

تبیین و نقد مفهوم «انسان اقتصادی» در رویکرد اقتصادی به حقوق

سید مرتضی نعیمی*

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات، تهران، ایران

محمد راسخ

دانشیار حقوق عمومی و فلسفه حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۱/۹/۷

تاریخ دریافت: ۱۳۹۱/۴/۳

چکیده

مفهوم «انسان اقتصادی» یکی از پیش فرض های اصلی «رویکرد اقتصادی به حقوق» است. رویکرد یادشده، که مکتبی نوین و مطرح در حوزه فلسفه حقوق است، بر اساس این پیش فرض، به تبیین و پیش بینی رفتار فرد در برابر قوانین وضع شده در چارچوب نظام حقوقی پرداخته و در جهت بهبود اثرگذاری قوانین و مقررات بر رفتار افراد، توصیه و رهنمود پیش می نهد. در این نوشتار، ضمن تبیین مفهوم انسان اقتصادی، دو ادعا مطرح می گردد: اول اینکه در ادبیات رویکرد اقتصادی به حقوق، یک تلقی واحد از انسان اقتصادی وجود ندارد و در حقیقت ما با چهار تلقی متفاوت از این مفهوم روبرو هستیم. دوم اینکه هرچند انسان اقتصادی، در علم اقتصاد و رویکرد اقتصادی به حقوق، همچنان پارادایم غالب است، لیکن با توجه به انتقاداتی که بر این مفهوم وارد است، برای اینکه، در حوزه علم حقوق، بتوان تبیین و پیش بینی دقیق تری از رفتار کنشگر حقوقی به دست داد، باید آن را با یافته های علوم انسانی دیگر مانند روانشناسی، جامعه شناسی و ... ترکیب کرد.

واژه های کلیدی: انسان اقتصادی، رویکرد اقتصادی به حقوق، عقلانیت محدود، رفتارهای خلاف قاعده، التزامات

طبقه بندی JEL: K۰۰

Concept of “Economic Man” in Economic Approach to Law: An Explanation and a Critique

Seyyed Morteza Naeemi

Ph.D candidate in Private Law, Islamic Azad University, Science and Research Branch, Tehran, Iran

Mohammad Rasekh

Associate Professor in Public law and Philosophy of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

Abstract:

Concept of “economic man” is one of the principal assumptions of economic approach to law. Based on this assumption, economic approach, a modern and leading school of thought in legal philosophy, seeks to explain and predict individual behavior in legal framework and make recommendations and prescriptions so as to improve the effects of laws and regulations on legal actors. In this paper, in addition to definition of economic man, two claims suggest: First, there isn't a unique version of economic man and at least, we face four versions of this concept. Second, although in economics and economic analysis, economic man is the prevailing and current paradigm, in order to give a more accurate explanation of human conduct and make a more exact prediction of it, it's better to combine this theory with other theories and findings of other social sciences such as psychology and sociology

Key words: economic man, economic approach to law, bounded rationality, anomalies, commitments

JEL: K۰۰

۱- مقدمه

سرآغاز رویکرد «تحلیل اقتصادی حقوق» یا رویکرد اقتصادی به حقوق^۱ به اوایل دهه ۱۹۶۰

۱- economic analysis of law or economic approach to law

میلاادی باز می گردد، که «رونالد کوز»^۱ مقاله مشهور خود، «مساله هزینه اجتماعی»^۲ را منتشر کرد (Posner, ۱۹۷۵, p. ۷۵۷-۷۵۹; Posner, ۲۰۰۵, p. ۳۲۸). این مقاله منجر به ظهور جریان فکری ای شد که تاکنون، توانسته است در محافل آکادمیک حقوقی، به مثابه رویکردی مهم، جایگاه عمده ای در حوزه نظریه حقوقی بیابد. اهمیت رویکرد مزبور آن است که سعی دارد پاسخی متفاوت برای برخی از پرسش های مهم و مناقشه برانگیز در حوزه فلسفه حقوق و نظریه حقوقی ارائه دهد. پرسش هایی از این دست که هدف نظام حقوقی چه باید باشد و حقوق، خادم چه ارزش یا ارزشهای بنیادینی است؟ و یا چرا برخی از مردم جامعه قانون را رعایت می کنند و برخی دیگر آن را زیر پا می نهند و یا مرتکب جرم می شوند؟

بدین ترتیب، رویکرد اقتصادی به حقوق، از دو شاخه اثباتی و هنجاری تشکیل شده است. به عبارت دیگر، این رویکرد گاه در پی تبیین و پیش بینی رفتار فرد در نظام حقوقی است و به بررسی تاثیر قواعد و قوانین حقوقی بر رفتار کنشگران در ظرف ساختار و نهادهای حقوقی جامعه می پردازد (Brion, ۲۰۰۰, p. ۱۰۴۲; Posner, ۱۹۷۹, p. ۲۸۵; Mercurio & Medema, ۲۰۰۶, p. ۴۵; D. Hanson, K. Hanson & Hart, ۲۰۱۰, p. ۱۱; Schafer & Ott, ۲۰۰۴, p. ۱; Shavell, ۲۰۰۴, p. ۱; Mercurio & Medema, ۲۰۰۶, p. ۴۵-۴۶; Hanson et al., op.cit, p. ۳۰۰).

رویکرد اقتصادی به حقوق برای پیشبرد اهداف و برنامه های تحقیقاتی خود، از دستاوردهای علم اقتصاد خرد بهره می برد (Kornhauser, ۲۰۰۶, p. ۱; Mercurio & Medema, op.cit, p. ۱; Veljanovski, ۲۰۰۶, p. ۲۴; Posner, ۱۹۷۸, p. ۳). دو پیش فرض «انسان اقتصادی»^۳ و «کارایی»^۴ را به مثابه سنگ بنای فکری این رویکرد تلقی نمود. بدین ترتیب که تبیین و پیش بینی رفتار کنشگران حقوقی مبتنی بر فرض انسان اقتصادی و ارزیابی

۱ - Ronald Coase (۱۹۱۰-) اقتصاددان انگلیسی ساکن آمریکا و برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۱

۲ - Coase, Ronald (۱۹۶۰), The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, vol. ۳, no. ۱, pp. ۱-۴۴; همچنین، نک: باقری و شیخ سیاه، ۱۳۸۹، ص ۴۱۸ به بعد

۳ - homo economicus (economic man)

۴ - efficiency

و سنجشِ مطلوبیتِ قواعد و قوانین یا نهادهای حقوقی بر پایه فرض کارایی است. موضوع پژوهش حاضر، بررسی پیش فرض نخست است. پرسش اصلی آن است که آیا پیش فرض انسان اقتصادی می تواند فرضی قابل دفاع و واقعی برای تبیین و توصیف رفتار و کنش انسانها در ظرف تعاملات حقوقی باشد؟ مدعا آن است که علیرغم غلبه این فرض در ادبیات اقتصادی و رویکرد اقتصادی به حقوق، علم حقوق برای تبیین و پیش بینی رفتار کنشگران حقوقی باید آمیزه ای از انسان اقتصادی و یافته های علوم اجتماعی دیگر مانند روانشناسی و جامعه شناسی را درباره نحوه رفتار کنشگران مورد استفاده قرار دهد و به فرض مزبور اکتفا نماید. در این نوشتار، ابتدا، مفهوم انسان اقتصادی و تلقی های گوناگون از آن بررسی خواهند شد و سپس به انتقاداتی که در این زمینه مطرح شده و پاسخ های ارائه شده می پردازیم. در پایان به ارزیابی استدلالات دو طرف و نتیجه گیری خواهیم رسید.

۲- مفهوم انسان اقتصادی

یکی از مهمترین دغدغه های رویکرد اقتصادی به حقوق، این است که کنشگران عرصه نظام حقوقی چگونه عمل می کنند و چگونه به دستورالعمل ها و اوامر قانونی واکنش نشان می دهند و البته در صورت تغییر این قواعد، چگونه تغییر رفتار داده و خود را تطبیق می دهند (Korobkin & Ulen, 2000, p. 1055)^۱. رویکرد یادشده برای نیل به این هدف، پیش فرض بنیادی اقتصاد خرد در باب نحوه کنش انسان را وام گرفته تا دریابد انسانها چگونه به انگیزه ها پاسخ می دهند و در نهایت بتواند با استعانت از این فرض، با تغییر انگیزه ها، رفتار کنشگران را در حوزه حقوق تغییر دهد. پیش فرض مورد نظر، پیش فرض انسان اقتصادی، یا آنگونه که در علوم انسانی مختلف

۱- در حال حاضر سه پارادایم (یا برنامه تحقیقاتی) متمایز در خصوص تاثیر قواعد حقوق بر رفتار، در رویکرد تحلیل اقتصادی حقوق، وجود دارد: پارادایم نخست، پارادایمی است که به تحلیل تکالیف حقوقی به معنای اعم می پردازد، به طوریکه بنا به فرض، عاملان، آثار نقض یک قاعده حقوقی را در انتخاب عمل، لحاظ می کنند. پارادایم دوم، مبتنی بر این فرض است که رژیم های متفاوت توزیع حق های قانونی، بالاخص حق مالکیت، به رفتارهای متفاوتی منجر خواهد شد و پارادایم سوم، بر تحلیل رفتار و کوششهای عاملان (در اینجا دولتمردان) در تعیین و اجرای قواعد حقوقی می پردازد. همه این پارادایمها، مبتنی بر پیش فرض انسان عقلانی هستند. (برای مطالعه بیشتر در خصوص این سه پارادایم رجوع کنید به: Kornhauser, 1989, 27-55)

متداول است، نظریه «انتخاب عقلانی»^۱ می باشد. علم اقتصاد، کنشگران^۲ را به گونه ای توصیف می کند که به نحو عقلانی انتخاب می کنند. چارچوب انسان اقتصادی در نظریه اقتصاد خرد آن است که فرض می شود کنشگران اقتصادی نیازهایی دارند که باید برآورده شود. در عین حال آنها با کمبود منابع نیز روبرو هستند و امکان اینکه همه نیازها برطرف گردد، نیست (محتشم دولتشاهی، ۱۳۸۵، صص. ۲۰-۲۱). بنابراین در میان گزینه های پیش رو، دست به انتخاب می زنند که این انتخاب، عقلانی خواهد بود. منظور از عقلانی بودن انتخابها این است که کنشگران اقتصادی، منافع و هزینه های هر گزینه را منظور کرده و براساس آنها تصمیم گیری می کنند. در اقتصاد خرد نئو کلاسیک^۳، عقلانیت مستلزم بیشینه سازی است (کوثر و یولن، ۱۳۸۸، ص ۳۱، Kirchgassner, ;

۱ - rational choice theory

۲- actor or agent : در علم اقتصاد، چندان تفاوتی میان کنش و رفتار وجود ندارد. بنابراین به کسانی که رفتارشان مورد مشاهده قرار می گیرد، کنشگر نیز گفته می شود. همچنین گاه در ادبیات اقتصادی از اصطلاحاتی مانند بازیگران یا کارگزاران یا عاملان اقتصادی، به جای کنشگران، استفاده می شود.

۳- باید توجه داشت که از منظر اقتصاددانان، به دلیل حساسیت به کمیابی و انتخاب، مهمترین هزینه، هزینه فرصت (opportunity cost) است. منظور از هزینه فرصت، فرصت، سود، فایده یا درآمد از دست رفته بهترین انتخابی است که می توانست به جای انتخاب مزبور، با صرف همان مقدار منابع و زمان به کار رفته، صورت گیرد. برای نمونه، اگر فردی که به صورت روزمزد در جایی کار می کند، یک روز سرکار نرود و در عوض به استراحت پردازد، هزینه فرصت استراحت وی، درآمد یک روز کاری است که در اثر استراحت از دست می دهد. (نک: پژویان، خداداد کاشی و یگانه جهرمی، ۱۳۸۳، ص ۲۰)

۴- پس از انتقادات بسیاری که به نظریات اقتصاددانان کلاسیک یعنی آدام اسمیت، دیوید ریکاردو و جان استیوارت میل و پیروان آنها، خصوصا از سوی پیروان مکتب تاریخی و سوسیالیستها شد، سه اقتصاددان به نام استانیلی جونز (William Stanley Jevons)، کارل منگر (Karl Menger) و لئون والراس (Leon Walras) به طور مجزا با استدلال و دلایل دیگری، نتایج مورد نظر کلاسیکها را با تعدیلاتی به دست آوردند. نئو کلاسیکها به طور عموم سعی داشتند ثابت کنند که مفاهیم ارائه شده توسط کلاسیکها درست و معتبرند یعنی بازارها تسویه می شوند، سیستم مکانیزم بازار بر مبنای عملکرد قیمت، در تعادل قرار داشتن اقتصاد و کلاً مفاهیمی که کلاسیکها بر آن اعتقاد داشتند، همگی مفاهیمی درست و کاربردی است. مکتب نئو کلاسیک به دو گروه مکتب ریاضی و مکتب تفکر روانی یا مکتب اتریشی تقسیم می شود. (پژویان و همکاران، ۱۳۸۳، صص ۹-۱۰) در محافل آکادمیک اقتصادی مکتب اقتصادی نئو کلاسیک لااقل در حوزه اقتصاد خرد نسبت به سایر مکاتب اقتصادی تفوق دارد. به همین جهت وقتی سخن از اقتصاد خرد می شود، منظور آموزه های این گروه از اقتصاددانان است. دو پیش فرض انسان اقتصادی و کارایی بیش از هر مکتب دیگری با دیدگاه های این گروه پیوند خورده است.

