu pentru tine, ci pentru noi).....	111
Cine e pe diagonală?.....	113
Toți într-o barcă (adevărată).....	114
Promovarea investițiilor .....	115
O scurtă vizită la medic .....	117
Ce urmează .....	120

## **Cartea a III-a: Cea mai mare asimetrie**

### Capitolul 2. Câștigă cel mai intolerant: dominația minorității

Încăpățânatate .....	123
Infractori alergici la arahide .....	126
Grupul de renormalizare .....	134
Efectul de veto .....	136
<i>Lingua franca</i> .....	137
Gene contra limbi .....	139
Drumul cu sens unic al religiilor.....	141
Despre descentralizare, din nou .....	145
Impunerea virtuții asupra altora .....	146
Stabilitatea regulii minorității. Un argument probabilistic .....	148
Paradoxul Popper-Gödel.....	150
Necuviința piețelor și a științei .....	152
<i>Unus, sed leo: unu singur, dar leu!</i> .....	154
Ce a fost și ce urmează .....	155
Apendicele Cărții a III-a: Alte câteva paradoxuri despre colectiv.....	156
Piețe fără pic de inteligență.....	160

## **Cartea a IV-a: Lupi printre câini**

Capitolul 3. Cum se controlează în mod legal o altă persoană .....	165
Controlarea unui pilot .....	167
De la angajatul model la candidatul model .....	171
Teoria firmei în viziunea lui Coase .....	173
Complexitate .....	175
O formă ciudată de sclavie.....	176
Libertatea nu vine niciodată singură.....	177
Lupii dintre câini .....	178
Aversiunea față de pierdere .....	182
În așteptarea unui nou Constantinopol.....	183

Nu zgudui Birocristanul.....	185
Ce urmează.....	187
Capitolul 4. Când pui pielea altora în joc.....	188
O ipotecă și două pisici.....	188
Găsirea slăbiciunilor ascunse .....	192
Cum îi facem pe teroriștii sinucigași să-și pună pielea în joc.....	196
Ce urmează.....	199

### **Cartea a V-a: Viața înseamnă asumarea anumitor riscuri**

Capitolul 5. Viața în simulator.....	203
Iisus Și-a asumat riscuri .....	204
Pariul lui Pascal .....	206
Matricea.....	206
Trump.....	208
Ce urmează.....	209
Capitolul 6. Intelectualul idiot.....	210
Unde se găsește pădurea.....	210
Știință și scientism .....	211
Intelectualul filistin.....	214
Nicio beție cu rușii.....	215
Concluzie.....	216
Post-scriptum .....	217
Capitolul 7. Inegalitatea și punerea pielii în joc .....	218
Două tipuri de inegalitate.....	218
Statică și dinamică.....	222
Pikettismul și revolta clasei mandarinilor .....	226
Cizmarul îl invidiază pe cizmar .....	230
Inegalitate, avere și socializare verticală .....	232
Empatia și iubirea de semenii.....	233
Date fără valoare .....	234

Etica funcției publice.....	235
Ce urmează.....	238
Capitolul 8. Un expert numit Lindy.....	239
Cine este „adevăratul“ expert?.....	241
Efectul Lindy asupra efectului Lindy.....	243
Avem nevoie de un judecător?.....	244
Ceai cu regina.....	246
Instituții.....	247
Împotriva propriilor interese.....	249
Din nou despre punerea sufletului în joc.....	250
Știința se supune efectului Lindy.....	252
Empiric sau teoretic?.....	253
Bunica sau cercetătorii?.....	254
Scurtă explorare a înțelepciunii bunicilor.....	255

### **Cartea a VI-a: Aprofundarea problemei agentului**

Capitolul 9. Medicii n-ar trebui să arate a medici.....	261
Făcuți pentru rol.....	261
Eroarea cherestelei verzi.....	264
Planul de afaceri ferchezuit.....	267
Un episcop de Halloween.....	268
Nodul gordian.....	270
O viziune prea intelectualizată asupra vieții.....	271
Un alt caz de intervenție.....	272
Aur și orez.....	273
Compensația.....	276
Educația ca produs de lux.....	277
Euristica detectării tâmpeniilor.....	278
Sălile de sport adevărate nu arată a săli de sport.....	279
Ce urmează.....	280
Capitolul 10. Doar bogații sunt otrăviți: preferințele altora.....	281
<i>Venenum in auro bibitur</i> (Otrava se bea din cupe de aur).....	283

