

اقتصاد رفتاری در دهه ۱۹۵۰ و اوائل دهه ۱۹۶۰ در کجا شکل گرفت: دانشگاه میشیگان یا کارنگی؟

حمید حسینی *

این مقاله به بررسی پیدایش اقتصاد رفتاری (مدرن) طی چند دهه اخیر می‌پردازد. برخلاف لوئیس یوچی‌تل که معتقد است اقتصاد رفتاری از ۱۹۹۴ آغاز شده (نیویورک تایمز، یازدهم فوریه ۲۰۰۱)، من نشان خواهم داد که در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ شروع شده است؛ البته برخی از جنبه‌های آن در آثار مارشال، ولسلی میچل، جی. ام. کلارک و دیگران، پیش از جنگ جهانی دوم، ظاهر شده بود.

نویسندگان متعددی، از جمله روان‌شناسان کاهنمان و تورسکی، در پیدایش اقتصاد رفتاری نقش داشته‌اند؛ با وجود این، من آثار جرج کاتونا و هربرت سایمون را مد نظر قرار خواهم داد. در حالی که آثار کاتونا و همکاری‌اش در دانشگاه میشیگان به کاربرد روش پیمایشی در اقتصاد و بهره‌گیری از آن در اندازه‌گیری اثر انتظارات مصرف‌کننده بر فعالیت اقتصاد کلان انجامید، آثار سایمون در کارنگی (جایی که بعداً به محیطی روشنفکرانه جهت نظریه‌پردازی اقتصادی تبدیل شد) به ظهور بنیان‌های نظری مهم اقتصاد رفتاری، مانند مفهوم عقلانیت محدود، منتهی شد. جالب توجه این‌که، آن محیط برانگیزاننده به ظهور بسیاری از پیشبردهای نظری فرانکو مودیلیانی، ام. میلر و دیگران و همین‌طور پیدایش فرضیه انتظارات عقلایی جان میوت - دانشجوی سایمون و مودیلیانی - نیز انجامید.

این مقاله، همچنین به ویژگی‌های اقتصاد رفتاری می‌پردازد؛ ویژگی‌هایی چون بهره‌گیری آن از یافته‌های نظری روان‌شناسی و سایر علوم اجتماعی، تمرکز آن بر رفتار قابل مشاهده کارگزاران اقتصادی، ردّ الگوی ساده‌سازی شده رفتار حداکثرسازی عقلانی کارگزاران و جایگزینی عقلانیت محدود سایمون به جای آن، و تأکید آن بر بهره‌گیری از رویکردی بین رشته‌ای در اقتصاد.

- متن انگلیسی این مقاله فصلنامه *Journal of Socio- Economics* (تابستان ۲۰۰۳) منتشر شده است. متن فارسی، با

تغییراتی چند، از سوی نویسنده به دفتر مجله ارسال شده است.

* دکترای اقتصاد، استاد کینگز کالج (King's College) امریکا.

مقدمه: روزنامه نیویورک تایمز پیدایش اقتصاد رفتاری را به رسمیت می‌شناسد.

لوتیس یوچی‌تل (*Louis Uchitelle*)، خبرنگار اقتصادی روزنامه نیویورک تایمز، در مقاله ۱۱ فوریه ۲۰۰۱ خود نوشت که "در تاریخچه هنوز نانوشتۀ دانش اقتصاد، بهار ۱۹۹۴ به‌طور حتم به‌مثابۀ حادثه‌ای پراهمیت به ثبت خواهد رسید." (ص ۱، بخش سوم روزنامه). چرا که به گفته این خبرنگار، در آن زمان بود که "سرانجام اقتصاد رفتاری پا به عرصۀ وجود گذاشت." (همان). این مقاله، که تحت عنوان «هم به دنبال پول و هم به دنبال روان: برخی اقتصاددان‌ها رفتار را کلیدی می‌دانند» به چاپ رسید، علاوه بر اعلام آغاز مکتب اقتصاد رفتاری (جدید) در دانشگاه‌های معتبر آمریکا، همچنین نمونه‌ای از انواع پرسش‌های مطرح شده و تحقیقات انجام شده از جانب هواداران این مکتب را متذکر و برخی از پیشگامان آن را معرفی کرد (البته به اعتقاد نویسنده این سطور، این کار به روش غیر نظام‌مند و ناقص انجام گرفت). به اعتقاد لوتیس یوچی‌تل، بهار ۱۹۹۴ از آن جهت حائز اهمیت است که بخش اقتصاد دانشگاه هاروارد بر آن شد تا در آن سال یکی از هواداران مکتب اقتصادی رفتاری، به نام دیوید لیب‌سن فارغ‌التحصیل ام.آی.تی را استخدام کند. لیب‌سن فردی است که به گفته یوچی‌تل، "در پایان‌نامه دکترای اقتصاد خود به‌همان اندازه از روان‌شناسی و رفتارهای پیچیده و غیر معمول استفاده کرده بود که نظریه‌های اقتصاد رسی را به کار گرفته بود." (همان). از دیدگاه یوچی‌تل، این تصمیم دانشگاه هاروارد موجب شد که بخش‌های اقتصاد دیگر دانشگاه‌های معتبر با دوره‌های دکترای اقتصاد، همانند ام.آی.تی، نیز معتقدین مکتب اقتصادی رفتاری را به استخدام خود در آورند. به گفته یوچی‌تل، بسیاری از دانشجویان رشته اقتصاد نیز تحت تأثیر این مکتب قرار گرفته‌اند. او، مشخصاً، مطرح می‌کند که تعداد زیادی از دانشجویان دوره دکترای رشته اقتصاد در دانشگاه‌های برجسته‌ای چون هاروارد، ام.آی.تی، پرینستون، ییل، شیکاگو، استنفورد، و کالیفرنیا در برکلی مجذوب این مکتب شده‌اند. به گفته او به این علت دانشجویان در مطالعات و پایان‌نامه‌های اقتصادی خود از نظریه‌های روان‌شناسی نیز استفاده کرده‌اند. به اعتقاد یوچی‌تل، در ۲۰۰۱، حدود ۲۰ درصد از دانشجویان دوره‌های فوق لیسانس و دکترای رشته اقتصاد آمریکا را می‌توان در شمار هواداران مکتب رفتاری به حساب آورد. این رقم به‌ویژه از آن جهت حائز اهمیت است که در ۱۹۹۰ سالی که دیوید لیب‌سن استخدام شد و در هاروارد دوره دکترای خود را در ام.آی.تی آغاز کرده بود، این رقم تقریباً برابر صفر بود. به گفته یوچی‌تل، از ۱۹۹۴ به بعد، حقیقت و اهمیت مکتب رفتاری نیز رو به افزایش بوده است. (همان، ص ۱۱).

یوچی‌تل به‌درستی مطرح می‌کند که هواداران این مکتب را نباید شورشی به حساب آورد، چه برخی از اقتصاددانان جا افتاده و معتبر نیز خود را در شمار هواداران این مکتب قرار می‌دهند. یوچی‌تل مورد ریحارد

پیدایش اقتصاد رفتاری: در میشیگان ... ۵

تیلر "۵۵ ساله را یادآور می‌شود که" در بخش اقتصاد محافظه‌کار دانشگاه شیکاگو مشغول تدریس است. به باور یوچی تل — و نه نگارنده این سطور — بیشتر در نتیجه همکاری ریچارد تیلر در دهه ۱۹۷۰ با دو روان‌شناس، در مطالعات اقتصادی خویش، بود که نظریه‌های اولیه مکتب رفتاری پا به عرصه وجود گذاشت. (همان). البته مقاله نیویورک تایمز همچنین مطرح می‌کند که اقتصاددانان رفتاری علاوه بر استفاده از نظریه‌های روان‌شناسی، در مطالعات اقتصادی خود از نظریه‌های علوم اجتماعی دیگر نیز استفاده می‌کنند. در آن نوشته می‌خوانیم: "به تازگی برخی از طرفداران مکتب اقتصاد رفتاری جرأتی بیش از استفاده از نظریه‌های روان‌شناسی را به خود داده و برای توضیح دینامیک اقتصادی، نظریه‌های علوم جامعه‌شناسی و انسان‌شناسی را نیز به کار می‌گیرند." (همان).