چیزی را حداکثر یا بیشینه می‌کند. مثلاً مصرف‌کننده در صدد بیشینه‌سازی مطلوبیت و بنگاه اقتصادی در پی بیشینه‌سازی سود خود می‌باشد.

رویکرد اقتصادی به حقوق در دو جهت اقدام به توسعه و گسترش دامنه فرض یاد شده، به فراتر از مرزهای اقتصاد خرد، نموده است: اول اینکه در تحلیل اقتصادی حقوق، محاسبه سود و زیان از جانب فرد، متأثر از پاداشها و ضمانت‌اجراهای قانونی نیز است و لذا اگر ضمانت‌اجراهای قانونی محاسبه سود و زیان را تغییر دهند، رفتار فرد نیز تغییر می‌کند. دوم اینکه رویکرد اقتصادی به حقوق، محاسبه سود و زیان یا عقلانیت اقتصادی را به همه حوزه‌های حقوقی حتی حوزه حقوق خانواده نیز تسری می‌دهد. (۴-۲۹۳، pp. ۲-۱۹۹۱, Hovenkamp) به عنوان مثال در حوزه حقوق قراردادهای طرفداران این رویکرد سعی می‌کنند به کمک فرض مزبور، به توصیف و تبیین نحوه رفتار طرفین معامله در مراحل مختلف فرایند قراردادی اعم از تشکیل یا اجرای قرارداد پردازند و با توجه به نتایج به دست آمده، توصیه‌ها و راهکارهایی را در زمینه تغییر یا اصلاح قوانین حقوق قراردادهای، با هدف ارتقای رفاه و افزایش کارایی و بهبود عملکرد اقتصادی جامعه، مطرح نمایند. بنا به فرض، حقوق قراردادهای و نیز مفاد قرارداد، باید برای طرفین انگیزه‌ای را ایجاد کنند که آنها چه در انعقاد قرارداد و چه در نقض آن، همه هزینه‌ها و منافع ناشی از عمل خود را به حساب آورند. از منظر اقتصادی، هدف این است که قواعد و جبران‌های حقوق قراردادهای، به ما این اطمینان را بدهند که فقط قراردادهایی منعقد شوند که ارزش اقتصادی را بیشینه سازند و زمانی که قرارداد تشکیل شد، فقط هنگامی نقض شوند که کارایی را بیشینه نمایند (Veljanovski, ۲۰۰۷, p. ۳۴۳, Ulen, ۱۹۸۴, p. ۱۲۰). در حوزه مسئولیت مدنی، هدف رویکرد اقتصادی کاهش هزینه‌های پیشگیری از خطاها و حوادث و همچنین کاهش هزینه‌های ناشی از آنها برای جامعه می‌باشد. برای نائل شدن به این هدف، قوانین باید به گونه‌ای تنظیم شوند که رفتار افراد را بدین سو رهنمون شوند. بدیهی است که متفکران رویکرد اقتصادی، زمانی می‌توانند از تاثیر قوانین بر رفتار افراد سخن به میان آورند که فرض نمایند آنها قاعده‌مند رفتار می‌کنند و البته قاعده رفتاری از منظر آنها انتخاب عقلانی است (بادینی، ۱۳۸۴، ص ۳۸۱ به بعد و کوتر و یولن، پیشین، ص ۴۰۹ به بعد) همین امر در حقوق جزا نیز صادق است. بدین معنا که بنا به فرض، مجرمان نیز در ارتکاب جرائم به گونه‌ای محاسبه عقلانی دست می‌زنند و اگر سود ناشی از ارتکاب جرم بیش از هزینه

منتج از آن (مجازات) بود، مرتکب جرم می شوند. از این منظر، رفتار مجرمان کاملاً عقلانی است. بنابراین نتیجه گرفته می شود که اگر هزینه های ناشی از ارتکاب جرم افزایش یابد، احتمال ارتکاب جرم کاهش می یابد (کوتر و یولن، پیشین، ص ۵۸۷ به بعد؛ Becker, ۱۹۷۴). ملاحظه می شود که بهره گیری از فرض انسان اقتصادی دلالت های مهمی برای تفکر حقوقی دارد.

با این همه، علیرغم اینکه استفاده از پیش فرض رفتار عقلانی، در میان محققان جریان حقوق و اقتصاد فراگیر است، اغلب به طور صریح مورد اشاره قرار نمی گیرد و بدیهی و مسلم فرض می شود، لذا، کمتر پیش آمده که بحثی پیرامون آنچه که دقیقاً رفتار عقلانی است، در ادبیات حقوقی شکل گیرد. در عین حال، در بررسی این مفهوم متوجه می شویم که فهم های بسیار متفاوتی از این پیش فرض، مورد استفاده محققان تحلیل اقتصادی حقوق قرار گرفته است (دادگر، ۱۳۸۶، ص ۳۷)، اما می توان گفت لاقلاً چهار مفهوم یا تعبیر از نظریه انتخاب عقلانی، وجود دارد (Korobkin & Ulen, op.cit, p. ۱۰۶۰). به عبارت دیگر، وقتی سخن از این می رود که کنشگر حقوقی در مواجهه با قواعد و قوانین وضع شده به نحو عقلانی رفتار می کند، باید توجه داشته باشیم که این عقلانیت همه جا به یک معنا نیست و می توان تعابیر مختلفی از عقلانیت را مدنظر قرار داد. از سوی دیگر، التزام به هر کدام از این تعابیر در مقام پیش بینی رفتار فرد و در نتیجه ارائه راهکار حقوقی، دلالت های متفاوتی را به دنبال خواهند داشت و ما را به نتایج متفاوتی رهنمون خواهند ساخت زیرا چگونگی و دقت پیش بینی های نظری، در هر کدام متفاوت است. ذیلاً به تبیین تعابیر مزبور می پردازیم. فقط این نکته را باید به خاطر داشته باشیم که از چهار تعبیری که توضیح داده خواهد شد، تعابیر سوم و چهارم با توجه به دقیق تر بودن محتوای آنها و لذا قابلیت پیش بینی بهتر رفتار کنشگر، از اقبال بیشتری در ادبیات رویکرد اقتصادی به حقوق برخوردار بوده اند.

۱-۱- تعبیر تعریفی

تعبیر تعریفی^۱، ضعیف ترین تعبیر و برداشت از انتخاب عقلانی است و صرفاً به معنای تلاش

برای سازگار نمودن اهداف و ابزار است. در این مفهوم، انسان «بیشینه ساز عقلانی غایت‌های خود»^۱ است (Posner, ۱۹۷۳, p. ۱; Korobkin & Ulen, op.cit, p. ۱۰۶۱; Posner, ۱۹۹۷, pp. ۲۳-۲۴; Sibley, ۱۹۵۳, pp. ۵۵۵-۵۵۶; Nussbaum, ۱۹۹۷, pp. ۱۱۹۷; Ulen, ۲۰۰۰, p. ۷۹۱; Elster, ۲۰۰۰, p. ۷۹۱). در این تلقی از انسان اقتصادی، در خصوص اینکه انسان چه غایتی را ممکن است به حداکثر برساند یا اینکه در راه نیل به هدف خود از چه ابزاری استفاده می‌کند و چه مسیری را طی می‌نماید، پیش‌بینی صورت نمی‌گیرد. به عبارت دیگر، عقلانیت در قالب سازگاری و وسایل با اهداف فهم می‌شود، ولی هیچ نظریه‌هنجاری درباره وسایل یا اهداف ارائه نمی‌شود (Korobkin & Ulen, op.cit, p. ۱۰۶۱; Ulen, op.cit, p. ۷۹۱). بر اساس این تلقی، پیش‌فرض می‌شود که رفتار آدمیان هدفدار و سنجیده است. افراد در چندراهی‌ها، راهی را که با اغراض و هدفهایشان موافق است، انتخاب می‌کنند. برای رفتن به هر راهی محاسبه سود و زیان می‌کنند و پس از بررسی ادله موافق و مخالف، به راهی می‌روند. در اینجا، عملی عاقلانه است که، در چارچوب اطلاعات مشخص از شقوق مختلف، برای رسیدن به هدفی معین، وسیله مناسبی باشد. لذا برای تبیین رفتار فرد، باید ابتدا اهداف و معتقدات او را معین کرد و سپس نشان داد که آن عمل، شیوه‌ای عقلانی برای رسیدن به آن هدف مشخص و در چارچوب آن باورهاست (لیتل، ۱۳۸۸، صص. ۶۴-۶۵; Posner, ۱۹۷۳, p. ۵; Elster, op.cit, pp. ۲۲-۲۴). البته می‌توان وضعیتی را تصور کرد که در آن، ادعای این نظریه، مبنی بر اینکه تصمیم‌گیران اقتصادی ابزاری را برمی‌گزینند که برای نیل به اهدافشان کاملاً سازگار است، اعتبار نداشته باشد، یعنی حالتی تصور شود که فرد، عملی را برخلاف اهداف خود انتخاب کند. با این همه، در عمل، به نظر می‌رسد که تعبیر تعریفی از نظریه انتخاب عقلانی غیرقابل ابطال^۳ است، زیرا هم وسایل و هم غایات رفتار فردی از طریق مشاهده خود رفتار تعریف می‌گردد. به عبارت دیگر، رفتار عقلانی به گونه‌ای درک می‌شود که مردم عمل می‌کنند. چون ما، به نحو پیشینی، فرض کرده‌ایم که مردم به نحو

۱ - rational maximizer of his ends

۲- «جان رالز» نیز تعریفی مشابه از عقلانیت در وضعیت نخستین ارائه می‌کند. نک: Rawls, ۱۹۷۱, ۱۲۳-۱۲۴

۳ - non falsifiable

عقلانی غایات و اهداف (یا مطلوبیت) خود را بیشینه می‌نمایند، هر گونه رفتاری را که می‌بینیم، عقلانی توصیف خواهیم کرد و هر رفتاری صرفاً با توجه به وجود آن، با عنوان عقلانی توجیه خواهد شد. از طرف دیگر، هر رفتاری که نابهنجار است، نیز فرض می‌شود که مطابق غایات فرد نابهنجار می‌باشد (Korobkin & Ulen, op.cit, p. ۱۰۶۲).

۲-۱- تعبیر مطلوبیت انتظاری یا مورد انتظار

برداشت بعدی از نظریه انتخاب عقلانی که بسیار در اقتصاد خرد مدرن مورد استفاده قرار می‌گیرد، اصطلاح «مطلوبیت مورد انتظار»^۱ است (Hausman & Grafstein, ۱۹۹۵, p. ۶۴; Mcpherson, ۲۰۰۶, pp. ۵۱-۵۴)، که به معنای قابلیت رتبه بندی ترجیحات است. به عبارت دیگر، در لسان اقتصاد خرد، ساخت الگوی اقتصادی انتخاب مصرف کننده، با محاسبه ترجیحات^۲ مصرف کننده آغاز می‌شود. فرض می‌شود که مصرف کننده‌ها از چیزهایی که خوششان یا بدشان می‌آید، آگاه هستند و برطبق توانایی شان، برای تحقق ترجیحات مصرفی، می‌توانند شقوق مختلف را رتبه بندی نمایند. (کوتر و یولن، پیشین، ص. ۳۹) مسأله مصرف کننده، از برخورد ترجیحات وی با موانع^۳ رضایت مندی او برمی‌خیزد. موانع، محدودیتهایی هستند که تصمیم گیرنده را مجبور می‌کنند که از میان شقوق مختلف دست به انتخاب بزنند. در این زمینه، محدودیتهایی از قبیل زمان، انرژی، دانش و فرهنگ و مهمتر از همه درآمد مطرح هستند. همان، ص. ۴۱) در میان این محدودیتهای مصرف کننده بهترین انتخاب ممکن را انجام می‌دهد که در راستای کسب بیشترین مطلوبیت^۴ است. واژه مطلوبیت در واقع بیانگر نوعی رضایت ذهنی است که از دارا بودن و مصرف کالاها و خدمات حاصل می‌شود. (نیلی، ۱۳۸۷، ص. ۲۸) نظریه مطلوبیت، یک سری شرایط صوری را بیان می‌کند که ترجیحات و انتخابها باید برآورده سازند ولی در عین حال چیزی درباره محتوای خواست و ترجیحات اشخاص نمی‌گوید، لذا مطلوبیت

۱ - expected utility version

۲ - preferences

۳ - constraints

۴ - utility

لزوماً به معنای نفع شخصی نیست. بیشینه سازی مطلوبیت، فقط انجام دادن چیزی است که اشخاص ترجیح می دهند انجام دهند (Hausman & McPherson, op.cit, p. ۴۹). بنابراین انسان اقتصادی، در این معنا، به مدلی از انسان اشاره دارد که بنا به فرض، اولاً هدفش کسب حداکثر مطلوبیت است. دوم، از اطلاعات کامل برای شناخت ترجیحات و گزینه های پیش رو برخوردار است. سوم، توانایی کامل برای محاسبه منافع و مضار هر گزینه دارد. (دادگر، پیشین، ص. ۳۸)