Case funerare mari .....	284
Conversația.....	285
Neliniaritatea progresului .....	286
Ce urmează.....	287
Capitolul 11. <i>Facta, non verba</i> (Fapte, nu vorbe) .....	288
O ofertă foarte greu de refuzat .....	288
Asasini .....	290
Asasinatul ca marketing .....	292
Asasinatul ca democrație.....	294
Punerea pielii în joc în fotografii .....	295
Capitolul 12. Faptele sunt reale, știrea este falsă.....	298
Cum să nu fim de acord cu noi înșine .....	298
Informațiile nu agreează controlul .....	300
Etica dezacordului .....	303
Ce urmează .....	305
Capitolul 13. Comercializarea virtuții .....	306
Public și privat.....	308
Comercianții de virtute.....	310
A fi sau a părea?.....	312
Simonia .....	312
Virtutea se referă la alții și la colectiv .....	314
Virtutea nepopulară .....	314
Asumă-ți riscuri! .....	316
Capitolul 14. Pace, nici cu cerneală, nici cu sânge .....	317
Opoziția dintre Marte și Saturn .....	319
Unde sunt leii?.....	320
Istoria văzută de la Urgență.....	321
Ce urmează .....	327

## **Cartea a VII-a: Religie, credință și punerea pielii în joc**

Capitolul 15. Habar n-au ce spun când vorbesc despre religie.....	331
Credința este de mai multe feluri .....	335
Libertarianismul și religiile fără Biserică.....	336
Ce urmează .....	338
Capitolul 16. Nu venerăm cu adevărat dacă nu ne punem pielea în joc .....	339
Zeilor nu le plac semnalele ieftine.....	340
Dovezile .....	345
Capitolul 17. Papa este ateu? .....	346
Credincioși în ceea ce spun.....	349
Ce urmează .....	350

## **Cartea a VIII-a: Risc și raționalitate**

Capitolul 18. Cum tratăm raționalitatea în mod rațional .....	353
Când ne înșală ochii .....	354
Ergodicitatea e pe primul loc.....	355
De la Simon la Gigerenzer .....	357
Revelarea preferințelor .....	358
Care este rolul religiei?.....	360
„Volbe“ și „volbe“ goale.....	362
Ce are de spus Lindy? .....	363
Latura neornamentală a ornamentalului.....	364
Capitolul 19. Logica asumării riscurilor.....	367
Ergodicitatea .....	372
Repetarea expunerilor .....	373
Cine este „tu“?.....	377
Curajul și precauția nu sunt contradictorii.....	380



Din nou despre raționalitate.....	381
Trebuie să îți placă anumite riscuri .....	382
Empirismul naiv .....	383
Rezumat.....	385
<i>Epilog. Ce mi-a spus mie Lindy .....</i>	<i>387</i>
<i>Mulțumiri .....</i>	<i>390</i>
<i>Glosar .....</i>	<i>392</i>
<i>Apendice tehnic .....</i>	<i>398</i>
<i>Note .....</i>	<i>417</i>
<i>Bibliografie .....</i>	<i>421</i>
<i>Indice .....</i>	<i>427</i>

Cu toate că această carte poate fi citită independent, trebuie spus că este o continuare a seriei *Incerto*\*, care e o combinație de a) discuții practice, b) povestiri filozofice și c) comentarii științifice și analitice privind problemele aleatoriului și felul în care ar trebui să trăim, să mâncăm, să dormim, să ne certăm, să ne luptăm, să ne împrietenim, să muncim, să ne distrăm și să luăm decizii atunci când ne aflăm sub imperiul incertitudinii. Chiar dacă este accesibilă unei categorii largi de cititori, nu te amăgi, *Incerto* este o colecție de eseuri cât se poate de serioase, și nicidecum popularizarea unor terțe lucrări redactate într-un stil academic plictisitor (lăsând deoparte ghidul tehnic al colecției).

*Când pielea ta e în joc* abordează în mod unitar patru subiecte: a) incertitudinea și fiabilitatea cunoașterii (atât a celei practice, cât și a celei științifice, presupunând că ar fi diferite) sau, într-un limbaj mai puțin politicos, detectarea tâmpeniilor, b) simetria din activitățile oamenilor, adică dreptatea, corectitudinea, răspunderea și reciprocitatea, c) împărtășirea de informații în cadrul tranzacțiilor și d) raționalitatea sistemelor complexe și a lumii reale. Faptul că aceste patru elemente nu pot fi separate este evident atunci când... ne punem pielea în joc.\*\*

---

\* Serie de cărți inițiată de Nassim Nicholas Taleb, din care mai fac parte volumele: *Foiled by Randomness* (în curs de apariție la Curtea Veche Publishing), *Lebăda Neagră* (Curtea Veche Publishing, 2008, 2009, 2010, 2018), *Patul lui Procust* (Curtea Veche Publishing, 2011) și *Antifragil* (Curtea Veche Publishing, 2014). (N. red.)