به اعتقاد نویسنده این سطور، پیدایش اقتصاد رفتاری گذشته‌ای پیچیده‌تر از آنچه در مقاله نیویورک تایمز مطرح شده دارد. (چنان‌که نشان خواهیم داد، در مورد پیدایش این مکتب، بهار ۱۹۹۴ اهمیت به مراتب کمتر از سال‌های دهه ۱۹۵۰ یا ۱۹۸۴ دارد.) برای توضیح گذشته پیچیده این مکتب، پس از ارائه تعریفی از اقتصاد رفتاری، می‌کشیم تا تکامل تاریخی آن را بررسی کنیم و پس از تحلیل عوامل و دلایل این تکامل تاریخی خدمات پیشگامان آن را نشان دهیم. این مقاله با یوچی تل موافق است که اقتصاددانانی چون جرج آکرلاف (یکی از برندگان جایزه نوبل ۲۰۰۲)، ریچارد تیلر، کون مورفی و رابرت فرانک گام‌های ارزنده‌ای را در آثار خود در جهت ارتقای این مکتب برداشته‌اند و می‌توان آنان را حتی از پیشگامان این مکتب به حساب آورد. با وجود این، همچنان که نشان خواهیم داد، پیدایش مدرن این مکتب در دهه ۱۹۵۰ و پس از آن از کوشش اقتصاددانان بسیاری، به‌ویژه هربرت سایمون و جرج کاتونا، مهم‌ترین پیشگامان این مکتب، بهره برده است. این دو متفکر در شکل‌گیری مکتب اقتصاد رفتاری مدرن نقش کلیدی را ایفا کرده‌اند. من همچنین نشان خواهم داد که گرچه جنبه‌هایی از این مکتب حتی در سال‌های قبل از ۱۹۵۰ وجود داشت، اما این کوشش‌های سایمون و کاتونا بود که آن را به مثابه مکاتبی در تاریخ اندیشه اقتصادی در آورد و به آن هویت بخشید. نشان دادن خدمات جرج کاتونا به این مکتب نیازمند تأیید خدمات همکاران وی در "مؤسسه تحقیقات علوم اجتماعی" دانشگاه میشیگان است برای مثال، هربرت سایمون (برنده جایزه نوبل اقتصاد، ۱۹۷۸) در سخنرانی سوم ماتیولی^۱ خود مطرح کرد که کاتونا و همکارانش در مؤسسه مذکور اولین اقتصاددانانی بودند که فنون جمع‌آوری آمار معروف به "روش‌های پیمایشی"^۲ را به کار بردند (سایمون، ۱۹۸۸، ص ۴۸). این روش‌ها در ساختارهای خود، آزمایشی نیستند بلکه به دنبال اندازه‌گیری پارامترهای مهمی هستند که در الگوهای اقتصادی ظاهر می‌شوند. به گفته سایمون، "این روش‌ها به‌ویژه بر انتظارات و نیت‌های افراد تمرکز دارند، یعنی برآوردهایی که عاملان اقتصادی درباره حوادث قریب‌الوقوع خود دارند."

(همان). در بررسی خدمات هربرت سایمون در شکل‌گیری اقتصاد رفتاری مدرن، به خدمات همکاران وی در دانشگاه کارنگی - ملون در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ نیز خواهیم پرداخت و محیط و فضای مولد و خلاق این دانشگاه در آن سال‌ها را - که به بحث‌ها و نظریه‌های بسیار مهمی انجامید - خواهیم پرداخت؛ چه فضای مولد اقتصادی این دانشگاه در آن زمان و مشغولیت فکری اقتصاددان آن حول موضوع عقلانیت بود که به طرح نظریه مهم عقلانیت محدود هربرت سایمون و فرضیه "انتظارات عقلایی" جان میوت، و همین‌طور به خدمات فرانکو مودیگلیانی (برنده جایزه نوبل اقتصاد در ۱۹۸۵ پس از رفتن به ام.آی.تی) و خدمات نظری اقتصاددانان دیگری، انجامید. وجود همزمان این محققین اقتصادی و سایر همکاران آن‌ها در این دانشگاه، تحقیقات مشترک سه نفر مذکور به علاوه چارلز هالت در تألیف کتاب برنامه‌ریزی برای موجودی‌ها و نیروی کار (۱۹۶۰) و تمرکز اقتصاددانان این دانشگاه بر موضوعی خاص، به شکل‌گیری فضل فکری بی‌نظیر و نتایج بسیار مهم آن کمک فراوانی کرد. به گفته شفرین، "اگرچه می‌توان پیدایش همزمان دو آموزه متفاوت عقلانیت محدود و انتظارات عقلایی توسط دو همکار دانشگاهی را به حساب تصادف تاریخی گذاشت، اما منطقی‌تر به نظر می‌رسد که فکر کنیم مشغولیت شدید پیرامون مجموعه‌ای از مسائل موجب شد که دو محقق با نقطه نظرها و شیوه‌های متفاوت به دنبال راه‌حل‌های متفاوتی برای آن مسائل باشند." (شفرین، ۱۹۶۶، ص ۱). جالب این‌جاست که نه تنها سایمون، مودیگلیانی و میوت، بلکه رابرت لوکاس (برنده جایزه نوبل به خاطر تعمیم فرضیه انتظارات عقلایی در اقتصاد کلان)، توماس سارجنت و راپینگ - یعنی سه اقتصاددانی که به این فرضیه شهرت و اعتبار دادند - همگی دست کم برای مدتی کوتاه، در دهه ۱۹۶۰، در دانشگاه کارنگی ملون به تدریس اقتصاد مشغول بودند. (استر میریام سنت، ۱۹۹۷، ص ۳۲۶). البته، توماس سارجنت بعداً به نوعی مخالفین - یعنی طرفداران عقلانیت محدود - پیوست، اگرچه به خاطر هدفی دیگر و با تعبیری غیر از تعبیر هربرت سایمون.

تمرکز و تأکید این مقاله بر خدمات کاتونا و سایمون - و همکاران این دو در میشیگان و کارنگی - دلیل بر آن نیست که من خدمات دیگران در شکل‌گیری اقتصاد رفتاری مدرن را نادیده بگیرم. برای مثال، خدمات دو روان‌شناس مذکور، یعنی کاهنمان (برنده جایزه اقتصاد در ۲۰۰۲) و تورسکی، را نمی‌توان به هیچ وجه انکار کرد. در ادامه همچنین نشان خواهیم داد که اقتصاد رفتاری پیش از ۱۹۹۴ وجود داشت، اما از جانب اقتصاددانان رسمی / سنتی نادیده گرفته می‌شد. آثار و تحقیقات کاتونا، سایمون، دو روان‌شناس یاد شده، و دیگر اقتصاددانان در سال‌های پیش از ۱۹۹۴ در تکامل و شناسایی این رویکرد اقتصادی مؤثر بود. برای مثال، مقاله ۱۹۷۳ کاهنمان و تورسکی پیشاهنگ آزمایش‌های روان‌شناسانه‌ای بود که در آزمایش و اثبات قضیه عقل‌پرایی در اقتصاد مؤثر بود.

۲. اقتصاد رفتاری را چگونه تعریف می‌کنیم و توضیح می‌دهیم؟

هواداران مکتب اقتصاد رفتاری آن را عکس‌العملی در برابر ضعف‌ها و کاستی‌های اقتصاد متعارف می‌دانند. در مقدمه کتاب راهنمای اقتصاد رفتاری اثر گیلاد و کیش، هربرت سایمون می‌نویسد: "ما باید بدنه موجود نظریه‌های اقتصادی مکاتب کلاسیک و نئوکلاسیک را آن‌چنان تکمیل و اصلاح کنیم که بتوان تصویر واقع‌گرایانه‌تری از فرآیند اقتصادی را ترسیم کرد..." (۱۹۸۶، ص ۱۶۷). از نظر سایمون، اقتصاددانان به مثابه متخصصین علوم اجتماعی باید آماده باشند تا مشخصات انسان عامل را نشان بدهند. (سایمون، ۱۹۸۵، ص ۳۰۳). به اعتقاد این برنده جایزه نوبل در اقتصاد، "اقتصاد رفتاری نامی است بر آن مجموعه از تحقیقات / نظریه‌هایی که به دنبال ارضای این نیازها هستند." (گیلاد و کیش، ۱۹۸۶، ص ۷۱).