در به کارگیری پیش فرض عقلانیت در تحلیل رفتارهای حقوقی، ترجیحات، به انگیزه های درونی و محدودیتها به انگیزه های بیرونی افراد اشاره دارد و تحلیلگر در صدد است تا با تغییراتی که در محدودیتها (مثلاً قانون) حادث می شود، تغییر در رفتار را به مثابه عکس العملی در برابر انگیزه های بیرونی تبیین کند و پیش بینی هایی نیز صورت دهد یا تغییراتی ایجاد کند (Mathis, ۲۰۰۹, p. ۱۲). اغلب آسان است که محدودیتهایی را که افراد را احاطه کرده اند، تعیین کنیم ولی تعیین ترجیحات به راحتی امکان پذیر نیست. بنابراین با مشاهده رفتار افراد و با آگاهی از محدودیتهایی که بر آنها اعمال می شود، در خصوص ترجیحات اظهار نظر می کنیم.^۱ در اقتصاد نئوکلاسیک، ترجیحات ثابت فرض می شوند و یا به تعبیری برون زا هستند یعنی خارج از نظام اقتصادی طراحی می شوند و به ندرت و با گذشت زمانی طولانی تغییر می کنند. وقتی موارد فوق را کنار هم می گذاریم، به این نتیجه می رسیم که با تغییر انگیزه ها، بر رفتار افراد تاثیر بگذاریم، یعنی به جای اینکه سعی کنیم ترجیحات را تغییر دهیم که کاری بسیار مشکل است، در صدد تغییر محدودیتها بر می آییم، چون عقلانیت به این معناست که افراد به نحو نظام مند به تغییرات در شرایط محیطی، واکنش نشان می دهند. به همین دلیل گفته می شود که برای کاهش ترافیک جاده ها، افزایش قیمت سوخت موثرتر از تشویق رانندگان به استفاده کمتر از وسایل نقلیه شخصیشان است چون ترجیحات، عامل تاثیر گذار در تبیین تغییرات در رفتار نیستند (Ibid, pp. ۱۲-۱۳). به همین ترتیب در حقوق جزا گفته می شود که می توان با ایجاد تغییرات در نوع، شدت و نحوه مجازات رفتار مجرمین بالقوه را تغییر داد و مانع وقوع جرم در آینده شد.

با توجه به اینکه در این فرض از عقلانیت، تصمیم گیرندگان، در چارچوب محدودیتهای

۱- در واقع اقتصاددانان در اغلب موارد به دنبال ترتیب و رتبه بندی ترجیحات هستند نه شدت آنها.

خارجی، به نحو آشکار یا تلویحی، روشی بهینه^۱ برای رسیدن به اهداف خود را انتخاب می کنند یعنی روشی که منافع موردانتظار را حداکثر و هزینه های موردانتظار را حداقل سازد، اگر کنشگری تصمیمی بگیرد که سود خالص مورد انتظار خود را بیشینه نماید، پیش بینی های رفتاری این تعبیر از انسان اقتصادی را نقض کرده و زیر سوال برده است. اما از آنجاییکه بدون دانستن حدود تابع مطلوبیت^۲ یک فرد، غیرممکن است که بگوییم چه انتخابی برای وی، انتخاب بهینه است و نیز چون تعیین و استنباط توابع مطلوبیت مشکل است^۳، پیش بینی های رفتاری نظریه مطلوبیت موردانتظار، اغلب به نحو مستقیم قابل تأیید یا رد نیستند.

برای حل این معضل، اقتصاددانان، برای اینکه رفتاری مطابق با این تعبیر عقلانی محسوب شود، شروطی لازم (و نه کافی) تعیین کرده اند که تحلیل گر می تواند آنها را مشاهده نماید (Plous, ۱۰۶۴, op.cit, p. ۸۱-۸۲ ; Korobkin & Ulen, ۱۹۹۳) و در صورت تحقق آنها در یک انتخاب، آن انتخاب یا رفتار را عقلانی قلمداد نماید. این شروط، به طور خلاصه، عبارتند از اینکه: اولاً کنشگران باید قادر باشند، همه شقوق در دسترس را به لحاظ مطلوبیت با هم مقایسه کنند و در نتیجه بتوانند، تمام شقوق را رتبه بندی نمایند. یعنی فرد بتواند A را با B مقایسه کرده و بگوید که A بهتر یا بدتر از B است یا اینکه هیچ تفاوتی بین آنها نیست. (شرط قیاس پذیری^۴ یا کامل بودن^۱

۱ - optimal

۱- علم اقتصاد با توابع به صورت وسیع سرو کار دارد: توابع تولید، توابع مطلوبیت، توابع هزینه، توابع رفاه اجتماعی و امثال ذلک. یک تابع رابطه بین دو دسته عناصر است، به گونه ای که برای هر عنصر در یک دسته، دقیقاً یک عنصر متناظر در دسته دیگر قرار دارد. توابع از لحاظ ریاضی به صورت $y=f(x)$ نمایش داده می شوند. منظور از تابع مطلوبیت، سببی از کالاها و خدمات است که برای عامل اقتصادی بیشترین رضایت مندی را فراهم می کند.

۲- به عبارت دیگر نمی توان به نحو پیشینی تعیین کرد که چه اموری برای یک فرد امور مطلوب است و موجب رضایتمندی او می شود تا بتوان تابع مطلوبیت وی را ترسیم کرد بلکه این کار با مشاهده رفتار فرد و به نحو پسینی امکان پذیر است. با وجود این، ترسیم تابع مطلوبیت در این حالت امکان پذیر است. برای نمونه برای آزمون این امر که آیا مصرف کنندگان کالایی را انتخاب کرده اند که مطلوبیتشان را حداکثر کرده است، پیش از انتخاب، از یک گروه از آزمایش شوندگان پرسشهایی در خصوص ذائقه و ترجیحاتشان در مورد ویژگیهای کالاهای مختلف می شود و سپس بررسی می شود که آیا انتخاب آنها با اظهاراتشان همخوانی دارد یا نه.

۴ - commensurability

ترجیحات) (Schafer & Ott, op.cit, p. ۵۲ ; Hausman & McPherson, op.cit, pp. ۴۶-۴۷) دوم اینکه اگر کنشگری گزینه A را بر گزینه B و گزینه B را بر گزینه C ترجیح می دهد، او باید گزینه A را بر گزینه C ترجیح دهد (شرط انتقالی بودن یا انتقال پذیری^۲ ترجیحات) (Ulen, ۲۰۰۰, p. ۷۹۲ ; Schafer & Ott, op.cit, p. ۵۲ ; Hausman & McPherson, op.cit, pp. ۴۶-۴۷ سوم در صورتیکه احتمالات مربوط به تحقق نتایج (گزینه ها) مختلف ثابت باشد، ترجیح بین دو یا چند گزینه، نباید بستگی به چگونگی و نحوه ارائه و نمایش گزینه ها برای کنشگر یا ترکیب بندی گزینه ها داشته باشد. چهارم انتخاب بین گزینه ها نباید بستگی به آن دسته از ویژگیهای گزینه ها داشته باشد که یکسان هستند. پنجم کنشگر نباید گزینه ای را انتخاب کند که در آن همه ویژگیها به خوبی ویژگیهای گزینه رقیب باشند ولی حداقل یک ویژگی گزینه انتخابی به خوبی نظیر آن در گزینه رقیب نباشد (Plous, op.cit, p. ۸۲ ; Korobkin & Ulen, op.cit, p. ۱۰۶۴).

تعبیر مطلوبیت مورد انتظار از عقلانیت، مانند تعبیر تعریفی، ضعیف است، به این معنا که مشخص نمی کند، چه ترجیحات یا هدفهایی از جانب تصمیم گیرنده تعقیب خواهد شد. اما این برداشت قوی تر از برداشت قبلی است، به این معنا که وسایل و ابزار یا حداقل برخی از وسایلی را که عاملان برای تحقق اهداف و برآورده شدن ترجیحات، از آنها بهره می برند، مشخص می کند.

۳-۱- تعبیر نفع شخصی

تلقی نفع شخصی^۳ از نظریه انتخاب عقلانی از پیش بینی های مدل مطلوبیت مورد انتظار، درخصوص شیوه تلاش کنشگر برای دستیابی به مطلوبیت خود آغاز می کند، ولی پیش بینی هایی را درباره اهداف و ترجیحات وی یعنی در مورد محتوای تابع مطلوبیت کنشگر، به آن می افزاید. شاید متداول ترین پیش فرض در مورد اهداف و غایات این باشد که کنشگران در صدد حداکثر و بیشینه کردن چیزی هستند که در راستای «نفع شخصی» آنهاست (Posner, ۲۰۰۳, pp. ۳-۴ ; Veljanovski, op.cit, p. ۴۹ ; Weigel, ۲۰۰۸, p. ۲۲ ; Demsetz, ۲۰۰۸, p. ۸ ; Kornhauser,

۱ - completeness

۲ - transitivity

۳ - self - interest version

(Kirchgassner, op.cit, p. ۴۱; ۶۹, p. ۲۰۰۵). این ایده به آدام اسمیت برمی گردد که در عبارتی مشهور گفته بود: «این از بخشش قصاب، آجوساز یا نانوا نیست که شام خود را انتظار می کشیم، بلکه به خاطر توجه آنها به منفعت شان است. خطاب ما به حب ذات آنهاست نه انسانیت شان و ما هرگز با آنها در مورد نیازهای خود سخنی نمی رانیم، بلکه از سود آنها حرف می زنیم» (Smith, ۱۷۷۶, pp. ۲۶-۲۷).

معنای این حرف این است که اگر ما بتوانیم بفهمیم که چه اقداماتی نفع تصمیم گیرنده را بیشتر تأمین می کند، قادر خواهیم بود اعمال وی را پیش بینی نماییم. مبنای این تعبیر هم، این پیش فرض است که اشخاص به انگیزه ها پاسخ می دهند، بنابراین اگر در پیرامون فردی تغییراتی حادث شود، او نیز اگر بتواند، در راستای افزایش رضایتمندی و نفع شخصی خود، رفتارش را همگام با تغییرات اصلاح می کند. (Posner, op.cit, p. ۴) در ادبیات رویکرد اقتصادی به حقوق، این تلقی و برداشت از انسان اقتصادی غالب است. (Korobkin & Ulen, op.cit, p. ۱۰۶۵) در عین حال برخی از متفکران معتقدند که نفع شخصی نباید با خودخواهی خلط گردد و خوشبختی یا بدبختی افراد دیگر نیز می تواند جزئی از رضایتمندی فرد باشد. (Schafer & Ott, op.cit, pp. ۵۳-۵۴; ۸-۹; Demsetz, op.cit, pp. ۲۲; Weigel, op.cit, p. ۳; Posner, op.cit, p. ۳) ولی نویسندگان دیگر معتقدند که در این صورت تعبیر نفع شخصی از انسان اقتصادی تفاوتی با تعبیر مطلوبیت موردانتظار نخواهد داشت و اصولاً تعبیر نفع شخصی از عقلانیت را بیهوده خواهد نمود. (Jolls, Sunstein & Thaler, ۱۹۹۸, p. ۱۴۸۹).

۴-۱- تعبیر بیشینه سازی ثروت

تعبیر بیشینه سازی ثروت^۱، قوی ترین مفهوم از انسان اقتصادی است یعنی پیش بینی های این تلقی از عقلانیت در خصوص اهداف و غایات تصمیم گیرنده، مشخص تر از تلقی نفع شخصی است. در این تعبیر، کنشگران سعی می کنند تا رفاه مالی و وضعیت پولی خود را بیشینه نمایند. (Korobkin, op.cit, p. ۱۰۶۶) تقریباً همه مکتوبات رویکرد اقتصادی به حقوق در خصوص

۱ - wealth maximizing version

سازمانهای تجاری به تبعیت از نظریه اقتصاد خرد درخصوص بنگاه ها، مبتنی بر این پیش فرض هستند که بنگاه های تجاری خواهان حداکثرسازی سود خود هستند (Ibid) و بسیاری از محققان این حوزه درخصوص رفتار فردی نیز پیش فرضی مشابه را مطرح می کنند، بخصوص زمانی که پای پول در میان باشد. (Ibid) به عبارت دیگر، نظر این دسته از محققین آن است که هرگاه کسبگر حقوقی با مساله ای مواجه شود که سود مالی در آن مطرح باشد (مانند انعقاد یک قرارداد مالی)، رفتاری عقلانی مطابق با پیشینه سازی ثروت صورت خواهد داد.