\*\* Pentru a înțelege de ce etica, obligațiile morale și abilitățile practice sau teoretice nu pot fi despărțite cu ușurință în viața reală, imaginează-ți

Nu doar corectitudinea, eficiența comercială și managementul riscului sunt motivele pentru care trebuie să ne punem pielea în joc: e nevoie să facem acest lucru pentru a înțelege lumea.

În primul rând, este vorba despre identificarea și filtrarea tâmpeniilor; mai exact, trebuie să facem diferența dintre teorie și practică, dintre priceperea superficială și cea autentică, dintre chestiunile academice (în sensul negativ al sintagmei) și lumea reală. Ca să emit o cugetare în stilul lui Yogi Berra, *în mediul academic nu există nicio diferență între mediul academic și lumea reală; în lumea reală, există.\**

În al doilea rând, vorbim despre deformările pe care le presupun, în viață, simetria și reciprocitatea: dacă obții recompensele, trebuie să îți revină și o parte dintre riscuri, să nu-i lași pe alții să plătească pentru greșelile tale. Când îi expui pe alții unor riscuri și aceștia au de suferit, este necesar să plătești un anumit preț. După cum ar trebui să-i tratăm pe ceilalți exact în felul în care am vrea să fim tratați noi înșine, avem și datoria de a împărți răspunderea diverselor evenimente care au loc, astfel încât să nu existe incorectitudine și nedreptate.

---

următoarea situație. Când îi spui unui om a cărui funcție implică o anumită răspundere, de exemplu contabilului tău, „am încredere în tine“, ceea ce vrei să îi transmiți este că 1) ai încredere în etica sa (nu va deturna fonduri către conturi din Panama), 2) ai încredere în precizia sa de contabil sau 3) ambele? Ideea principală a cărții de față este aceea că, în lumea reală, etica este greu de separat de cunoștințe și de competență. (N. a.)

\* Yogi Berra (1925–2015) a fost un jucător și antrenor american de baseball, recunoscut pentru comentariile sale savuroase, aforisme aparent tautologice sau paradoxale, dar adesea pline de umor și înțelepciune. (N. trad.)

Dacă emiți o opinie și cineva îi dă curs, ai obligația morală de a suporta eventualele consecințe ale acesteia. În cazul în care exprimi puncte de vedere economice:

---

*Nu-mi spune ce „crezi”, spune-mi doar ce ai în portofoliu.*

---

În al treilea rând, cartea abordează subiectul volumului de informații care ar trebui împărtășite efectiv cu alții: de exemplu, ce (nu) ar trebui să-ți spună vânzătorul de mașini second-hand despre vehiculul pe care intenționezi să-ți cheltuiești o mare parte din economii.

În al patrulea rând, vom discuta despre raționalitate și despre testul timpului. În lumea reală, raționalitatea nu se referă la ceea ce i se pare logic unui ziarist de la *The New Yorker* sau unui psiholog care folosește modele de ordinul întâi naive, ci la ceva mult mai profund, de natură statistică, legat de propria noastră supraviețuire.

Nu confunda punerea pielii în joc, în sensul definit și folosit în cartea de față, cu o simplă problemă de stimulare, cu principiul potrivit căruia ne revin o parte dintre beneficii (așa cum este înțeleasă expresia, de obicei, în domeniul financiar). Nu. Se referă la simetrie, mai degrabă la daunele care ne revin, la plata unor penalizări în cazul în care se întâmplă ceva rău. Exact aceeași idee unifică noțiuni precum stimulentele, cumpărarea de mașini second-hand, etica, teoria contractului, învățarea (în viața reală/în mediul academic), imperativul categoric al lui Kant, puterea autorităților locale, știința riscului, contactul intelectualilor cu realitatea,

responsabilitatea birocrățiilor, dreptatea socială probabilistică, teoria opțiunilor, comportamentul integru, vânzătorii de gogoși, teologia... și mă opresc aici, deocamdată.