به اعتقاد گیلاد، کیش و لائوب، جُرج کاتونا اولین فردی بود که از نام اقتصاد رفتاری استفاده کرد. به باور آنان، او این نام را برای آن‌گونه از نظریه‌های اقتصادی به کار گرفت که می‌کوشند از یافته‌های روان‌شناسی اجتماعی برای توضیح رفتارهای اقتصاد کلان استفاده کنند. (گیلاد، کیش و لائوب، ۱۹۸۴، ص ۱). جُرج کاتونا (۱۹۸۰)، دستاوردهای اقتصاد رفتاری مدرن را به‌طریق زیر خلاصه می‌کند: "در طول سه دهه گذشته، مطالعات تجربی بسیاری درباره رفتارهای اقتصادی انجام و پایه‌های نظری آن‌ها تشریح شده است. بیان نظری، آماری و روش‌شناختی آن در حال توسعه و تکامل بود، چه رشته جدیدی، یعنی اقتصاد رفتاری، در حال پیدایش بود." (همان، ص ۳). به اعتقاد کاتونا، نقطه آغاز اقتصاد رفتاری "بررسی تجربی رفتار بنگاه‌ها و مصرف‌کنندگان یک کشور در یک زمان خاص است. اصول و قوانین اقتصاد رفتاری به‌طور تدریجی و با مقایسه رفتار مشاهده شده در شرایط مختلف پا به عرصه وجود می‌گذارد." (همان). روان‌شناسی یکی از ارکان مهم اقتصاد رفتاری است؛ به گفته کاتونا، "اقتصاد رفتاری جنبه‌های روان‌شناسانه فعالیت‌های اقتصادی همانند نیت و انگیزه‌ها، نظرها و گرایش‌ها و انتظارات اثرگذار بر تصمیمات اقتصادی را اندازه‌گیری و تحلیل می‌کند." (همان). تأکید بر اهمیت روان‌شناسی در اقتصاد را می‌توان در آثار بسیاری از هواداران اقتصاد رفتاری یافت، یعنی همانند هربرت سایمون که به‌ویژه در اثر ۱۹۷۹ خود (ص ۵۰۶) به خدمات روان‌شناسانی چون کاهنمان و تورسکی به علم اقتصاد ارجح می‌نهد. کتاب راهنمای اقتصاد رفتاری نیز از خدمات این دو روان‌شناس به اقتصاد یاد می‌کند. (ص ۱۷۸).

از سخنان بالا آشکار است که روش‌های اقتصاد رسمی که به گفته یانگ و لستر (۱۹۹۵) "اصول اقتصادی را از مشخصات انسانی، که گویا در تمام ادوار و فرهنگ‌ها صادق است و ثابت می‌ماند، استخراج می‌کند" از روش اقتصاد رفتاری متفاوت است. (ص ۴۳۶). اقتصاد رفتاری همچنین از مطالعات اقتصادسنجی تفاوت دارد، چه اقتصادسنجی معمولاً با ساختن الگوهای کلی آغاز و انحرافات از آن الگوها را از طریق مقایسه با

آمار موجود می‌سنجد. هربرت سایمون در سخنرانی سوم ماتیولی خود بر نارسایی‌های اقتصادسنجی بسیار تأکید کرد. مثلاً در آن سخنرانی مطرح کرد که «تنها در برخی از حالات است که با فنون اقتصادسنجی می‌توان به‌طور مطمئن معادلات ساختاری نظام مورد مطالعه را استخراج کرد. اگر ما بخواهیم با اطمینان آن معادلات ساختاری را استخراج کنیم، باید به دنبال منابع آماری بیشتری باشیم که بتواند تصویر واقعی‌تری را به ما ارائه دهد.» (۱۹۹۷، ص ۷۴).

گیلاد، کیش و لائوب (۱۹۸۴) با جمع‌بندی نظرات اقتصاددانان شرکت‌کننده در اولین کنفرانس انجمن ارتقاء اقتصاد رفتاری^۱ (SABE) اقتصاد رفتاری را مبنای دست کم چهار مخالفت با اقتصاد رسمی تعریف می‌کنند. چهار انتقاد / مخالفت عبارت‌اند از: (۱) رد اثباتی‌گرایی (پوزیتیویسم) به‌مثابه شالوده‌روش‌شناختی تحقیقات اقتصادی؛ (۲) امتناع از پذیرش شیوه استدلال قیاسی به‌عنوان شالوده‌کافی برای علوم اجتماعی؛ (۳) اعتراض شدید به تحلیل‌های ایستا از نتایج تعادلی، به‌جای فرآیندهای نامتعادل پویا. اما چهارمین نقد به‌مثابه مهم‌ترین نقد شرکت‌کنندگان آن کنفرانس از اقتصاد رسمی، اعتراض به اقتصاد رسمی برای الگوسازی اقتصادی ساده‌ای است که در آن عاملان عقل‌گرا رفتار بهینه‌سازی را به نمایش می‌گذارند. به‌جای عاملان عقل‌گرا، هربرت سایمون در دهه ۱۹۵۰ بدیل عقل‌گرایی محدود را پیشنهاد و نام‌گذاری کرد. البته از دهه ۱۹۵۰ تاکنون تعبیرات مختلفی از مفهوم عقل‌گرایی محدود ارائه شده است. به‌گفته دو اقتصاددان آلمانی، جین جرنزل و سلتون (برنده جایزه نوبل اقتصاد در ۱۹۹۴)، «عقل‌گرایی محدود به‌صورت برجسته به روز و شیک‌گی برای الگوهای مختلفی از رفتار انسانی تبدیل شده است.» (۲۰۰۱، ص ۴). ما همچنین می‌توانیم اعتراضات دیگری را در نوشته‌های هواداران مکتب اقتصاد رفتاری به اقتصاد بیابیم، مثلاً این‌که اغلب یا تمامی هواداران این مکتب روش بین رشته‌ای را برای علم اقتصاد ضروری می‌دانند. در توضیح روش رفتاری مکتب کارنگی در دهه ۱۹۵۰ و سال‌های اول دهه ۱۹۶۰، آلپور ویلیامسن (اقتصاددان بسیار معروف که در آن فاصله دانشجوی دوره دکترا در دانشگاه کارنگی بود) این روش را برای علم اقتصاد ضروری دانسته، می‌نویسد: «حتی اگر اقتصاد را ملکه علوم اجتماعی بدانیم (که طبیعتاً مورد پذیرش همگان نیست)، هیچ یک از شاخه‌های علوم اجتماعی نمی‌تواند به تنهایی پاسخگویی مسائلی در مورد پدیده‌های پیچیده سازمانی باشد که مکتب کارنگی را مشغول داشته بود.» (۲۰۰۰، ص ۷). هواداران مکتب رفتاری مفاهیم دیگری را نیز وارد آن کرده‌اند. مثلاً سایمون (۱۹۵۵، ۱۹۵۶ و ۱۹۷۹)، کاهنمان و تورسکی (۱۹۸۲) و (۱۹۸۴)، نلسن و وینتر (۱۹۸۲)، و رونالد هاینر (۱۹۸۲) کوشیده‌اند مفاهیمی همانند رضایت، خودآموزی و

جریان‌های عادی تکراری را به جای به‌حد اکثر رساندن آگاهانه مطلوبیت به کار ببرند. گیلاد و کیش (۱۹۸۶)، ص ۱۳۳، هاروی لیبستاین و هواداران‌ش مطرح کرده‌اند که رفتار بهینه‌سازی که اعضای فردی بنگاه / سازمان از خود نشان می‌دهند ممکن است متفاوت از تصمیمات بهینه‌هایی باشد که این رفتار برای بنگاه / سازمان در پی دارد، چرا که کوشش افراد شاغل برای حداکثرسازی منافع خودشان الزاماً به منافع حداکثر بنگاه / سازمان نمی‌انجامد. اکرلاف (برنده جایزه نوبل در اقتصاد)، دیکنز (۱۹۸۲)، کیش، لائوب، کوهن و آکسلرود (۱۹۸۴) و اقتصاددانان دیگری در عین پذیرش اصل حداکثرسازی مطلوبیت در اقتصاد رسمی، به دنبال الگوی اقتصادی هستند که رفتارهای غیرهماهنگ یا غیرطبیعی و متعصبانه افراد را که در آزمایشگاه مشاهده می‌شوند نیز در بر بگیرد، (گیلاد و کیش ۱۹۸۶، ص ۱۳۳). به گفته گیلاد و کیش، تمامی هواداران اقتصاد رفتاری هم‌عقیده‌اند که "الگوی نئوکلاسیکی در دسترس بودن اطلاعات کامل، پردازش اطلاعات بهینه، و حداکثرسازی مطلوبیتی که حاصل می‌شود، نیازمند اصلاحات همه‌جانبه است." (۱۹۸۴، ص ۳).

گیلاد، کیش و لائوب بر این باورند که اقتصاد رفتاری نه شاخه‌ای از اقتصاد بلکه بیشتر "دیدگاه جدیدی برای بررسی رشته‌ای سنتی در اقتصاد است." (همان). به همین دلیل است که هواداران اقتصاد رفتاری آن را به شاخه‌های مختلف اقتصاد تعمیم داده‌اند. مثلاً، برخی اقتصاددانان در دانشگاه میشیگان به مطالعه رفتاری اقتصاد کلان پرداخته‌اند. آثار هاروی لیبستاین، جان تومر، راندال فایلر (و برخی از مقالات نویسنده این سطور) را می‌توان در زمره‌ی اقتصاد رفتاری خرد به حساب آورد. برخی — افرادی چون ریچارد سایپرت و جیمز مارچ (۱۹۶۳) و یلسن و وینتر (۱۹۸۲) — از اقتصاد رفتاری برای مطالعه رفتار بنگاه‌ها استفاده کرده‌اند. برخی دیگر آن را به مالی عمومی تعمیم داده‌اند؛ نویسنده این سطور کوشیده است از اقتصاد رفتاری برای مطالعه اقتصاد توسعه و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) (۱۹۹۴، ۲۰۰۰، ۲۰۰۱، ۲۰۰۲) بهره ببرد. کسانی نیز همانند شلایفر کوشیده‌اند اقتصاد رفتاری را به حوزه مالی تعمیم دهند. این گروه، در مطالعات خود در این باره که سرمایه‌گذاران چگونه اطلاعات موجود را تعبیر می‌کنند و آن را چگونه در تصمیم‌گیری‌های خود راجع به سرمایه‌گذاری مورد استفاده قرار می‌دهند، استدلال کرده‌اند که سرمایه‌گذاران الزاماً همیشه عاقلانه و بر اساس پیش‌بینی‌های متخصصین عمل نمی‌کنند. از نظر آن‌ها، سرمایه‌گذاران، چه بسا که دچار اشتباه شده، همانند مشاورین بانکی و مالی بیش از حد به خود اطمینان داشته باشند و فکر کنند که می‌توانند بهتر از بازار عمل کنند.