۲. نقد مفهوم «انسان اقتصادی»

نقدهای وارده بر انسان اقتصادی معمولاً بر اساس یافته ها و شواهد تجربی مطرح می شوند و مدعا این است که مفهوم انسان اقتصادی با یافته های سایر علوم تجربی به خصوص روانشناسی تطبیق نمی کند و بنابراین قابل دفاع نیست. برخی اندیشمندان از جمله «آمارتیا سن» هم انتقادات دیگری بر این مفهوم وارد ساخته اند. به این موارد به ترتیب پرداخته می شود:

۱-۲- نقد «هربرت سایمون» بر انسان اقتصادی (عقلانیت محدود)

«هربرت سایمون»، اقتصاد دان و روانشناس آمریکایی، با ارائه شواهد و مثال های متعدد، سعی می نماید نشان دهد مدل نئو کلاسیک از انسان یا به تعبیر او «انسان اداری»، در تبیین برخی از رفتارهای انسانی ناتوان می باشد (Simon, ۱۹۸۶, pp. ۲۱۳-۲۲۲). به همین جهت سایمون بر این باور است که باید بازنگری جدی در این مدل صورت پذیرد. سایمون بیان می دارد که علم اقتصاد به نحو سنتی با این پرسش سرو کار دارد که فرد چه تصمیماتی می گیرد و این مساله که تصمیم گیری چگونه صورت می پذیرد، مورد کم توجهی واقع شده است (Simon, ۱۹۷۸a, p. ۴۹۴). به عبارت دیگر، مشغله علم اقتصاد نتایج انتخاب عقلانی بوده است و نه فرایند این انتخاب (Simon, ۱۹۷۸b, p. ۲). سایمون این ادعا را مطرح می کند که «بر اساس یافته های تجربی و نظریه های علم روانشناسی، انسانها فاقد قدرت محاسباتی کاملی هستند که در نظریه انسان اقتصادی مورد استفاده

قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر، هیچ مدرکی وجود ندارد که نشان دهد در موقعیت های واقعی انتخاب ... انسان ها با قدرت محاسباتی کاملی عمل می‌کنند» (Simon, ۱۹۵۵, p.۱۰۴). بنابراین سایمون به مدلی می‌رسد که بر اساس آن انسان دارای «دانش و توانایی محدود» است. رفتار فرد «به نحو هدفمند» عقلانی است، (Ibid, p.۱۱۴) ولی صرفاً «به نحو محدودی» چنین است. یعنی انسان از «عقلانیت محدود»^۱ برخوردار است (Simon, ۱۹۸۳, p.۱۹). به نظر سایمون، «انسانها به نحو بهینه در جهت بقاء و ارضای ترجیحات خود رفتار نمی‌کنند، زیرا آنان کاملاً از دست یابی به دانش و محاسبه‌گری لازم برای بهینه‌سازی ناتوانند. انسان‌ها از همه گزینه‌هایی که برای انتخاب و اقدام پیش روی آنهاست، آگاه نیستند. آنها در خصوص متغیرهای محیطی (چه در حال و چه در آینده) که آثار و تبعات انتخاب‌های آنان را تعیین می‌کند، دانش و اطلاعات ناقص، نامطمئن و غیرقطعی دارند و حتی اگر از دانش و اطلاعات کامل برخوردار باشند، باز قادر به انجام محاسبات لازم برای انتخاب بهینه نیستند» (Simon, ۱۹۹۳, p. ۱۵۶).

به طور خلاصه، به نظر سایمون، افراد همیشه دلایلی برای آنچه که انجام می‌دهند دارند، ولی یا به دلیل فقدان اطلاعات و اشتباه بودن آنها و یا به دلیل ناکافی بودن و نقص در قدرت محاسباتی (فکری) افراد، این دلایل به ندرت بهترین دلایل هستند (Simon, ۱۹۹۵, p.۴۷). بر این اساس، سایمون به این نتیجه می‌رسد که باید مدل پیشینه‌سازی مطلوبیت با مدلی جایگزین شود که در آن فرد انتخاب‌کننده با توجه به محدودیت‌هایی که با آن روبروست، به دنبال بهترین انتخاب ممکن نیست، بلکه به دنبال «ارضاء و تحقق ترجیحات به اندازه کافی»^۲ است (Simon, ۱۹۵۹, pp.۲۶۲-۲۶۴).

۲-۲- نقد «دانیل کانمن» و همفکرانش بر انسان اقتصادی (رفتارهای خلاف قاعده)

«دانیل کانمن»، روانشناس امریکایی و سایر همفکران و همکاران وی مانند «آموس تورسکی»^۳

۱ - bounded rationality

۲ - satisficing

۳ - Amos Tversky

و «ریچارد تیلر»^۱ با مرکزیت مفهومی به نام «رفتارهای خلاف قاعده»^۲ مفهوم انسان اقتصادی را نقد می کنند. رفتارهای خلاف قاعده، به کلیه تفاوت های تفکر و رفتار واقعی انسان با پیش بینی های مدل کنشگر عاقل در علم اقتصاد، با تاکید ویژه بر عادات و تمایلات فکری که به طور نظام مند ما را به سوی دست کم گرفتن یا دست بالا گرفتن انواع معینی از خطر سوق می دهد، دلالت دارد (بیکس، ۱۳۸۸، ص. ۲۴۵).

شواهد گسترده جمع آوری و ارائه شده توسط کانمن و دیگران که ناشی از بررسی ها و آزمایشات گوناگون بوده است، به نظر آنان، پیش فرض رفتار عقلایی را، لااقل در موقعیت های پیچیده زیر سوال برده است (عرفانی، ۱۳۸۲، ص ۱۳۶). نوک پیکان حمله کانمن و همکارانش متوجه عقلانیت به مفهوم پیشینه سازی مطلوبیت انتظاری است (Kahneman & Tversky, ۱۹۷۹, p. ۲۶۳). بر مبنای نظر کانمن، در روانشناسی شناختی می توان دو شیوه تفکر و تصمیم گیری را از هم متمایز کرد که تقریباً با مفاهیم روزمره «تعقل»^۳ و «شهود»^۴ تطبیق می کنند. منظور از تعقل آن چیزی است که در هنگام محاسبه حاصلضرب عدد ۱۷ در عدد ۲۸۵، یا حین پر کردن فرم مالیات بر درآمد و یا مشاوره دادن درباره یک طرح یا نقشه انجام می دهیم. اما شهود هنگامی در حال عمل و فعالیت است که مثلاً با جمله «صدام حسین انسانی دوست داشتی بود»، مواجه می شویم و یا در زمانی که ما از خوردن یک تکه شکلات که به شکل یک سوسک حمام ساخته شده، اکراه داریم. بنابراین تعقل به نحو سنجیده و حساب شده و همراه با تلاش انجام می شود، در حالیکه به نظر می رسد فکر شهودی در لحظه و سریعاً به ذهن خطور می کند، بدون اینکه تحقیق یا محاسبه آگاهانه و یا تلاشی صورت گیرد. به نظر کانمن، تحقیقات نظام مند و مشاهدات علی نشان می دهد که اغلب تفکرات و کنش ها، معمولاً شهودی هستند. مردم به سخت فکر کردن، عادت ندارند و اغلب راضی هستند به داوری ها و قضاوت های خود که سریع به ذهنشان خطور می کند، اعتماد نمایند. البته تفکر شهودی می تواند قدرتمند و دقیق هم باشد. در حقیقت، مهارت بالا در

۱ - Richard H. Thaler

۲ - anomalies or behavioral anomalies

۳ - reasoning

۴ - intuition

انجام یک کار از طریق تمرین طولانی مدت به دست می آید و اجرای مهارت هم، امری سریع و بدون تلاش است. (Kahneman, ۲۰۰۳, p.۱۴۵۰)

با توجه به آنچه که گفته شد، به نظر کانمن اولاً دستگاه شناختی انسان با آنچه که در نظریه اقتصادی توصیف می شود متفاوت است و انسان علاوه بر سامانه تعقل و سنجش، از سامانه های ادراک و شهودی نیز برخوردار است. ثانياً بسیاری از اعمال و کنشهای فردی تابع تصمیم گیری و انتخاب لحظه ای سامانه شهودی انسان (یعنی تابع امری که اتفاقاً در یک لحظه خاص دیده می شود) است. ثالثاً این سامانه شهودی تا حد زیادی وابسته به زمینه ای است که تحریک در آن صورت می گیرد. این حقایق موجب می شود که علیرغم قابلیت های فراوان تفکر شهودی، در بسیاری از مواقع افراد از الگوی انسان عقلانی تخطی کرده و تحت تاثیر عوامل دیگری دست به اقدام و ارزیابی بزنند. بر این مبنا، کانمن و تورسکی و همفکرانشان سعی نمودند تا علاوه بر ارائه فهرستی از رفتارهای خلاف قاعده، درصدد ارائه مدل و نظریه ای برای نظام مند نمودن این رفتارها برآیند. به عنوان مثال کانمن و همکارانش بیان می دارند که افراد اغلب برای رها کردن چیزی که متعلق به آنهاست، نسبت به وقتی که درصدد به دست آوردن آن شیء هستند، تقاضای پول بیشتری می کنند. این مشکل «اثر دارابودن»^۱ نامیده شده است. (Kahneman, Knetsch & Thaler, ۱۹۹۱, p.۱۹۴) از دیگر موارد رفتار خلاف قاعده می توان به اعتماد بیش از حد افراد به توانایی های خود و یا حساسیت بیشتر به ضرر نسبت به منفعت اشاره کرد. (عرفانی، پیشین، ص ۱۳۳؛ Schafer & Ott, op.cit, pp. ۶۰-۶۲)

۳-۲- نقد «آمارتیا سن» بر انسان اقتصادی

آمارتیا سن، اقتصاددان هندی الاصل و برنده جایزه نوبل اقتصاد، مفهوم انسان اقتصادی را بیش از اندازه مضیق می داند و گمان می برد که عقلانیت انسان موسع تر از آن است که در چارچوب مفهوم محدود و تنگ نظرانه «خودبینی»^۲ بگنجد. سن نظریه سنتی در علم اقتصاد را دارای

۱ - endowment effect

۲ - egoism

ساختاری کوچک و محدود می‌داند (Sen, ۱۹۷۷, p.۳۳۵). استدلال سن مبتنی بر تمایز او میان سه مفهوم متفاوت است که به نظر وی با سه منبع ایجاد انگیزه متناظرند: «نفع شخصی»، «همدردی»^۱ و «التزام»^۲ (یا تعهد) (Ibid, p.۳۲۶). از منظر سن، عملی ناشی از نفع شخصی است که فرد با هدف پیشینه سازی رفاه خود انجام می‌دهد. همچنین، «همدردی مطابق با حالتی است که در آن دغدغه و نگرانی برای دیگران مستقیماً بر رفاه فردی تأثیر می‌گذارد. اگر دانستن شکنجه دیگران باعث ناراحتی شما می‌شود، این حالت همدردی است و اگر دانستن آن باعث نمی‌شود که شما احساس کنید که وضعتان بدتر شده است اما فکر می‌کنید که این عمل نادرست است و شما آماده باشید که کاری برای توقف آن انجام دهید، این حالت التزام است» (Ibid, p.۳۲۶). التزام به گونه‌ای از رفتار اشاره دارد که به لحاظ انگیزشی به رفاه عامل کنشگر (حتی در معنای موسع) بی‌ارتباط است. یکی از آشکارترین مصادیق این نوع اقدام ناشی از التزام، زمانی است که فردی احساس اجبار می‌کند که باید به شیوه‌ای معین در امری دخالت کند، حتی اگر چنین کاری موجب بدتر شدن وضعیتش بشود. البته اقدام ناشی از التزام لزوماً به بدتر شدن وضعیت فرد از جنبه رفاهی منجر نمی‌گردد. از سوی دیگر، وجود همدردی بدین معنا نیست که هرگونه کمک به دیگران، ریشه در همدردی در این معنا دارد و اگر همدردی نباشد یا رفاه دیگران تأثیری در راحتی خیال فرد نداشته باشد، دیگر کسی به کسی کمک نمی‌کند. با این وجود، مساله مهم این است که افزایش رفاه فرد انگیزه اصلی نیست (Ibid, pp.۳۲۶-۳۲۷). به باور سن، مفهوم همدردی را به راحتی می‌توان در نظریه انتخاب عقلانی گنجاناند. اما در سوی دیگر التزام بدین معناست که فرد ممکن است عملی را صرفاً بر اساس تکلیف انجام دهد و نه بر اساس تحلیل وضعیت های رفاهی که گزینه های مختلف پیش رو برای او به ارمغان می‌آورند. التزامات، به نظر سن، با اخلاق رابطه نزدیکی دارد و می‌تواند متأثر از عقاید سیاسی و مذهبی فرد باشد.