## **Aspectele mai puțin evidente ale deciziei de a-ți pune pielea în joc**

---

Un titlu mai potrivit (dar mai ciudat) pentru această carte ar fi fost *Aspectele mai puțin evidente ale deciziei de a-ți pune pielea în joc: asimetriile ascunse și consecințele lor*. Pentru că nu-mi place deloc să citesc lucrări care îmi prezintă lucruri deja cunoscute de toată lumea. Îmi place să fiu surprins. Așadar, în spiritul reciprocității pe care o implică decizia de a ne pune pielea în joc, nu vreau să-mi călăuzesc cititorii într-o călătorie previzibilă, plictisitoare, ca prelegerile profesorilor universitari, ci în acel gen de aventură de care aș vrea să mă bucur la rândul meu.

În consecință, cartea este organizată după cum urmează. Cititorului îi vor fi de ajuns aproximativ 60 de pagini pentru a înțelege importanța, prevalența și ubicuitatea simetriei, sub cele mai multe dintre aspectele sale. Însă niciodată nu trebuie să explicăm cu prea multe detalii *de ce* este important un lucru important: principiile își pierd din valoare când sunt justificate la nesfârșit.

Traseul antiplictiseală presupune concentrarea asupra celui de-al doilea pas: implicațiile surprinzătoare – acele asimetrii ascunse, care nu ne vin în minte imediat –, precum și consecințele mai puțin evidente, dintre care unele sunt destul de supărătoare, iar multe sunt neașteptat de

utile. Înțelegând cum funcționează asimetriile, vom putea rezolva și marile enigme care stau la baza matricei complexe a realității.

De exemplu:

Cum se face că minorități a căror intoleranță atinge cote maxime conduc lumea și ne impun propriile preferințe? Cum îi distruge universalismul chiar pe cei pe care ar trebui să-i ajute? Cum se face că avem mai mulți sclavi astăzi decât pe vremea romanilor? De ce medicii n-ar trebui să arate ca niște medici? De ce teologii creștini tot insistă să-i atribuie lui Iisus Hristos o natură umană, neapărat distinctă de cea divină? Cum ne bulversează istoricii, relatând despre războaie, și nu despre pace? De ce semnalele ieftine (cu care nu avem ce risca) nu își ating scopul nici în economie, nici în mediile religioase? De ce candidații cu evidente defecte de caracter ai partidelor politice par mai autentici decât birocrații cu recomandări impecabile? Ce ne face să-l venerăm pe Hannibal? De ce dau faliment companiile în clipa în care au manageri profesioniști, care își doresc să facă bine? De ce este păgânismul răspândit mai uniform la nivelul întregii populații? Cum ar trebui gestionate afacerile externe? De ce nu trebuie să dai niciodată bani organizațiilor de caritate decât dacă au un mod de operare extrem de distributiv (*uberizat*, cum se spune în jargonul modern)? Cum se explică diferența dintre răspândirea genelor și cea a limbilor vorbite? De ce contează dimensiunea comunităților (o comunitate de pescari trece de la cooperare la conflict în momentul în care i se modifică fie și foarte puțin dimensiunile, adică numărul persoanelor implicate)? De ce economia comportamentală nu are nimic

de-a face cu studiul comportamentului oamenilor, iar piețele au prea puțin de-a face cu predilecțiile participanților? Cum ajunge raționalitatea să însemne numai și numai supraviețuire? Care este logica fundamentală a asumării riscurilor?

Cu toate acestea, din punctul de vedere al autorului cărții de față, ideea de a-ți pune pielea în joc se referă, în principal, la dreptate, onoare și sacrificiu, lucruri vitale pentru oameni.

Punându-ne pielea la bătaie cu regularitate, reducem efectele unor deosebiri care s-au dezvoltat odată cu civilizația: contrastele dintre fapte și vorbe goale (*volbe*), consecință și intenție, practică și teorie, onoare și reputație, pricepere și șarlatanie, concret și abstract, etic și legal, autentic și superficial, comerciant și birocrat, antreprenor și director executiv, putere și epatare, iubire și interes, Coventry și Bruxelles, Omaha și Washington, D.C., oameni și economiști, autori și editori, erudiți și academicieni, democrație și conducere, știință și scientism, politică și politicieni, iubire și bani, spirit și literă, Cato cel Bătrân și Barack Obama, calitate și publicitate, angajament și gesticulație și, o deosebire esențială, dintre colectiv și individual.

Mai întâi, vom face câteva conexiuni între conceptele enumerate mai sus, cu ajutorul a două tablouri, doar ca să îți crezi o primă impresie despre felul în care această idee transcende categoriile.