مؤلفین کتاب راهنمای اقتصاد رفتاری ترجیح می‌دهند اقتصاد رفتاری را "شیوه‌ای برای انجام تحقیقات اقتصادی" بنامند (۱۹۸۶، ص ۱۳۳). این نویسندگان در توضیح اقتصاد رفتاری بر سه اصل زیر تأکید می‌کنند:

۱. به پیروی از هربرت سایمون، به‌ویژه در آثار ۱۹۷۸ و ۱۹۷۹ وی، مطرح می‌کنند که علم اقتصاد باید

با دستاوردهای نظری سایر شاخه‌های علوم اجتماعی یعنی روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، نظریه سازمانی و علم تصمیم‌گیری هماهنگی داشته باشد. به اعتقاد مؤلفین مذکور این اصل از ارکان اصلی اقتصاد رفتاری است، از آن جهت که پیروی از آن مفروضات نظریه‌های اقتصادی را به واقعیت نزدیک‌تر می‌کند. (همان، ص ۱۹۱). البته به اعتقاد نویسنده این سطور هنوز هماهنگی در سطح بسیار نازلی قرار دارد. به گفته سلتون و جی‌جرنزر (۲۰۰۱، ص ۱۰)، "تبود جریان اطلاعات میان رشته‌های مختلف علوم اجتماعی به سختی قابل درک است."

۲. نظریه‌های اقتصادی باید توجه خود را معطوف به رفتارهای واقعی و قابل مشاهده کنند و بتوانند آن‌ها را توضیح بدهند. به زبان گیلاد و کیش، "تغییر تأکید از شرایط منطقی لازم برای انجام حوادث و اعمال به آنچه واقعاً اتفاق می‌افتد، عامل اتحاد اقتصاددانان طرفدار مکتب رفتاری در جهت رسیدن به یک شیوه توضیحی بهتری است. تحقیقات مبتنی بر روش پیمایش جُرج کاتونا در ۱۹۸۰ و موقعیت آن درستی این اصل را نشان می‌دهد. (همان، ص ۱۹۱).

۳. همچنان که گیلاد و کیش نیز تأکید می‌کنند، نظریه‌های اقتصادی باید به‌طور تجربی، یا از راه‌های دیگری همانند مطالعات میدانی، آزمایشگاه، روش پیمایش و غیره مورد تأیید واقع شوند. یافتن اخیر اقتصاد آزمایشی بدون شک هماهنگ با جنبش رفتاری‌سازی اقتصاد است. (همان).

۴. آیا ۱۹۹۴ را باید آغاز تاریخ بدانیم؟

مقاله فوریه ۲۰۰۱ نیویورک تایمز، به‌قلم یوچی تل، در ۱۹۹۴، زمان استخدام دیوید لیپ‌سن در بخش اقتصاد دانشگاه هاروارد را سال آغاز اقتصاد رفتاری به‌حساب می‌آورد. اما می‌توان ادعا کرد که دانشگاه‌های کارنگی (ملون) و میشیگان در امریکا پیدایش اقتصاد رفتاری را در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ مشاهده کرده‌اند؛ بخش اقتصاد دانشگاه هاروارد نیز پیش از ۱۹۹۴ با اقتصاد رفتاری مدرن آشنا بود. مثلاً هاروی لیبنستاین در هاروارد و پیش از ۱۹۹۴ اصول اقتصاد رفتاری را در آثار منتشر شده خود به‌کار گرفته بود، از آثار وی درباره کارایی ایکس (منتشره در ۱۹۸۳، ۱۹۷۸، ۱۹۷۶، ۱۹۶۶)، در اثر ماورای انسان اقتصادی: شالوده‌ای جدید برای اقتصاد خرد (۱۹۷۶)، و در مقاله "صرف‌نظر کردن از اصل حداکثرسازی" حرفه اقتصاد در کل نیز با شیوه اقتصاد رفتاری ناآشنا نبود. مثلاً هم کتاب هربرت سایمون با عنوان الگوهای انسان، و هم کتاب جُرج کاتونا با عنوان تحلیل روان‌شناسانه از رفتارهای اقتصادی هر دو در ۱۹۵۱ منتشر شدند. اگرچه فصلنامه‌های اقتصادی رسمی در کل مکتب رفتاری را نادیده گرفته بودند، اما این نادیده گرفتن‌ها مطلق نبود. به‌همین دلیل بود که فصلنامه‌های اقتصادی رسمی مهم آثار سایمون را می‌پذیرفتند و

منتشر می‌کردند. در ۱۹۷۸ جامعه اقتصاددانان آمریکا او را برای ارائه سخنرانی بسیار مهم معروف به ریچارد ت ای لای در آن کنفرانس دعوت کرد؛ در ۱۹۷۸ جایزه نوبل در اقتصاد به او اعطا شد؛ و به گفته آلپورت ویلیامسن، "با گذشت زمان اقتصاددانان برای عقلانیت محدود سایمون احترام بیشتری قائل شده‌اند و می‌کوشند آن را در الگوهای اقتصادی خود به کار گیرند." کوشش اقتصاددانان همچون آریل رویبستاین در الگوسازی عقلانیت محدود دلیلی برای این مدعی است (اشاره به کتاب ۱۹۹۸ وی). به باور نگارنده این سطور، به نظر می‌رسد که فصلنامه‌های اقتصادی رسمی مقالات غیرستی و مخالف نئوکلاسیک را زمانی به چاپ می‌رسانند که الگوسازی نرمال به سبک سنتی‌ها را انجام دهند. بروس کالدول که واقعت این نظام دو ضابطه‌ای فصلنامه‌های اقتصادی رسمی را می‌پذیرد، می‌نویسد: "این بدان معنی نیست که آثار افرادی چون سایمون، سیتوفسکی، سایرت، مارچ، لیبستاین، کاتونا، نلسن، وینتر، و ویلیامسن مورد توجه حرفه اقتصاد قرار گرفته نشده باشند. بر عکس آثار نویسندگان غیر ارتودوکس سنتی (یعنی رادیکال)، آثار این نویسندگان سرانجام به چاپ رسید. البته از این آثار در کتاب‌های درسی دوره لیسانس صرفاً به‌طور ضمنی و غیرمستقیم سخن رانده می‌شد." (کتاب راهنمای اقتصاد رفتاری، ص ۱۰).

پیش از ۱۹۹۴ (پس از جنگ جهانی دوم) حرفه اقتصاد شاهد تحقیقات و انتشارات دیگری در اقتصاد رفتاری بود. از رساله دکتری کیش با عنوان "سطوح آرزوها و ثنوری رفتار اقتصادی" در ۱۹۶۴ دفاع شد، و مقاله کاهنمان و تورسکی (۱۹۷۳) با عنوان "روانشناسی پیش‌بینی" نشان داد که انسان‌ها بی‌زی‌های Baysians ضعیفی هستند؛ خدمات مهم دیگر عبارت بودند از: مقاله آکرلاف (برنده جایزه نوبل اقتصاد در ۲۰۰۱) و دیکنز با عنوان "نتایج اقتصادی تا هماهنگی‌های شناختی" که در ۱۹۸۲ در *AER* منتشر شد. مقاله ۱۹۸۲ کاهنمان و تورسکی با عنوان "روانشناسی رحجان‌ها"، به مقاله رانالد هاینر با عنوان "ریشه‌های رفتاری قابل پیش‌بینی" که در ۱۹۸۳ در *AER* به چاپ رسید، مقاله ۱۹۸۶ کوهن و آکسلرود با عنوان «از عهده پیچیدگی بر آمدن: ارزش وفق دادنی مطلوبیت در حال تغییر»، مقاله ۱۹۸۷ گیلاد، کیش، و لائوب با عنوان "تا هماهنگی‌های شناختی و حداکثرسازی مطلوبیت"، مقاله ۱۹۸۸ وارن‌گرم با عنوان "ظهور و افول اصل حداکثرسازی" و مقالات و آثاری دیگر. به علاوه، چندین سال پیش از ۱۹۹۴ فصلنامه‌های مختلفی با هدف انتشار نتیجه تحقیقات در اقتصاد رفتاری پا به عرصه وجود گذاشتند. در میان این فصلنامه‌ها (در آمریکا) می‌توان از فصلنامه اقتصاد رفتاری هم اکنون با عنوان فصلنامه اجتماعی - اقتصادی منتشر می‌شود، فصلنامه رفتار اقتصادی و سازمانی و فصلنامه روان‌شناسی اقتصادی سخن گفت. هر کدام از این سه فصلنامه به جنبه‌های مختلفی از اقتصاد رفتاری توجه دارند و هر کدام رویکرد ویژه‌ای دارند. فصلنامه اجتماعی - اقتصادی آمادگی نشر آثار تمام جنبه‌های اقتصاد رفتاری را دارد و تعصبی به هیچ یک از