ایده محوری سن این است که اقدامات ناشی از التزام را نمی‌توان در روایت استاندارد از نظریه انتخاب عقلانی گنجاناند. ویژگی بارز التزام این واقعیت است که التزام موجب به وجود آمدن

۱ - sympathy

۲ - commitment

اختلاف و تمایز میان رفاه فردی و انتخاب فردی می شود، اموری که در نظریه اقتصادی متعارف هویتشان یکی فرض می شود (Ibid, pp. ۳۲۷- ۳۲۹). بنابراین می توان سه گام متوالی را در انتقاد سن از نظریه انتخاب عقلانی تشخیص داد: اول اینکه به اعتقاد او، برخی از رفتارهای فردی ریشه در التزامات دارند. دوم اینکه نظریه انتخاب عقلانی، لاقلاً در تفسیری که اغلب اقتصاددانان از آن جانبداری می کنند، نمی تواند عمل ناشی از التزام را در خود جای دهد و آخر اینکه نیاز به ارائه نظریه ای از عقلانیت در عمل داریم که این نقص را نداشته باشد. (Peter & Schmid, ۲۰۰۷, p. ۵)

۲-۴- نقد فمینیست ها و جریان حقوق و ادبیات بر انسان اقتصادی

در مکتب فمینیسم حقوقی، انسان اقتصادی به مانند انسان معقول که در حقوق تعهدات مورد استفاده قرار می گیرد، موضوع انتقاد بوده است. بر اساس تصویری که این جریان از انسان اقتصادی ارائه می دهد، وی فردی است که می داند چه چیزی مطلوبیت و رضایت خاطر او را در زندگی به حداکثر می رساند و برای نیل به آن انگیزه دارد. از سوی دیگر ترجیحات وی ثابت است، اما همیشه در چارچوب ارضای برخی از خواست ها، خواسته های دیگر را قربانی می کند. دیدگاه این انسان و جهان بینی او تحت سلطه مبادلات بازار و بده بستان هاست. به نظر اینان، «اقتصاد نئوکلاسیک تصویری از رفتار بشری ارائه می کند که بسیاری از زنان فکر می کنند از آن استثنا شده اند و به اصطلاح، خارج از تصویر هستند.» (Weiger, ۱۹۹۲, p. ۱۷۰) به باور فمینیستها، ایده های مرکزی در نظریه اقتصاد نئوکلاسیک، توسط مردان صورت بندی شده است و قصد بر این بوده رفتارها را در بازارهای سنتی توضیح دهد که همیشه در انحصار مردان بوده است. به لحاظ تاریخی، از زنان انتظار رفته که همه آن چیزی باشند که انسان اقتصادی نیست و حتی فرض شده که زنان اینگونه اند: یعنی انسان هایی «عاطفی»، «آسیب پذیر»، «منفعل»، «همدرد»، «نوع دوست» و «پرورش دهنده» (Ibid)

این عقیده فمینیست ها، مبتنی بر دو فرض است. اول اینکه جنسیت در فهم چگونگی سازماندهی زندگی اجتماعی نقش مرکزی و محوری را داشته و دارد و دیگر اینکه زنان به عنوان بخشی از جامعه انسانی به دلیل جنسیت خود سرکوب شده اند. در این تلقی و دیدگاه، به خصوص به بازار به عنوان مدلی برای فهم و تنظیم روابط انسانی و به ویژه روابط جنسیتی حمله می شود. به نظر فمینیست ها، توسعه بازارها و تاکید تحلیل اقتصادی بر روش شناسی بازار که فرض انسان

عقلانی در آن نقش اصلی و محوری را دارد، به ویژه برای گروه های سرکوب شده مشکل زاست. (Ibid, pp. ۱۷۲-۳)

بر اساس نظر حقوقدانان جریان حقوق و ادبیات، انسان اقتصادی موجود نسبتاً پیچیده ای است که دو ویژگی مهم و بنیادی دارد. اول اینکه انسان اقتصادی حداکثرساز عقلانی لغزش ناپذیر مطلوبیت خویش است. این ویژگی خود به دو خصوصیت دیگر قابل تفسیر است. یکی این که انسان اقتصادی آنچه را که برایش خوب است به خوبی می داند و دیگر اینکه وی به نحو غیر قابل اجتنابی به دنبال آن است و به عبارت دیگر به نحو کاملی عاقل است. دومین ویژگی انسان اقتصادی «عجز از همدردی» است. به عبارت دیگر درحالیکه انسان اقتصادی کاملاً در رابطه با علم به رفاه و بهروزی فردی خود، عاقل است، در عین حال، کاملاً فاقد دانش و آگاهی همدردی نسبت به رفاه ذهنی دیگران است. به زبان اقتصادی، او قادر به مقایسه شدت درد و رنج دیگران با درد و رنج خود و سایرین نیست. (West, ۱۹۸۸, pp. ۸۶۸-۹)

بر این اساس، طرفداران جریان حقوق و ادبیات بر این باورند که فرض اول اقتصاددانان در مورد طبیعت انسانی، تقریباً، مطمئناً کاذب است. به تعبیر «رابین وست» یکی از راویان این مکتب، «ما به نحو غیر قابل تغییری بیشینه ساز عقلانی مطلوبیت خود نیستیم و همیشه آنچه را که برای ما بهترین است نمی دانیم و همیشه در پی تحقق آن نمی باشیم.» (Ibid, p. ۸۷۰) جریان حقوق و ادبیات به جای این انسان، چهره ای از انسان را پیش می نهد که آن را «انسان ادبی»^۱ یا (به تعبیر خودشان برای رعایت تساوی)، «زن ادبی» می نامد. به نظر آنان «ادبیات به ما کمک می کند تا این انسان نمونه را ببینیم. در هنگام خواندن متون ادبی ما به ابعاد و ویژگی های درونی خود پی می بریم که شاید نسبت به آنها کور و ناآگاه بوده ایم. ما در مواجهه با متون و با مراجعه به درون خود، آن دسته از خواستهها، نیازها، پیش داوری ها، آرزوها و حتی ترجیحات خود را کشف می کنیم که نمی دانستیم از آنها برخورداریم و هیچ تبیین و توضیح معقولی هم برای آنها نداشتیم. اگر ما از فاعلیت خود، آنگونه که انسان اقتصادی است آگاه می بودیم، این فرایند کشف خود، به لحاظ ادبی، بی معنا بود. ولی ما این گونه نیستیم. ما همچون رازی برای خود حتی در دوران

۱-literary person

بزرگسالی باقی خواهیم ماند. در واقع برای اغلب ماها فرهنگ از ارزش بالایی برخوردار است زیرا به ما یاد می دهد که ما که هستیم. به عبارت دیگر، ما فقط خود را آنگونه که اقتصاددانان تصور می کنند نمی شناسیم، بلکه ادبیات نیز یکی از طرقی است که ما بتوانیم این حقیقت را مرور کنیم.» (Ibid)

به باور مکتب ادبیات و حقوق، انسان، آن عقل گرای «شبه هرکولی» نیست که اقتصاددانان به تصویر می کشند. انسان از پیچیدگی های بسیاری برخوردار است و نیازها و انگیزه ها و آرزوهای متفاوتی دارد. برخلاف انسان اقتصادی، زن ادبی گاهی از خود گذشته است، گاهی انزواطلب است، گاهی خودخواه، گاه سرکوبگر و حتی دیگرآزار و خود آزار. اگرچنین نبود، این همه ادبیات و متون ادبی حول محور خصوصیات روحی و روانی انسان شکل نمی گرفت. ما ادبیات داریم، تا حد زیادی بدین خاطر که خصوصیات ما آنقدر چند وجهی است که ارزش کشف دارد. (Ibid, p. ۸۷۱)

۳- پاسخ به انتقادات و دفاع از مفهوم انسان اقتصادی

با وجود همه انتقادات، انسان اقتصادی هنوز دست بالا را در ادبیات اقتصادی و نیز تحلیل اقتصادی حقوق دارد. البته اقتصاددانان در باور خود به مفهوم انسان اقتصادی همگن نیستند و دلایل و توجیحات متفاوتی را برای این اعتقاد ذکر می کنند. به طور کلی می توان گفت که در ادبیات مربوط به فلسفه علم اقتصاد، سه موضع در مقابل مفهوم انسان اقتصادی مشاهده می شود: به باور برخی از اقتصاددانان، انسان اقتصادی مفهومی قابل ابطال است، اما هنوز به صورت فرضیه ای باطل نشده باقی مانده است. دسته ای دیگر از اقتصاددانان، آن را فرضیه ای قابل ابطال می دانند که از هر لحاظ کاذب است، ولی در عین حال هنوز مفید است. و بالاخره گروهی دیگر بر این باورند که این پیش فرض «هسته سخت غیر قابل ابطال»^۱ نظریه اقتصادی است (Schafer & Ott, op.cit, p. ۳۲۵ ۵۶). ذیلا برخی از مهمترین پاسخ ها را مورد بررسی قرار می دهیم.

۱-۳- دفاع میلتنون فریدمن از انسان اقتصادی

فریدمن، اقتصاددان مکتب شیکاگو و برنده جایزه نوبل، اعتقاد دارد «هدف نهایی هر علم اثباتی، ارائه یک نظریه یا فرضیه است که در خصوص پدیده‌هایی که هنوز مشاهده نشده‌اند، پیش‌بینی‌هایی معتبر و معنادار (و نه بدیهی) به بار آورد.» از منظر فریدمن شواهد تجربی در دو موضع کاربرد دارد: یکی در ساختن فرضیه‌ها و دیگری در آزمون اعتبار آنها (Friedman, ۱۹۵۳, ۱۲). فریدمن اظهار می‌دارد که هر فرضیه‌ای علاوه بر آثار و دلالت‌هایش، دارای «پیش‌فرض‌هایی» نیز است. اما به نظر او استفاده از شواهد تجربی فقط برای تایید یا رد آثار یک فرضیه مجاز است. به عقیده فریدمن، فرضیه‌های بسیار مهم و با اهمیت دارای فرضیه‌هایی هستند که به شدت نمایانگر توصیفی غیر دقیق از واقعیت هستند و به طور کلی هر چه یک نظریه از اهمیت بیشتری برخوردار باشد، پیش‌فرض‌های آن غیر واقعی‌تر خواهند بود. علت آن ساده است. یک فرضیه مهم است اگر، به تعبیر فریدمن، زیاد را با کم تبیین نماید یعنی قادر باشد از مجموعه اوضاع و احوال و شرایط پیچیده حول و حوش پدیده‌ای که قرار است تبیین گردد، عناصر مشترک و اساسی را انتزاع نماید و اجازه دهد که صرفاً بر مبنای این عناصر مشترک، پیش‌بینی‌هایی معتبر صورت گیرد. بنابراین برای مهم بودن، پیش‌فرض‌های یک فرضیه باید به لحاظ توصیفی کاذب باشند. یک پیش‌فرض به بسیاری از شرایط موجود توجهی ندارد زیرا موفقیت آن نشان می‌دهد که این شرایط برای تبیین یک پدیده بی‌ربط بوده‌اند. بنابراین پرسش درست در مورد پیش‌فرض یک فرضیه این نیست که آیا به لحاظ توصیفی واقع‌نما است یا خیر، بلکه پرسش درست این است که آیا این پیش‌فرض‌ها به جهت اهدافی که مد نظر ماست، «تخمین به اندازه کافی خوبی»^۱ است یا خیر (Ibid, pp. ۱۴-۱۵).^۲ فریدمن در نهایت به فرض انسان اقتصادی می‌رسد و بیان می‌دارد

۱ - sufficiently good approximations

۲- باید توجه داشت که استدلال فریدمن، در چارچوب گفتمانی صورت می‌گیرد که به ارتباط میان نظریه‌های علمی و جهانی که این نظریه‌ها باید با آن تطبیق یابند، مربوط می‌شود. در اینجا، از یک سو، ما با نظریه‌هایی روبرو هستیم که ساخته بشر هستند و در معرض تغییر و تحولات احتمالی بی‌پایان قرار دارند. از دیگر سو، نظریه‌ها باید با جهان مطابقت کنند. بنابراین پرسش این است که ارتباط بین این دو اقلیم چیست؟ یک پاسخ می‌تواند این باشد که نظریه‌ها جهان را آنگونه که واقعاً هست توصیف می‌کنند یا چنین هدفی دارند. این دیدگاه «واقع‌گرایی» نامیده شده است. دیدگاه بدیل که به «ابزارگرایی» موسوم است، می‌تواند

«کسانی که این پیش فرض را بر مبنای تعارض آن با انسان واقعی و در موقعیت های واقعی نقد می کنند به این مساله توجه ندارند که این پیش فرض را نباید با واقعیت تطبیق داد، زیرا اصولاً پیش فرض انسان اقتصادی فرضی مبتنی بر واقع نیست» (Ibid, p.۳۱).^۱

۲-۳- دفاع ریچارد پازنر از انسان اقتصادی

ریچارد پازنر، قاضی سابق دادگاه های آمریکا و مهمترین حقوقدان طرفدار رویکرد اقتصادی به حقوق، هر چند، به طور کلی، نقصان های علم اقتصاد و به طور خاص، تحلیل اقتصادی حقوق را می پذیرد، ولی به دفاع از پیش فرض اثباتی تحلیل اقتصادی حقوق می پردازد. وی با اذعان به این امر که بسیاری از اقتصاددانان اثباتگرا پیرو کارل پاپر هستند، با رد «ابطال گرایی» پاپری بر این عقیده است که اقتصاددانان، در عمل، تاکید بیشتری بر «تایید» یک نظریه می نمایند تا اینکه به ابطال گرایی از نوع پاپری تن در دهند (Posner, ۱۹۹۰, p. ۳۶۳). به همین جهت او در دفاع از

این باشد که بخش نظری علم، واقعیت را توصیف نمی کند. نظریه ها به منزله ابزاری شناخته می شوند که برای ربط دادن مجموعه ای از وضعیت های مشاهده پذیر به مجموعه دیگر طراحی شده اند. به عبارت دیگر ابزارگرایی دکترینی است که اعتقاد دارد نظریه های علمی، توصیف هایی حقیقی از واقعیت غیر قابل مشاهده نیستند، بلکه صرفاً ابزارهایی مفیدند که ما را قادر می سازند تا جهان قابل مشاهده را نظم بخشیده و پیش بینی کنیم. برای توضیحات بیشتر، نک: چالمرز، ۱۳۷۹، صص ۱۷۲-

۱۷۳، و نیز Papineau, ۲۰۰۵, p. ۴۳۶.

۳- برای نقد نظریات فریدمن، برای نمونه نک:

متوسلی و رستمیان، ۱۳۸۹، و نیز Caldwell, ۱۹۸۰; Samuelson, ۱۹۶۳; Melitz, ۱۹۶۵; Machlup, ۱۹۵۵.

به عنوان مثال، «جک ملیتز» تقسیمی مشابه مکلاپ از فرض ها ارائه کرده و تمایزی میان دو گونه متفاوت فرض یعنی «فرض های کمکی» (auxiliary assumptions) و «فرض های مولد» (generative assumptions) قائل می شود. به نظر ملیتز، فرض های کمکی گزاره هایی هستند که همراه با فرضیه ها برای پیش بینی مورد استفاده قرار می گیرند. فرض های مولد، گزاره هایی هستند که در اشتقاق خود فرضیه دخیل هستند. البته غالباً ممکن است که گزاره ای، بسته به فرضیه، هر یک از دو نقش را ایفا نموده و در یک مورد کمکی و در موردی دیگر مولد باشد. به نظر ملیتز، در علم اقتصاد، «فرض ثابت بودن سایر چیزها» معمولاً فرضی کمکی، و فرض بیشینه سازی سود، فرضی مولد است. بر این اساس، وجود واقعیت ها و شواهد علیه فرض های کمکی، موجب ایجاد ابهام در نتایج آزمون می شود. ضمن آنکه فارغ از نتیجه آزمون، هرگونه تفاوت میان فرض های کمکی و واقعیت، این احتمال را به وجود می آورد که آزمایش معتبر نبوده است. اما در مورد فرض های مولد باید گفت که از نظر روش شناختی، این فرض ها حتی در حالتی که غیر واقع گرایانه باشند، می توانند حامل دلالت هایی باشند که از درجه ای از صحت برخوردارند.

پیش فرض انسان اقتصادی بیان می دارد که قابلیت ابطال آن دور از دسترس اقتصاددان می باشد) (Ibid, p. ۳۶۴).

پازنر سه استدلال برای دفاع از پیش فرض انسان اقتصادی می آورد. پازنر اعتقاد دارد: «اشتباه است که باور داشته باشیم، اقتصاد، علمی کاذب مانند طالع بینی و یا یک ایدئولوژی مانند مارکسیسم است. بر عکس، حتی به نظر می رسد که این علم بخشی مهم، هرچند کوچک، از پدیده هایی را که در صدد تبیین آن است، درک کرده است... همه دانش ها در بردارنده «انتزاع» هستند. قانون نیوتن در خصوص افتادن اجسام از بسیاری از جزئیات چنین اجسامی صرف نظر می کند (مثلا آیا سبب قرمز بود؟) تا قانونی طبیعی، و به عبارت دقیق تر، قانونی برای توصیف رفتار اجسام گوناگون، از سبب گرفته تا امواج، از گلوله توپ گرفته تا ستاره ها، که در بسیاری از خصوصیات و ویژگی های شخصی با یکدیگر فرق می کنند، را کشف نماید... ما این فرایند را به منزله تقلیل گرایی توصیف نمی کنیم» (Ibid, p. ۳۶۶).

استدلال دیگر پازنر آن است که بسیاری از ضعف ها و کمبودهای علم اقتصاد در علوم طبیعی نیز یافت می شود. او در این باره می گوید: «نباید فراموش کنیم که یک شاخه مهم فیزیک، یعنی اختر فیزیک، قسمت عمده اش دانشی تجربی نیست و حتی علوم طبیعی دیگری نیز مانند زمین شناسی و دیرینه شناسی وجود دارند که غیر تجربی هستند. همچنین برخی از مهمترین نظریه ها در علم به خصوص نظریه های تکامل در زیست شناسی و زمین شناسی را در عمل نمی توان ابطال کرد. از این گذشته آزمایش ها بسیار خطاپذیرند زیرا متغیری که استثنا شده، ممکن است علت واقعی امری باشد که آزمایش در صدد آزمودن آن است و چیزی را که آزمایش به مثابه علت شناسایی کرده است، صرفا همبسته^۱ علت واقعی باشد. در کنار اینها باید توجه داشت که قسمت عمده علم (نظریه کوانتوم یا مثلا تکامل چشم انسان) خلاف شهود و «فهم عرفی» است. همچنین دانشمندان اغلب فرض هایی دلخواهی و غیر قابل اثبات اقامه می کنند. مانند اینکه قوانین فیزیک آنگونه که ما آنان را درک می کنیم در سرتاسر کیهان صدق می کنند. به طور خلاصه، علم اقتصاد و علوم طبیعی در برخی از مهمترین ضعف های روش شناختی (چه واقعی چه آشکار) سهیم

می باشند» (Ibid, pp. ۳۶۶-۳۶۷).

پازرن در ادامه نتیجه می گیرد که ضعف پیش فرض انسان اقتصادی به کارگیری آن را منتفی نمی نماید زیرا «هر چند رفتارهای خارج از بازار در واقع گیج کننده و بهت آور است، اما این امر چه از زاویه دید اقتصاددانانی که فرض می کنند انسان ها به نحو عقلانی عمل می کنند و چه از نقطه نظر کسانی که این پیش فرض را قبول ندارند، تغییری در اصل مطلب نمی دهد و تنها تفاوت این دو دیدگاه آن است که دیدگاه دوم چیزی ندارد که جایگزین نظریه نخست کند» (Ibid, p. ۳۶۷). وی با لحنی طعنه آمیز بیان می دارد: «تحلیل اقتصادی حقوق دانشی ضعیف است که این امر تا حدی به دلیل ضعف علم اقتصاد است و بخشی هم به دلیل ضعف خود آن. اما آیا روانشناسی حقوق دانشی توانمند است؟ جامعه شناسی حقوق چطور؟ انسان شناسی حقوقی چه طور؟ فلسفه حقوق به مثابه نظریه ای اثباتگراییانه در باب حقوق چطور؟ این گروه از رشته های مطالعات حقوقی بین رشته ای و دیگر دانش هایی که می توان در این زمینه نام برد، از تحلیل اقتصادی حقوق قدیمی ترند و سابقه بیشتری دارند، ولی هنوز برای بر عهده گرفتن نقش رهبری در ارائه و تدوین نظریه ای اثباتی درباره حقوق کاندیداهای ضعیف تری هستند» (Ibid, p. ۳۶۷).

۳-۳- سایر پاسخ ها

«کینت ارو»، اقتصاددان برنده نوبل، در انتقاد از نظریه هربرت سایمون، بیان داشته که «مشکل است بتوان فرضیه عقلانیت محدود را پذیرفت، نه بدان دلیل که این فرضیه مطابق با واقع نیست، بلکه مساله اصلی این است که فرضیه مزبور فاقد شرایط کافی برای پذیرشش به منزله یک نظریه است.» (Arrow, ۲۰۰۴, p. ۵۴) یعنی هیچ معیار عام و کلی وجود ندارد که بتوان به کمک آن محدودیت های عقلانیت را در شرایط و زمینه های مختلف معین کرد و در نتیجه بتوان نظریه اقتصادی کاملی بنیان نهاد. (Ibid) در واقع ایراد ارو آن است که نظرات سایمون تاکنون قادر نبوده اند که به مثابه نظریه ای جامع، جایگزین نظریه انسان اقتصادی شود.

در پاسخ به انتقادات مطرح شده از جانب کانمن و تورسکی و سایر همفکرانشان، گفته شده که بی قاعدگی های مورد اشاره، واقعا مهم نیستند و نظریه اقتصادی می تواند، نسبتا، به راحتی از دست آنها خلاص شود: اولاً آنهايي که دارای این نابهنجاری ها و رفتار های خلاف قاعده هستند، ممکن است به سادگی توسط کنشگران عاقل در یک معامله مورد بهره برداری قرار گیرند. اما اگر

بازارها رقابتی باشند این نابهنجاری ها از بین خواهند رفت زیرا در غیر اینصورت، کنشگران عاقل همه ثروت را نزد خود جمع خواهند کرد. بنابراین رفتارهای خلاف قاعده در دراز مدت به لحاظ تکاملی پایدار نیستند (Schafer & Ott, op.cit, ۶۲) و به عبارتی مکانیسم بازار این گونه رفتارها را در دراز مدت اصلاح خواهد کرد. ثانیاً شاید بتوان گفت که این بی قاعدگی ها رابطه نزدیکی با سطح و احتمال ضرر و زیان داشته باشد. هر چه احتمال ورود ضرر و زیان بیشتر باشد، فرد احتیاط بیشتری در انجام عمل خواهد داشت و گزینه هایی را انتخاب خواهد کرد که تا حد ممکن عاقلانه باشند (Ibid, p. ۶۳). بنابراین مثال ها و یافته های کانمن و دیگران در مورد انتخاب هایی که با احتمال زیان بالا روبروست، از قبیل رفتارها و انتخابهای بازاری، صادق نیست. ثالثاً می توان گفت که این بی قاعدگی ها در سطح فردی و خرد قابل توجه هستند، ولی در سطح کلان بی اهمیتند. به عبارت دیگر که اگر ما همه رفتارها را مجموعاً در نظر بگیریم، خواهیم دید که این رفتارهای خلاف قاعده، محو می شوند (Ibid).

در رابطه با نظریات آمارتیا سن، برخی از محققان ایده اصلی و اولیه وی را می پذیرند که التزام، جایگاهی در خوری در بسیاری از رفتارهای انسان دارد و متأسفانه مورد بی توجهی و غفلت اقتصاددانان واقع شده است. با این وجود، این سخن او را نمی پذیرند که التزام را نمی توان در نظریه انتخاب عقلانی جای داد. (Hausman, ۲۰۰۷, pp. ۴۹-۶۹; Pettit, ۲۰۰۷, pp. ۲۸-۴۸) البته این متفکران بیان نداشته اند که چگونه می توان این امر را محقق کرد.

۴- ارزیابی نظرات

در مقام ارزیابی نظرات ارائه شده می توان گفت که دفاع از پیش فرض انسان اقتصادی به منزله پارادایم غالب در حوزه علم اقتصاد بر مبنای گفتمان پارادایمی کوهن^۱، شاید تا حد زیادی قانع

۱- «پارادایم» بنا به تعریف تامس کوهن، از بزرگان فلسفه علم، به سنت یا قالبهای مفهومی اشاره دارد که از مجموعه ای از مسائل، پرسش ها، مدل ها، نظریه ها، قوانین، روشها و پاسخ ها و حتی ارزش ها و عقاید ماوراءالطبیعی اشاره دارد که مجموعه دانشمندان در زمانی خاص به آن متعهدند. تصویر کوهن از شیوه پیشرفت یک علم را می توان به وسیله طرح بی پایان زیر خلاصه کرد: پیش علم - علم عادی - بحران - انفلاب - علم عادی جدید - بحران جدید. بر اساس نظریه کوهن فعالیت های پراکنده و گوناگونی که قبل از تشکیل و تقویم یک علم صورت می گیرد، نهایتاً پس از اینکه به یک پارادایم مورد پذیرش

کننده و قابل دفاع به نظر برسد. می توان اینگونه استدلال کرد که مفهوم انسان اقتصادی، پارادایم اقتصاد مدرن است. اقتصاد نئوکلاسیک، چه خوشمان بیاید چه خوشمان نیاید، پارادایم حاکم بر علم اقتصاد است و توانسته توانایی های خود را در تبیین و پیش بینی رخدادها و وقایع اقتصادی نشان داده و ثابت کند. ممکن است در آینده مدل انسان اقتصادی تغییر کند و مدلی دیگر و فرضی دیگر جایگزین آن شود، ولی در هر حال این تغییر مدل باید به گونه ای باشد که شامل نتایج حاصله فعلی نیز شود. رها کردن این مفهوم در حال حاضر جستن به ناکجا آباد است.

ولی باید توجه داشت که امروزه حتی در محافل آکادمیک ایالات متحده و اروپا، مکاتب و رویکردهای اقتصادی فراوانی هستند که عرصه را برای رویکرد نئوکلاسیک بیش از پیش تنگ کرده اند. اغلب این مکاتب به بازنگری جدی در پیش فرض انسان اقتصادی روی آورده اند که نمونه مهم آن اقتصاد رفتارگرا می باشد.^۱ لیکن حتی اگر انسان اقتصادی به مثابه مفهومی بنیادی در علم اقتصاد قابل دفاع باشد، دلیل نمی شود که در حوزه علم حقوق هم مطلقاً قابل دفاع باشد.