روش‌های مختلف آن مکتب نشان نمی‌دهد؛ این فصلنامه انتشار آثاری را تشویق می‌کند که مفهوم اجتماعی دارند. فصلنامه رفتار اقتصادی و سازمانی بر دو جنبه رفتاری و سازمانی متمرکز است؛ اما مقالاتی را می‌پذیرد که بیشتر "فرمال" هستند و از چارچوب ریاضی بیشتری استفاده می‌کنند. فصلنامه روان‌شناسی اقتصادی تمرکز بیشتری بر روان‌شناسی اقتصادی دارد، چه از دیدگاه اقتصاددانان و چه از دیدگاه روان‌شناسان. در عمل این فصلنامه مقالاتی را منتشر می‌کند که برای اثبات نظریه‌های روان‌شناسی اقتصادی از الگوهای تجربی و پیمایشی استفاده می‌کنند.

اقتصاد رفتاری را می‌توان عکس‌العملی در برابر ساده‌گرایی اقتصاد در اواسط قرن بیستم به حساب آورد. البته نباید فراموش کرد که جنبه‌هایی از آن پیش از نیمه قرن بیستم، در آثار اقتصاددانانی چون آلفرد مارشال، جان کامونز، تورستین ویلن، ژوزف شومپتر و اقتصاددانان پر اهمیت دیگری پا به عرصه وجود گذاشته بود. مثلاً در ۱۸۸۵، آلفرد مارشال در نقد اقتصاددانانی که نظریه‌های اقتصادی را قابل تعمیم به تمام اعصار و جوامع می‌دانستند، نوشت: "آن‌ها انسان را در واقع کمیته تغییر ناپذیر محسوب می‌کردند و به خود زحمت مطالعه انواع مختلف آن را نمی‌دادند. فرض آن‌ها بر این بود که سایر انگلیسی‌ها نیز همانند انگلیسی‌های شهرنشین بودند. آن‌ها نمی‌دانستند که مردم کشورهای دیگر نیز ویژگی‌های خاص خود را دارا هستند. اگر هم گاهی تفاوت‌های آن‌ها را می‌پذیرفتند و آن‌ها را سطحی می‌دانستند، چه اگر انگلیسی‌ها می‌کوشیدند راه‌های بهتر خود را به آن‌ها بیاموزند این تفاوت‌ها به کلی ناپدید می‌شد. همین‌گونه تفکر بود که باعث شد وکلای ما قوانین مدنی انگلیس را به هندیان تحمیل کنند و اقتصاددانان ما نظریه‌های اقتصادی خود را بر این اساس و فرض استنتاج کنند که تمامی مردم دنیا را شهری‌ها (یعنی شهری‌های انگلیسی) تشکیل می‌دهند." (پیگو، ۱۹۶۶، به نقل از مقاله ۱۹۹۱ نگارنده این سطور).

گیلاد و کیش بر این اعتقادند که آدام اسمیت در نوشته‌های اقتصادی خود از روان‌شناسی استفاده کرد و دیدگاه وسیعی داشت که اقتصاد مدرن فاقد آن است (xviii، ۱۹۸۶). به اعتقاد آن‌ها، "از زمان ریکاردو به بعد اقتصاد رسمی دیدگاه وسیع از تجربیات انسانی آدام اسمیتی خود را فراموش کرد و به تدریج در جهت شکل ایستای فعلی خود، شکلی که عقل‌گرایی خشک بر تمامی اعضای زنده‌اش حاکمیت می‌کند، حرکت کرد." (همان). (البته به اعتقاد نگارنده این سطور، در آن زمان اعضای مکتب تاریخی آلمان، و رهبران مکتب نهادیون در امریکا یعنی کسانی چون ویلن و میچل، جی. ام. کلارک و کاماتز ابدی بودن قوانین و قابل تعمیم بودن اقتصاد به تمامی جوامع را زیر سؤال بردند). به گفته گیلاد و کیش، در صد سال اخیر، نهادگرایی بدون ویلن (متهم به بدعت‌گذاری از سوی اقتصاددان جریان اصلی)، میچل (متهم به تجربه‌گرایی بدون نظریه، جی. ام. کلارک (که بیشتر به خاطر نظریه‌اش راجع به معروف بود)، "به‌دیگر اقتصاددانان اخطار

پیدایش اقتصاد رفتاری: در میشیگان ... ۱۳

داده‌اند که اگر در آثارشان جایی را برای به کار گرفتن روان‌شناسی باز نکنند با مشکل روبه‌رو خواهند شد. (همان). به باور استفن لی، روان‌شناس (اجتماعی) فرانسوی، یعنی گابریل تاردی، به نظر می‌رسد اولین فردی باشد که از روان‌شناسی اقتصادی سخن گفته باشد (به نقل از دایرة‌المعارف بین‌المللی علوم اجتماعی). فصلنامه اقتصاد روان‌شناسی در سر مقاله ۱۹۹۲ خود (ص ۱۹۲) نیز ریشه روان‌شناسی اقتصادی را (که برخی آن را معادل اقتصاد رفتاری دانسته‌اند و برخی آن را جنبه‌ای از آن می‌دانند) از گابریل تاردی می‌داند، چه در ۱۸۸۱ کوشید تا روش‌های روان‌شناسی را به رفتار اقتصادی انسان‌ها تعمیم دهد. تعجب آور نیست که او برای کتاب دو جلدی منتشر شده در ۱۹۰۲ عنوان روان‌شناسی اقتصادی را انتخاب کرد. برخی از بحث‌های تاردی در آن کتاب بر مخالفین امریکایی - انگلیسی اقتصاد رسمی تأثیر گذاشت.

با نقد از افق محدود اقتصاد رسمی، دو اقتصاددان نهادی، وسلی میچل و جی. ام. کلارک، پارا از استفاده صرف از روان‌شناسی در تحلیل‌های اقتصادی فراتر نهادند. وسلی میچل با نوع نظریه‌پردازی اقتصاددانان رسمی در زمان خود به شدت مخالف بود. او در مقاله‌ای (۱۹۲۹) نوشت: "نظریه‌های اقتصادی صرفاً تئوریک به طریقی ساده و با قیمتی ناچیز ایجاد می‌شود، همچنان‌که نظریه‌های سطح بالای ریاضی یا شعر تولید می‌شوند، البته مشروط بر این‌که انسان استعداد آن را داشته باشد. این نظریه‌های صرفاً نگرورزانه اقتصادی با دنیای واقعی همان مشکلی را دارد که شعر و نظریه‌های سطح بالای ریاضی دارند." (به نقل از لاندیرت و کولاندر، ص ۴۲).

علاوه بر آن، وسلی میچل در مورد تحقیقات تجربی نیز با اقتصاددانان نئوکلاسیک تفاوت‌های فاحشی داشت. او، همانند ویلن، از مفروضات روان‌شناسانه مبتنی بر ایده لذت اقتصادی انتقاد داشت، اگرچه وی نظریه‌های غریزی ویلن را نمی‌پذیرفت. به اعتقاد وسلی میچل، اقتصاد به مثابه یکی از شاخه‌های علوم اجتماعی، قادر است با استفاده از تجربیاتی که در روان‌شناسی ریشه دارند، توضیح بهتری را برای فعالیت‌های انسانی ارائه دهند. میچل ناراضی خویشتن از عدم آمیزش اقتصاد رسمی با روان‌شناسی را در مقاله "رفتار انسانی و اقتصاد (۱۹۱۴) مطرح کرد. جی. ام. کلارک نیز به نظر می‌رسد که در مقاله ۱۹۱۸ خود با وسلی میچل هم عقیده باشد. کلارک در آن مقاله نوشت: "ممکن است اقتصاددانان بگویند تا روان‌شناسی را نادیده بگیرند اما غیر ممکن خواهد بود که آن‌ها طبیعت انسان را در نظر نگیرند... اگر اقتصاددانان مفهوم طبیعت انسان خود را از روان‌شناسی وام بگیرند، این احتمال وجود دارد که شخصیت اقتصادی خود را حفظ کنند. اما عدم استفاده آن‌ها از روان‌شناسی دلیل بر آن نیست که آن‌ها از روان‌شناسی استفاده نکرده‌اند، بلکه بدان معنی است که روان‌شناسی خود را ایجاد کرده‌اند، که به یقین یک روان‌شناسی بد خواهد بود." (۱۹۲۹، ص ۴).