جامعه ای علمی تبدیل شد، منظم و هدفدار می گردد. پارادایمها از آن رو به منزلت پارادایمی خود دست می یابند که در حل چند مساله که گروه محققان آنها را حساس می دانند از رقبای خود توفیق بیشتری دارند. پارادایم به تسلط خود بر جامعه علمی ادامه می دهد تا اینکه انباشته شدن معماهای حل نشده موجب به وجود آمدن چالشی جدی برای پارادایم حاکم می شود و اصول و مبانی آن دچار تردید شده و در نتیجه پارادایم دچار بحران می شود. این بحران زمانی مرتفع می شود که پارادایم کاملاً جدیدی ظهور کند و مورد حمایت دانشمندان واقع شود تا اینکه پارادایم مساله انگیز اولیه نهایتاً مطرود شود. این تحول گسسته یک انقلاب علمی را تشکیل می دهد. برای توضیحات، نک: کوهن، ۱۳۸۹

۱- بر مبنای نظریات سایمون و کانمن و همفکرانشان در حوزه روانشناسی، تحلیل اقتصادی حقوق شاهد ظهور جریانی است که یکی از پیش فرض های اساسی آن یعنی انسان اقتصادی را زیر سوال می برد، ولی در هدف با آن مشترک است. به عبارت دیگر این جریان اصل تحلیل اقتصادی حقوق را موجه می داند و قائل به اعمال روش تحلیل و ابزارهای علم اقتصاد در تحلیل مسائل حقوق است. متفکران این گروه خود را «حقوق و اقتصاد رفتارگرا» (behavioral law and economics) نامیده اند. از منظر حقوق و اقتصاد رفتارگرا این گونه نیست که رفتار تصادفی بوده یا غیر قابل پیش بینی باشد، بلکه به نظر آنان نیز، رفتار نظام مند است و می توان در مورد آن مدل سازی کرد. به نظر تحلیل گران رویکرد اقتصاد رفتارگرا، به جای بررسی آثار و تبعات رفتار فرضی مردم، باید به بررسی رفتار واقعی آنان پرداخت و در این رابطه، به باور آنان، انسان های واقعی درسه زمینه با انسان اقتصادی متفاوت هستند یعنی مشاهدات بیانگر آن است که انسان های واقعی سه محدودیت را در رفتار خود نشان می دهند: «عقلانیت محدود»، «قدرت اراده محدود» و «نفع شخصی محدود». برای توضیحات بیشتر رجوع کنید به: Jolls et al.,

توسل جستن به ادله و دفاعیات فریدمن حداقل با واقعیت های کاربرد تحلیل اقتصادی حقوق مطابقت ندارد. ممکن است بتوان از انسان اقتصادی بر این اساس دفاع کرد که فرض یادشده صرفاً ابزاری برای پیش بینی دقیق رویدادهای اقتصادی است، رویدادهایی که با کسب سود و منفعت و بازار و... سروکار دارد. ولی مشکل این جاست که تحلیل اثباتی اقتصادی حقوق، صرفاً به پیش بینی رفتارهای حقوقی نمی پردازد، بلکه مدعی توصیف و تبیین رفتار فرد در چارچوب نظام حقوقی است که بسیار وسیع تر از کنش ها و تعاملات بازاری و اقتصادی است. البته این بدان معنا نیست که افراد در چارچوب حقوق عقلانی رفتار نمی کنند. ادعا این است که اگر رویکرد یا جریانی درصدد توصیف و تبیین رفتار حقوقی افراد است و می خواهد جامعه حقوقدانان را هم قانع نماید، باید فرض هایی واقع نما تر و دقیق تر ارائه نماید. ادعاهایی از این دست که قضات یا قانونگذاران درصدد بیشینه سازی ترجیحات خود هستند و یا اینکه مجرمین در هنگام جرم به سود و ضرر اقدامات مجرمانه خود می اندیشند، هرچند ممکن است حظی از واقعیت داشته باشد و بسیاری از رفتارها را توجیه نماید، ولی تمام واقعیت نیست. ادعایی این چنین با مشهودات بسیاری از حقوقدانان و قضات منافات دارد.

پازرن توانایی علوم میان رشته ای مانند جامعه شناسی حقوق، روانشناسی حقوق و فلسفه حقوق را در ارائه نظریه ای اثباتی در باب حقوق زیر سوال برده و آنان را در جایگاهی فروتر نسبت به تحلیل اقتصادی حقوق می نشاند. شاید طعنه پازرن را بتوان به اختلافات روش شناختی در حوزه علوم اجتماعی نسبت داد. فرض انسان اقتصادی و ابهت مدل ها، معادلات، فرمول ها و نمودارهای ریاضی منتج از آن موجب می شود که بسیاری، شیفته این ساختار و پارادایم روش شناختی شده و سایر روش هایی را که از این ابزارها بی بهره اند، زیر سوال برند. اما آیا به راستی کمی کردن داده ها یا استفاده از ابزارها و مدل های ریاضی، برای یک پارادایم سیادت و برتری به همراه دارد؟ چه چیزی باعث می شود که مدل های تحلیل اقتصادی حقوق برتر از سایر تحلیل ها باشند و در ارائه نظریه ای اثباتگرایی از حقوق موفق باشند؟ حوزه علوم اجتماعی زمانهایی در سیطره تفکر کمی نگر بوده که البته دغدغه گستره، صدق، عینیت و دقت داشته است. اما امروزه ضعف ها و معایب این روش بیش از هر زمان دیگری شناخته شده است و دیگر نمی توان حکم به سلطه بلامنزاع این روش داد. روش های کیفی، تفسیری و تفهیمی که در پی عمق و معنا هستند، اکنون پارادایمی رقیب و قدرتمند برای روش کمی محسوب می شوند. البته علم بی نیاز از دقت و عینیت نیست

لیکن مسیر نیل به این هدف از همگرایی بیشتر این دو روش می گذرد.^۱ از سوی دیگر علوم انسانی هیچ وقت در تصرف و هیمنه یک پارادایم واحد نبوده است و در علوم انسانی می توان از پارادایم ها سخن گفت و نه پارادایم واحد. ولی حتی همین پارادایم های متکثر نیز نیازمند اقبال دانشمندان و علمای آن علم هستند والا ره به جایی نخواهند برد. تحلیل اقتصادی حقوق تا حد زیادی توانسته نظر بسیاری از حقوقدانان را به خود جلب کند اما این به معنای برتری و تسلط بلا منازع این رویکرد نیست. نقاط ضعفی که قبلا به آن اشاره شد، نه تنها موجب شده که در درون جریان حقوق و اقتصاد شکاف ایجاد شود و جا برای ظهور مکاتب رقیب گشوده شود بلکه سبب شده است جایگاه تحلیل اقتصادی حقوق در محافل آکادمیک حقوقی تا حدی تضعیف گردد. در عین حال مکاتب رقیب نیز در پی ارائه نظریات نوین هستند. من باب نمونه در نظریه اجتماعی، امروزه سه استراتژی گسترده برای تبیین این امر که چرا افراد از هنجارهای اجتماعی متابعت می نمایند، عرضه شده است: اولی همان نظریه انتخاب عقلانی است که از مدل انسان اقتصادی بهره می برد و رفتار انسان را محصول تعاملات افراد منفعت جویی می داند که از عقل ابزاری برخوردارند. دومی نظریه تکاملی است که از مدل های تکامل زیستی یا فرهنگی سود می برد. این نظریه، تطابق با هنجارهای اجتماعی را به منزله ظهور، بروز و جلوه ویژگی ها و خلیات فرهنگی یا ژنتیکی می داند که به ارث می رسند و در باز آفرینی و تکرار خود، مطابق با فرایندی انتخابی، به درجات مختلفی موفق می شوند. نظریه تکاملی دیدگاهی بیرونی نسبت به نقطه نظر کنشگر دارد. هنجار می تواند گسترش یابد زیرا رویه های انتخابی، مستقل از هر چیزی که طرفداران آن فکر می کنند آنها را وادار به متابعت می کند، عمل می نمایند. نظریه سوم از مدل انسان اجتماعی استفاده می کند که گاه عقلانیت فرهنگی یا اجتماعی نامیده می شود. این نظریه مطابقت با هنجارهای اجتماعی را بر حسب هنجاریت یا تجویزی بودن آنها توضیح می دهد و این هنجاریت مبتنی بر روشهایی است که افراد به هنجارها بدان طرق می نگرند، بدین بیان که افراد هنجارها را به نحو معناداری بیان کننده هویت اجتماعی خود و رابطه آنها با سایر مردم یا بیان کننده نیات و ارزش های مشترک می دانند و لذا به همین دلیل از آنها پیروی می کنند و به آنها احترام می نهند. بر اساس این دیدگاه،

۱- برای اطلاعات بیشتر در این خصوص و مقایسه دو روش کمی و کیفی، نک: مردیها، ۱۳۸۷

اغلب مردم هنجارها را درونی می نمایند و به خاطر هنجاری بودن از آن پیروی می کنند و نه به دلیل ضمانت اجرایی که عدم پیروی به دنبال دارد (Anderson, ۲۰۰۰, p. ۱۷۱). با این حال، آنچه در نهایت به نظر می رسد آن است که در بهترین حالت، این سه نظریه مکمل هم هستند و هیچ کدام برای تبیین رفتار انسانی، کامل و بی نیاز از هم نمی باشند.^۱

۵- نتیجه گیری

رویکرد اقتصادی به حقوق، حرف آخر را در علم حقوق نمی زند و دیدگاهی در کنار سایر مکاتب نظریه حقوقی است. فرض انسان اقتصادی در علم اقتصاد و رویکرد اقتصادی به حقوق، هنوز جایگاه پارادایم غالب را داراست، لیکن با توجه به انتقاداتی که بر مفهوم انسان اقتصادی وارد شده (که مهمترین آنها عدم مطابقت آن با واقعیت‌های بیرونی، لاقابل در برخی موارد است) نمی توان آن را در علم حقوق بی چون و چرا پذیرفت. باید توجه داشت که نظریه ها، به ویژه در حوزه علوم انسانی، که درصدد بررسی و مطالعه موجودی پیچیده به نام انسان هستند، اگر بتوانند عنصر معنا و عوامل ذهنی، فرهنگی و تاریخی را نیز در توصیف، تبیین و پیش بینی های خود وارد سازند، قطعاً با واقعیت های پیرامونی زندگی انسانی تطابق بیشتری خواهند داشت. تحلیل اقتصادی حقوق اثباتی، هر چند در برخی از حوزه های حقوقی مرتبط با امور اقتصادی، توانسته تبیینی قدرتمند از رفتار و انتخاب های فردی ارائه دهد ولی تبیینی تقلیل گرا است که به همه ابعاد و پیچیدگی های رفتار انسانی، به ویژه در آن دسته از حوزه های حقوقی که از مسائل اقتصادی به دور است (مانند حقوق خانواده)، توجه نمی کند. بنابراین اگر بخواهیم بر اساس معیارهای دقت و صحت به بررسی تحلیل اقتصادی حقوق اثباتی نظر افکنیم، هیچ گونه برتری و تفوقی از این جهت بر سایر مطالعات میان رشته ای مانند روانشناسی حقوق و جامعه شناسی حقوق مشاهده نمی کنیم.

اعتقاد و پیشنهاد نگارندگان این است که اگر حقوقدانان در پی تبیین و توضیح واقعی و پیش

۱- «آرتور لِف» سالها قبل بیان کرده بود که نظریه انسان اقتصادی نظریه ای تقلیل گراست که با یافته های علوم روانشناسی و جامعه شناسی تضاد دارد و اظهار داشته بود که یافته های این علوم مکمل هم هستند. برای آگاهی بیش تر از نظرات وی، نک:

بینی دقیق تر رفتارهای حقوقی هستند، باید در پی ارائه نظریه ای منسجم با توجه به یافته های علوم مختلف باشند. این امر مستلزم توجه جدی به رویکردهای میان رشته ای است. علاوه بر علمی مانند روانشناسی، جامعه شناسی و فلسفه، حتی دیدگاه های نوین اقتصادی از قبیل اقتصاد رفتارگرا نیز در این زمینه می تواند حائز اهمیت باشند. از این گذشته، با توجه به ریشه های دینی و اسلامی حقوق ایران، دیدگاه دین اسلام در باب انسان و نحوه تعامل او در اجتماع هم باید مدنظر قرار گیرد. البته نباید تصور نماییم که منطق حقوق، منطق این یا آن رشته علمی است و از خود منطقی ندارد و علم مستقلی نیست. منطق حقوق، منطق علم اقتصاد نیست، همانگونه که منطق جامعه شناسی یا روانشناسی یا علم اخلاق یا فلسفه نیست. اما علم حقوق می تواند از هر یک از این علوم بیاموزد و در جهت اهداف خود به کار گیرد. مدل انسان اقتصادی چیزهای زیادی برای آموختن به ما دارد، اما این انسان، تصویری ناقص از انسان حقوقی است. علم حقوق مانند بسیاری از علوم دیگر در یوغ این یا آن نظریه نیست. حقوق باید به دنبال نظریه خود باشد و در این راه بکوشد.

منابع

- ۱- بادینی، حسن. (۱۳۸۴). فلسفه مسئولیت مدنی. تهران: شرکت سهامی انتشار، چاپ اول.
- ۲- باقری، محمود و شیخ سیاه، جواد. (۱۳۸۹). در جستجوی مطلوبیت: تحلیلی از قضیه کوز در تعامل حقوق و اقتصاد. فصلنامه حقوق (مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران)، دوره ۴۰، شماره ۱۰۱.
- ۳- بیگس، برایان. (۱۳۸۹). فرهنگ نظریه حقوقی. ترجمه محمد راسخ، تهران: نشر نی.
- ۴- پژوهان، جمشید، خداداد کاشی، فرهاد و موسوی جهرمی، یگانه. (۱۳۸۳). کلیات علم اقتصاد. تهران: انتشارات دانشگاه پیام نور، چاپ دوم.
- ۵- چالمرز، آلن اف. (۱۳۷۹). چیستی علم: درآمدی بر مکاتب علم شناسی فلسفی. ترجمه سعید زیبا کلام. تهران: سمت، چاپ دوم.
- ۶- دادگر، یداله. (۱۳۸۶). درآمدی بر روش شناسی علم اقتصاد. تهران: نشر نی، چاپ دوم.
- ۷- عرفانی، علیرضا. (۱۳۸۲). اندیشه های اقتصادی کانمن. مجله تحقیقات اقتصادی (دانشگاه تهران)، ویژه نامه.