۵. جُرج کاتونا و پیدایش اقتصاد رفتاری

برخی از اقتصاددانانی که تمایل و نزدیکی بیشتری با روان‌شناسی دارند، و آن‌ها که بر اقتصاد مصرف تأکید می‌گذارند، جُرج کاتونا را پدر اقتصاد رفتاری مدرن به حساب می‌آورند. جُرج کاتونا در اثر ۱۹۸۰ خود در این باره نوشت: "یک شاخه جدیدی از اقتصاد — یعنی اقتصاد رفتاری — در حال پیدایش است." (ص ۳). البته بدون شک آثار خود او در پیدایش این‌گونه اقتصاد نقش مهمی را ایفا کرد. خدمات کاتونا به پیدایش و شکل‌گیری اقتصاد رفتاری از کتاب ۱۹۸۰ وی به‌عنوان مقالانی درباره اقتصاد رفتاری، و از آثار دیگر وی که پیش از ۱۹۹۴ منتشر شدند، پیداست. سال‌ها پیش از ۱۹۹۴، جُرج کاتونا درباره اهمیت تحقیقات تجربی از رفتارهای صاحبان بنگاه‌ها و مصرف‌کنندگان در استنتاج نظریه‌های اقتصادی — و بنابراین درباره اهمیت روان‌شناسی در اقتصاد — سخن گفته بود. این را می‌توان در اثر ۱۹۵۱ وی، تحلیل روان‌شناسانه رفتارهای اقتصادی، مشاهده کرد. کاتونا — در نقد حرفه اقتصاد به‌خاطر نادیده گرفتن پایه‌های رفتاری علم اقتصاد — نوشت: "این کتاب بر پایه این تزیین شده است که فرآیند اقتصادی مستقیماً از رفتار انسان‌ها ناشی می‌شود، اما این واقعیت ساده و مهم در تحلیل‌های اقتصادی مدرن مورد توجه واقع نشده است. نویسنده این سطور برای خود این هدف را تعیین کرده است که شیوه روان‌شناسانه تحلیل‌های اقتصادی و تحقیقات فعلی راجع به رفتارهای اقتصادی را توضیح بدهد." (پیشگفتار، ص ۱۱۱). با توجه به آثار مذکور می‌توان موقعیت برجسته جُرج کاتونا را در میان پیشگامان اقتصاد رفتاری مدرن مشاهده کرد. اما از دیدگاه نویسندگان مقالات کتاب بورخارد استرامپل با عنوان رفتارهای اقتصادی در امور انسانی (که به‌سظور بزرگداشت جُرج کاتونا نوشته شده بود)، به‌دلیل کوشش‌های پیشگامانه جُرج کاتونا در مرکز تحقیقات دانشگاه میشیگان بود که این نوع جدید اقتصاد پا به‌عرصه وجود گذاشت. لایکرت محاوره خود با یک اقتصاددان برجسته سنتی درباره کاتونا و مرکز تحقیقات میشیگان در کنفرانس ۱۹۸۴ اتحادیه اقتصاددانان و متخصصین آمار آمریکا را به یاد می‌آورد که بیانگر "تشخیص فاز اول خدمات پیشگامانه کاتونا در تکامل مجموعه نظریه‌هایی است که فاصله میان اقتصاد روان‌شناسی را از میان بر می‌دارد." (در کتاب استرامپل، ۱۹۷۲، ص ۳). از نظر لایکرت "جُرج کاتونا در ایجاد شاخه جدیدی از اندیشه یعنی اقتصاد روان‌شناسی یا اقتصاد رفتاری نقش مهمی را ایفا نموده است." (همان، ص ۸). به اعتقاد وی، "خدمات کاتونا زمانی آغاز شد که وی درگیر مطالعه رفتار مصرف‌کنندگان برای هیأت مدیره بانک مرکزی آمریکا (فدرال رزرو) در سال‌های میانی دهه ۱۹۴۰ شد. (همان، صص ۸-۳). به‌گفته لایکرت، پیش از انجام این مطالعه، اقتصاددانان، درباره سائل اقتصاد کلان و تغییرات اساسی در آن، غالباً بر این اعتقاد بودند که "مصرف‌کنندگان هیچ‌گونه نقش مهمی ایفا نمی‌کنند، چه میزان خریدهای آن‌ها تابع درآمدهای آن‌ها است، و درآمدهای آن‌ها از طریق بنگاه‌ها و دولت کنترل

می‌شوند." (همان، صص ۴-۲). داستان آن از این قرار است که در پایان جنگ جهانی دوم رالف نوجنت، و برخی از همفکران اقتصاددان وی در امریکا، نگران مسائل ناشی از رفتار مصرف‌کنندگان امریکایی در سال‌های پس از جنگ بودند. به باور آنان، اگر مصرف‌کنندگان امریکایی تصمیم می‌گرفتند که پس از پایان جنگ جهانی دوم — با استفاده از میلیاردها دلار ذخیره اوراق بهادار معروف به E و ذخیره‌های بانکی خود — به خرید کالاها می‌پرداختند، به خاطر محدود بودن عرضه کالاها می‌صرفی در بازار آن زمان، خریدهای آن‌ها می‌توانست به تورمی جدی منجر شود. نوجنت به بخش مطالعات اجتماعی دانشگاه میثیگان پیشنهاد کرد که از طریق مصاحبه با نمونه‌هایی از مصرف‌کنندگان، تأثیر اوراق قرضه جنگی بر میزان مصرف را بررسی کند. این مطالعه، با پشتیبانی والتر استوارت — اقتصاددان دانشگاه پرینستون و مشاور مرکز تحقیقاتی، دانشگاه میثیگان — نیز قرار گرفت. از آن‌جا که بانک مرکزی امریکا نیز به شدت نگران آغاز تورم در امریکای پس از جنگ بود، والتر استوارت بانک مرکزی را به مثابه منبعی برای کمک مالی به آن پروژه پیشنهاد کرد.

آن پیشنهاد مورد حمایت برخی از اعضای هیأت مدیره بانک مرکزی و مخالفت اعضای بخش تحقیقات آن بانک قرار گرفت. لیکن سرانجام بانک در ۱۹۴۴ آن پروژه مطالعاتی را تأیید و متمرکز کرد که در ۱۹۴۵ آغاز شود. در عین حال، قرار بر این شد که جرج کاتونا از مدیران و مسئولین آن گروه مطالعاتی باشد. در ۱۹۴۶ اولین بررسی درباره مالکیت دارایی‌های نقد متعلق به مصرف‌کنندگان را جرج کاتونا انجام داد. گروه تحقیقات بانک مرکزی در ابتدای امر با جمع‌آوری آمار از طریق بررسی انگیزه‌ها و نیت مصرف‌کنندگان مخالف بود و اعتقاد داشت که برای دقت بهتر است این کار از راه اندازه‌گیری توزیع دارایی‌ها انجام گیرد، اما سرانجام در نتیجه توضیحات جرج کاتونا متقاعد شد که روش پیشنهادی وی بهتر است. در ۱۹۴۶ اقتصاددانان در امریکا همچنین معتقد بودند که در اثر پایان جنگ و بنابراین کاهش شدید هزینه‌های جنگی دولت، امریکا با بحران رکود مواجه خواهد شد. در ۱۹۴۶، جرج کاتونا به کمک همکارانش در مؤسسه تحقیقاتی مذکور در دانشگاه میثیگان، به این نتیجه رسید که برخلاف انتظارات و پیش‌بینی‌های اقتصاددانان رسمی، امریکا در ۱۹۴۶ با بحران رکود روبه‌رو نخواهد شد، چه در اثر مطالعاتش (درباره نیت و انگیزه‌های مصرف‌کنندگان) به این نتیجه رسید که میزان خرید کالاها می‌صرفی با دوام مصرف‌کنندگان در ۱۹۴۹ از مقدار آن در ۱۹۴۸ کمتر نخواهد بود. (همان، ص ۶). به باور لای‌کرت، "در آن زمان که کاتونا بررسی سراسری از خریدهای مصرف‌کنندگان را آغاز کرد، اعتقاد غالب (اقتصاددانان) این بود که میزان مخارج مصرفی عامل مستقلى نیست که بر حجم فعالیت‌های اقتصادی تأثیر بگذارد. از دیدگاه آنان ازدیاد یا کاهش میزان هزینه‌های بنگاه‌ها و دولت عواملی را تشکیل می‌دادند که می‌توانستند رفاه یا فقر

جامعه را تأمین کنند. به عبارت دیگر، فرض آن‌ها بر این بود که مصرف‌کنندگان تأثیر بسیار ناچیز مستقلی بر آن خواهند داشت. (همان، صفحه ۸). بسیاری معتقدند که اصرار کاتونا موجب شد که اقتصاددانان را متقاعد کنند که مصرف‌کنندگان به مثابه عوامل مستقل می‌توانند بر اقتصاد امریکا و میزان فعالیت آن تأثیر گذارند. به گفته لای کورت، "آمار و اطلاعاتی که او (یعنی کاتونا) جمع‌آوری کرد، به علاوه تحلیلی که او و همکارانش (در مؤسسه مذکور) ارائه کردند تدریجاً نشان داد و حتی برای شکاک‌ترین افراد اثبات کرد که برداشت‌های اساسی، انتظارات و نظریات و اهداف مصرف‌کنندگان می‌تواند به‌عنوان عواملی پر اهمیت و مستقل بر اقتصاد ما تأثیر بگذارد." (همان).

جیمز مورگان، از همکاران کاتونا در دانشگاه میشیگان، نقش پیشگامی کاتونا را در مرکز تحقیقاتی مذکور دانشگاه میشیگان تأیید می‌کند. (۱۹۷۲، ص ۱۵). از دیدگاه جیمز مورگان عواملی که به تحقیق در آن مرکز (و به رهبری کاتونا) ثبات و انسجام بخشید، عبارت بودند از تمرکز بر روش اقتصادی که دست‌آوردهای سایر شاخه‌های علوم اجتماعی را در نظر بگیرد (روش بین‌رشته‌ای)؛ استفاده از مصاحبه شخصی با افراد انتخاب شده در نمونه ملی به‌مثابه واحد آن مطالعات؛ تمرکز بر تصمیمات بسیار مهم اقتصادی در شرف انجام یعنی آن تصمیماتی که می‌توانست در صورت انجام تأثیرات مهمی را در سطح جامعه داشته باشد؛ تکرار مطالعات در عین استفاده از روش‌شناسی‌های نسبتاً ثابت به‌منظور کشف تمایلات و تغییرات جدید؛ در صورت امکان تکرار مصاحبه‌ها برای کشف تغییر یا ثبات در رفتار مصرف‌کنندگان؛ و در صورت امکان تمرکز بر تغییرات اساسی به‌جای تفاوت‌های رفتاری بین منطقه‌ای (همان، صص ۱۷-۱۶).

جیمز توبین (برنده جایزه نوبل اقتصاد در ۱۹۸۱) برای خدمات جُرج کاتونا ارزش زیادی قائل بود. از نظر توبین، "اقتصاددانان متخصص در مباحث مصرف و ذخیره به‌شدت مدیون درک عمیق کاتونا از آن امور و آمار جمع‌آوری شده توسط او در این امور هستند." به اعتقاد توبین، "این باور کاتونا درست است که وقتی مصرف محدود به نقدینگی نباشد، متغیری به‌شدت روان‌شناسانه است. در واقع خود ثروت به‌شدت روان‌شناسانه است. هنگامی که جُرج کاتونا میزان اطمینان را محاسبه می‌کرد، در واقع یکی از ابعاد مهم ثروت را اندازه‌گیری کرد." (همان، صص ۳۸-۳۷).

بوخارد استرامپل، کاتونا را پدر اقتصاد رفتاری می‌داند. به گفته او "اقتصاد رفتاری، به‌عنوان یک شاخه تجربه‌گرا از علوم اجتماعی، ابتدا توسط جُرج کاتونا آغاز شد، با این هدف که با تحلیل از فعالیت‌ها و عکس‌العمل‌های افراد، تغییرات نظام اقتصادی را توضیح بدهد. کاتونا توانست میان افراد و نظام، و تحلیل‌های اقتصادی خرد و کلان، رابطه ایجاد کند." (همان، ص ۸۳).

گیلاد و کیش (۱۹۸۲) از سه‌گونه تحقیق در اقتصاد رفتاری سخن گفته‌اند: (۱) روش شناختی، که بر

پیدایش اقتصاد رفتاری: در میشیگان ... ۱۷

اساس آن روش‌شناسی روان‌شناسی به تحلیل‌های اقتصادی انتقال داده می‌شود، (۲) تحلیل معروف به المثنی (counterpart)، به مفهوم استفاده از متغیرهای روان‌شناسی در تحلیل‌های آماری از داده‌های اقتصادی، و (۳) نظری، به معنای استفاده از نظریه‌های روان‌شناسی در بررسی مفروضات و اصول و سنتی در اقتصاد. فرض بر این است که نوع سوم، یعنی نظری، اهمیت بیشتری از دو نوع دیگر دارد، چه در نوع سوم از روان‌شناسی استفاده می‌شود تا از آن طریق اصول مفروضه علم اقتصاد به زیر سؤال کشیده شود (مثلاً اصل عقلانیت افراد در مکتب نئوکلاسیک) (فصلنامه اقتصاد رفتاری زمستان ۱۹۸۲). به اعتقاد این دو نویسنده، خدمات کاتونا بیشتر در حیطه روش‌شناسی و تحلیل المثنی بود، و خدمات بخش نظری وی نسبتاً ناچیز بود. از نظر آن دو، وقتی کاتونا اصول اقتصادی را مورد نقد قرار می‌دهد نظریه جدیدی را ارائه نمی‌کند، صرفاً محدودیت‌های ساده‌گرایانه اقتصاد سنتی در مورد پیش‌بینی پدیده‌های پیچیده اقتصادی را گوشزد می‌کند. این مورخان اقتصاد رفتاری معتقدند که خدمات هربرت سایمون اهمیت بیشتری دارد، چه بیشتر در حیطه نوع نظری قرار دارد.

۶. اقتصاد رفتاری، هربرت سایمون و مکتب کارنگی در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰

به اعتقاد نگارنده این سطور باید هربرت سایمون را به دلیل خدمات پیشگامانه‌اش از چهره‌های برجسته اقتصاد رفتاری به حساب آوریم. گیلاد و کیش نیز خدمات سایمون را پر اهمیت‌تر از خدمات جرج کاتونا می‌دانند، چه او نظریه‌های روان‌شناسی را در جهت به زیر سؤال کشیدن اصول پایه‌ای علم اقتصاد به کار گرفت و برخلاف کاتونا به جای آنچه نقد می‌کرد، بدیل جدیدی نیز پیشنهاد داد. (همان). مشخصاً، سایمون، با استفاده از روان‌شناسی اعتبار فرض عقلانیت در اقتصاد رسمی را مورد سؤال قرار داد. مقوله عقلانیت محدود را ارائه کرد و مفهوم رضایت را جایگزین فرض حداکثرسازی مورد استفاده در اقتصاد رسمی کرد. خدمات سایمون از آن جهت پر اهمیت‌اند که کوشید با ارائه الگوی انسان، الگوی سنتی اقتصادی معروف به انسان اقتصادی را بی اعتبار کند و به جای اصل سنتی حداکثرسازی را هربرد معتبری را پیشنهاد کند. (همان). به باور گیلاد و کیش، بحث‌های نظری سایمون قابل تعمیم به مسائل و موضوعات بی‌شمار اقتصادی است و در مجموع جامع‌تر و واقع‌گرایانه‌تر از اصول سنتی در اقتصاد است. نظریه‌های سایمون درباره ماهیت ثوری‌های علم اقتصاد - یعنی این‌که اقتصاد ثوری چه باشد - را می‌توان از سخنان زیر وی برداشت کرد که کمی پیش از مرگش بیان کرد. (در سخنرانی سوم رافائل ماتیولی). از نظر سایمون، به مثابه راهنمای کارکرد نظام اقتصادی وی، علم اقتصاد "نیازمند ساختن یک نظریه مناسب و مبتنی بر تجربه از عقلانیت محدود

است. اطلاعاتی که کارگزاران اقتصادی دارند یا ندارند، محاسباتی که عوامل اقتصادی می‌توانند یا نمی‌توانند انجام دهند نباید به صورت مفروضات اهدافی خاص مد نظر قرار بگیرند، بلکه باید از طریق شیوه‌هایی دقیق و براساس تجربه و شواهد تعیین و آزمون شوند." (۱۹۹۷، صص ۶۴-۶۳). آشکارا، خدمات سایمون به اقتصاد رفتاری سال‌ها پیش (از ۱۹۹۴) به انجام رسیده بود. سایمون حتی در اثر ۱۹۴۷ خود بر این اعتقاد بود که رفتارهای انسان‌ها، اگرچه نیت عقلانی دارند، اما در واقعیت این عقلانیت، عقلانیتی محدود است (همان، ص ۲۰۴). سایمون (۱۹۵۷)، در کتاب الگوی انسان نیز از جایگزینی هدف اقتصادی حداکثرسازی با مفهوم رضایت (پیشنهادی خود) به‌مثابه گام مهم و لازمی در جهت اصل عقلانیت محدود سخن گفت (همان، صص ۲۰۵-۲۰۴). این اعتقاد سایمون در مقاله ۱۹۵۵ خود، "الگوی رفتاری انسان" (منتشره در *Quarterly Journal of Economic*) نیز مطرح شده بود، و همین‌طور در کتاب سازمان‌ها (۱۹۵۸) که با همکاری جیمز مارچ نوشت و به تألیف کتاب تئوری رفتاری بنگاه‌ها (۱۹۶۳) به قلم مارچ و ریچارد سایر انجامید.