- ۸- کوتر، رابرت ویولن، تامس. (۱۳۸۸). حقوق و اقتصاد. ترجمه یداله دادگر و حامد اخوان هزاوه. همدان: انتشارات نور علم، چاپ اول.
- ۹- کوهن، تامس. (۱۳۸۹). ساختار انقلاب‌های علمی. ترجمه سعید زیباکلام. تهران: سمت، چاپ اول.
- ۱۰- لیتل، دانیل. (۱۳۸۸). تبیین در علوم اجتماعی: درآمدی به فلسفه علم الاجتماع. ترجمه عبدالکریم سروش. تهران: صراط، چاپ پنجم.
- ۱۱- متوسلی، محمود و رستمیان، علی. (۱۳۸۹). نقدی دو لایه بر روش شناسی ابزار انگارانه میلتن فریدمن. مجله تحقیقات اقتصادی (دانشگاه تهران)، شماره ۹۳.
- ۱۲- محتشم دولتشاهی، طهماسب. (۱۳۸۵). مبانی علم اقتصاد (اقتصاد خرد و اقتصاد کلان). تهران: خجسته، چاپ بیست و پنجم.
- ۱۳- مردیها، مرتضی. (۱۳۸۷). فضیلت عدم قطعیت در علم شناخت اجتماع. تهران: طرح نو، چاپ دوم.
- ۱۴- نیلی، مسعود. (۱۳۸۷). مبانی اقتصاد. تهران: نشر نی، چاپ دوم.
- ۱۵- Anderson, Elizabeth. (۲۰۰۰). Beyond Homo Economicus: New Developments in Theories of Social Norms, Philosophy and Public Affairs, vol. ۲۹, no.۲.
- ۱۶- Arrow, Kenneth J. (۲۰۰۴). Is Bounded Rationality Unboundedly Rational? Some Ruminations. In, Augier, Mie and March, James G(eds), Models of a Man:Essays in Memory of Herbert A. Simon, Cambridge(Massachusetts): The MIT Press.
- ۱۷- Becker, Gary. (۱۹۷۴). Crime and Punishment: An Economic Approach. Journal of Political Economy, vol.۷۶, reprinted in Becker, Gary and Landes,William(eds), Essays in Economics of Crime and Punishments, New York:National Bureau of Economic Research.
- ۱۸- Becker , Gray. (۱۹۸۶). The Economic Approach to Human Behavior , in Elster, Jon(ed) , Rational choice ,New York University Press.
- ۱۹- Brion, Denis J. (۲۰۰۰). Norms and Values in Law and Economics, in Bouckaert. Boudwijn and De Gerrit (eds) , Encyclopedia of Law and Economics , Chentelham :Edward Elgar, vol. I
- ۲۰- Caldwell, Bruce. (۱۹۸۰). A Critique of Friedman's Methodological

- Instrumentalism, Southern Economic Journal, vol.۴۷, no.۲
- ۲۱- Coase , Ronald. (۱۹۶۰). The Problem of Social Cost , Journal of Law and Economics , vol . ۳ , no .۱
- ۲۲- Demsetz, Harold. (۲۰۰۸). From Economic Man to Economic System: Essays on Human Behavior and Institutions of Capitalism, New York:Cambridge University Press
- ۲۳- Elster, Jon. (۱۹۸۹). Nuts and Bolts for Social Sciences, Cambridge(UK): Cambridge University Press
- ۲۴- Friedman , Milton. (۱۹۵۳). Methodology of Positive Economics, in his book: Essays in Positive Economics ,Chicago:The University of Chicago Press
- ۲۵- Grafstein, Robert. (۱۹۹۵). Rationality as Conditional Expected Utility,Political Psychology, vol.۱۶, no.۱
- ۲۶- Hanson, Don J, Hanson, Kathleen and Hart, Melissa. (۲۰۱۰). Law and Economics, in Patterson, Dennis(ed), A Companion to Philosophy of Law and Legal Theory, West Sussex(UK): Wiley-Blackwell,Second Edition
- ۲۷- Hausman, Daniel M. (۲۰۰۷). Sympathy,Commitment and Preferences, in Peter, Fabienne and Schmid, Hans Bernard(eds), Rationality and Commitment, New York:Oxford University Press
- ۲۸- Hausman,Daniel M. and McPherson, Michael. (۲۰۰۶). Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy, New York:Cambridge University Press
- ۲۹- Hovenkamp, Herbert. (۱۹۹۱-۱۹۹۲). Rationality in Law and Economics , George Washington University Law Review, vol.۶۰
- ۳۰- Kahneman, Daniel. (۲۰۰۳). Maps of Bounded Rationality:Psychology for Behavioral Economics, The American Economic Review, vol.۹۳, no.۵
- ۳۱- Kahneman, Daniel and Tversky, Amos. (۱۹۷۹). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, Econometrica, vol.۴۷, no.۲
- ۳۲- Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack L and Thaler,Richard H. (۱۹۹۱). Anomalies: The Endowment Effect,Loss Aversion and Status Quo Bias, The Journal of Economic Perspectives, vol.۵, no.۱
- ۳۳- Kirchgassner, Gebhard. (۲۰۰۸). Homo Oeconomicus: The Economic Model of

- Behavior and Its Application in Economics and Other Social Sciences, New York: Springer
- ۳۴- Kornhauser, Lewis A. (۱۹۸۹). The New Economic Analysis of Law: Legal Rules as Incentives, in Mercurio, Nicholas (ed), Law and Economic, Boston: Kluwer Publishing
- ۳۵- Kornhauser, Lewis A. (۲۰۰۵). Economic Rationality in the Analysis of Legal Rules and Institutions, in Golding, Martin P and Edmundson, William A (eds), The Blackwell Guide to the Philosophy of Law and Legal Theory, Oxford (UK): Blackwell Publishing
- ۳۶- Kornhauser, Lewis A. (۲۰۰۶). The Economic Analysis of Law, Stanford Encyclopedia of philosophy, available at : <http://stanford.edu/entries/legal-conanalysis/>
- ۳۷- Korobkin, Russell. B and Ulen, Thomas .S. (۲۰۰۰). Law and Behavioral Science : Removing the Rationality Assumption from Law and Economics , California Law Review , vol . ۸۸ , no . ۴
- ۳۸- Jolls, Christine , Sunstein, Cass R and Thaler, Richard. (۱۹۹۸). A Behavioral Approach to Law and Economics, Stanford Law Review, vol. ۵۰, no. ۵
- ۳۹- Leff, Arthur. (۱۹۷۴). Economic Analysis of Law: Some Realism about Nominalism, Virginia Law Review, vol. ۶۰, no. ۳
- ۴۰- Machlup, Fritz. (۱۹۵۵). The problem of Verification in Economics, Southern Economic Journal, vol. ۲۲, no. ۱
- ۴۱- Mathis, Klaus. (۲۰۰۹). Efficiency instead of Justice?, New York: Springer
- ۴۲- Melitz, Jack. (۱۹۶۵). Friedman and Machlup on the Significance of Testing Economic Assumptions, Journal of Political Economy, vol. ۷۳, no. ۱
- ۴۳- Mercurio, Nicholas and Medema, Steven G. (۲۰۰۶). Economics and the Law : from Posner to Postmodernism and beyond , Princeton University Press, Second Edition
- ۴۴- Nussbaum, Martha C. (۱۹۹۷). Flawed Foundations: The Philosophical Critique of a Particular Type of Economics, The University of Chicago Law Review, vol. ۶۴, no. ۴
- ۴۵- Papineau, David. (۲۰۰۵). Instrumentalism, in Honderich, Ted (ed), The Oxford

- Companion to Philosophy, New York: Oxford University Press, Second Edition
- ۴۶- Peter, Fabienne and Schmid, Hans Bernard. (۲۰۰۷). Rational Fools and Rational Commitments, New York: Oxford University Press
- ۴۷- Pettit, Philip. (۲۰۰۷). Construing Sen on Commitment in Peter, Fabienne and Schmid, Hans Bernard(eds), Rationality and Commitment, New York: Oxford University Press
- ۴۸- Plous, Scott. (۱۹۹۳). The Psychology of Judgement and Decision Making, New York: McGraw-Hill
- ۴۹- Posner, Richard A. (۱۹۷۳). Economic Analysis of Law, New York: Aspen Publishers, First Edition
- ۵۰- Posner, Richard A. (۱۹۷۵). The Economic Approach to Law, Texas Law Review, vol. ۵۳
- ۵۱- Posner, Richard A. (۱۹۷۹). Some Uses and Abuses of Economics in Law , University of Chicago Law Review, vol.۴۶, no.۲
- ۵۲- Posner, Richard A. (۱۹۸۷). The Law and Economics Movement, The American Economic Review, vol.۷۷, no. ۲
- ۵۳- Posner, Richard A. (۱۹۹۰). The Problems of Jurisprudence, Cambridge(MA): Harvard University Press
- ۵۴- Posner, Richard A. (۱۹۹۷). Are We One Self or Multiple Selves: Implications for Law and Public Policy, Legal Theory, vol.۳, issue.۱
- ۵۵- Posner, Richard A. (۲۰۰۳). Economic Analysis of Law, New York: Aspen Publishers, Sixth Edition
- ۵۶- Posner, Richard A. (۲۰۰۵). The Law and Economics Movement: from Bentham to Becker, in Parisi, Francesco and Rowley, Charles K (eds), The Origins of Law and Economics: Essays by the Founding Fathers, Massachusetts: Edward Elgar Publishing
- ۵۷- Rawls, John. (۱۹۷۱). A Theory of Justice, Massachusetts: Harvard University Press,
- ۵۸- Samuelson, Paul A. (۱۹۶۳). Discussion: Problems of Methodology, The American Economic Review, vol.۵۳, no.۲

- ۵۹- Schafer, Hans- Bernard and Ott ,Claus. (۲۰۰۴). The Economic Analysis of Civil Law , Cheltenham(UK): Edward Elgar Publishing
- ۶۰- Sen, Amartya. (۱۹۷۷). Rational Fool: A Critique of Behavioral Foundations of Economic Theory, Philosophy and Public Affairs, vol.۶, no.۴
- ۶۱- Shavell , Steven. (۲۰۰۴). Foundations of Economics Analysis of Law, Harvard University Press
- ۶۲- Sibley, W.M. (۱۹۵۳). The Rational Versus the Reasonable, The Philosophical Review, vol.۶۲, no.۴
- ۶۳- Simon, Herbert A. (۱۹۵۵). A Behavioral Model of Rational Choice, The Quarterly Journal of Economics, vol.۶۹, no.۱
- ۶۴- Simon, Herbert A. (۱۹۵۹). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, The American Economic Review, vol.۴۹, no.۳
- ۶۵- Simon, Herbert A. (۱۹۷۸a). On How to Decide What to Do, The Bell Journal of Economics, vol.۹, no.۲
- ۶۶- Simon, Herbert A. (۱۹۷۸b). Rationality as Process and as Product of Thought , The American Economic Review, vol.۶۸, no.۲
- ۶۷- Simon, Herbert A. (۱۹۸۳). Reason in Human Action , Stanford(California): Stanford University Press
- ۶۸- Simon, Herbert A. (۱۹۸۶). Rationality in Psychology and Economics , The Journal of Business, vol.۵۹, no.۴
- ۶۹- Simon, Herber A. (۱۹۹۳). Altruism and Economics, The American Economic Review, vol. ۸۳, no.۲
- ۷۰- Simon, Herbert A. (۱۹۹۵). Rationality in Political Behavior, Political Psychology, vol.۱۶, no.۱
- ۷۱- Smith, Adam. (۱۷۷۶). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Indianapolis: Liberty Classics(reprinted in ۱۹۸۱)
- ۷۲- Veljanovski, Cento. (۲۰۰۶) The Economics of Law , London: The Institute of

Economic Affairs

- ۷۳- Veljanovski, Cento. (۲۰۰۷). Economic Principles of Law, New York : Cambridge University Press
- ۷۴- Ulen , Thomas S. (۱۹۸۴). The Efficiency of Specific Performance: Toward a Unified Theory of Contract Remedies, Michigan Law Review, vol. ۸۳, no. ۲
- ۷۵- Ulen, Thomas S. (۲۰۰۰). Rational Choice Theory in Law and Economics, in Bouckaert, Boundewijn and De Geest, Gerrit (ed) , Encyclopedia of Law and Economics, Chentelham:Edward Elgar, vol. I
- ۷۶- Weigel, Wolfgang. (۲۰۰۸). Economics of the Law, London: Routledge
- ۷۷- Weigers, Wanda A. (۱۹۹۲). Economic Analysis of Law and 'Private Ordering': A Feminist Critique, The University of Toronto Law Journal, vol. ۴۲, no. ۲
- ۷۸- West, Robin L. (۱۹۸۸). Economic Man and Literary Woman: One Contrast , vol. ۳۹, no.

Received: ۲۳ Jun ۲۰۱۲

Accepted: ۲۷ Nov ۲۰۱۲