خدمات سایمون و همکارانش در زمینه اقتصاد رفتاری در دانشگاه کارنگی (ملون)، به دهه ۱۹۵۰ باز می‌گردد. دانشگاه کارنگی ملون (که در آن زمان مؤسسه تکنولوژی کارنگی نامیده می‌شد)، توانسته بود فضای بسیار مفید و مولدی را، در آن دوره، برای نظریه‌پردازی در اقتصاد ایجاد کند. دانشکده مدیریت صنعتی برای دوره‌های تحصیلات تکمیلی (GSIA) آن دانشگاه اقتصاددانان برجسته‌ای نظیر هربرت سایمون، فرانکو مودیگلیانی، مورتون میلر، جیمز مارچ، ریچارد سایر، امیل گرونیبرگ، چارلز هانت، رابرت لوکاس، توماس سارجنت را جذب کرد.

آلبور ویلیامسن، از شاگردان دوره دکتری بسیاری از اقتصاددانان یاد شده آن زمان می‌نویسد: "در جمع آن اقتصاددانان برجسته در کارنگی هیچ‌کس به اندازه هربرت سایمون نمی‌درخشد. به نظر می‌رسد که او قابلیت ارائه تحلیل از پدیده‌های رشته‌های علمی مختلف را داشته باشد." (ویلیامسن ۲۰۰۰، ص ۱). دانشگاه کارنگی همچنین توانسته بود دانشجویان بسیار برجسته‌ای را در دوره دکتری جذب کند. همانند آلبور ویلیامسن و جان میوت که پس از اخذ دکترای خود چند سالی نیز در آن دانشگاه به تدریس مشغول بودند.

فضای فکری کارنگی در آن سال‌ها دانشکده مدیریت صنعتی (GSIA) را به فضای تحقیقاتی بسیار مولدی تبدیل کرده بود. نباید تعجب‌آور باشد که از میان اقتصاددانان مذکور، هربرت سایمون در ۱۹۷۸ برنده جایزه نوبل اقتصاد شد؛ فرانکو مودیگلیانی را در ۱۹۸۵، مورتون میلر برنده در ۱۹۹۰ و رابرت لوکاس در ۱۹۹۵ نیز جایزه نوبل اقتصاد را تصاحب کردند. همگی به خاطر تحقیقاتی که در آن دوره در کارنگی

آغاز کرده بودند. همچنین این‌که برخی از دانشجویان دورهٔ دکترای توانستند در اثر تحقیقاتی که در کارنگی آغاز کردند در آن زمان یا بعد بیشترین خدمات را به ارتقای نظریه اقتصاد بکنند. از آن جمله بودند کسانی چون جان میوت که نظریهٔ انتظارات عقلایی را پایه‌گذاری کرد (به اعتقاد برخی باید جایزه نوبل ۱۹۹۵ را با لوکاس مشترکاً می‌برد)، و آلپور ویلیامسن که احتمالاً در آینده نزدیکی آن جایزه را خواهد برد.

فضای نظری دانشگاه کارنگی در سال‌های دههٔ ۱۹۵۰ و اوایل دههٔ ۱۹۶۰ موجب پیدایش نظریه‌های اقتصادی رفتاری بسیاری شد، از آن جمله می‌شود به نظریه‌های هربرت سایمون، ریچارد سائیرت، جیمز مارچ، و مباحث نظری اقتصاد هزینهٔ مبادله (که هم از نظریه‌های رونالد کوز و هم از نظریه‌های هربرت سایمون استفاده می‌کند) اشاره کرد. دانشگاه کارنگی همچنین زادگاه بسیاری از نظریه‌های فرانکو مودیکلیانی و مورتن میلر به‌شمار می‌رود. مسألهٔ جالب و مهم، آغاز همزمان نظریه مهم (اما متفاوت و حتی متضاد) انتظارات عقلایی و عقلانیت محدود در آن عصر طلایی دانشگاه کارنگی ملون است. همچنان‌که در مقدمه نیز اشاره شد، این آغاز همزمان را نباید عملی عجیب یا صرفاً تصادفی یا یک استثنای تاریخی به‌شمار آورد. به اعتقاد نگارنده این سطور، عوامل مختلف (و در عین حال مرتبط) می‌توانند این دو مفهوم متفاوت اما مربوط به هم را توضیح بدهند. این عوامل مشغولیت به شرح زیرند:

۱. اقتصاددانان مختلف دانشگاه کارنگی دربارهٔ موضوعات مربوط به تم عقلانیت در اقتصاد، و بنابراین شکل‌گیری انتظارات را باید یکی از آن عوامل دانست. من با استر میریام سنت، شفرین، و هارتلی موافقم که مضمون کلی عقلانیت دست‌کم از ۱۹۵۴ در فضای دانشگاه کارنگی وجود داشت. آثار استادان این دانشگاه، جان میوت، سایمون و مودیکلیانی، این مدعی را اثبات می‌کند. در آن فضا، همچنان‌که به‌درستی از جانب سنت مطرح می‌شود، فرضیه انتظارات عقلایی جان میوت (یعنی زمان آغازش) به‌مثابهٔ بیانی بود از عقلانیت ضمنی موجود در اثر مشترک گرونبرگ، مودیکلیانی، و سایمون (نگاه کنید به سنت، ۲۰۰۰، ص ۱۷). براساس استدلال سایمون، سنت در آن اثر می‌کوشد تا حتی رابطهٔ روان‌شناسانه‌ای را بین آن دو نظریه ایجاد کند: "میوت ممکن است فرضیه انتظارات عقلایی خود را به این دلیل ارائه داده باشد که به‌طور ضمنی و غیرآشکار به اساتید سابق خود، گرونبرگ، هالت، مودیکلیانی، و سایمون گفته باشد که آن‌ها نیز به‌نوعی به انتظارات عقلایی معتقد هستند، اگر چه هنوز به آن اعتقاد پی نبرده‌اند. بنابراین برای جان میوت آن فرضیه می‌توانست حکم پروژه‌ای را داشته باشد که از طریق آن اقتدار همکاران فعلی و استاد مشاور خود (سایمون) را زیر سوال برده باشد." (همان ص ۱۷).

۲. بدون حس همکاری و همبستگی میان اقتصاددانان کارنگی در دههٔ ۱۹۵۰ و اوایل ۱۹۶۰ مشغولیت در حول محور مضمون مذکور نمی‌توانست ممکن باشد. همکاری آن گروه توانست به پروژه‌های تحقیقی،

مقالات و کتب مشترکی نزدیک به مضمون کلی عقلانیت منجر شود. در این باره می‌توان از مقاله معروف گروبرگ - مودیگلیانی سخن گفت که با عنوان "امکان پیش‌بینی حوادث اجتماعی" (۱۹۵۴) در فصلنامه *J.P.E.* منتشر شد. مثال دیگر، پروژه تحقیقی مشترک سایمون، جان میوت، مودیگلیانی و هالت درباره یکتواخت کردن تولید است که سرانجام با همان عنوان به صورت کتاب مشترکی به انتشار رسید. (نگاه کنید به یانگ و داری کی، ۲۰۰۱، ص ۷۸۲).

در آن پروژه، به گفته یانگ و داری کی، "به جان میوت که در آن زمان دانشجوی دوره دکتری بود، وظیفه مطالعه مسائل ناشی از تولید کالاها برای فروش در آینده محول شد." (همان). خود جان میوت در این باره می‌گوید: "من نیز به‌مثابه یک دانشجوی دکتری در پروژه تحقیقاتی شرکت کردم، که از جانب "دایره تحقیقات نیروی دریایی" حمایت مالی می‌شد. استادان شرکت‌کننده در آن پروژه عبارت بودند از چارلز هالت، فرانکو مودیگلیانی، هربرت سایمون، و در ابتدای کار رابرت شلابفر." (همان، ص ۷۸۹). جیمز هارتلی از چند پروژه تحقیقاتی مشترک دیگر، و از مقالات و کتاب‌هایی که مشترکاً توسط چند کارشناس اقتصادی مختلف در آن دانشگاه نوشته شده بود سخن می‌گوید. بنا به نوشته سنت، سایمون به‌خاطر دارد که همراه با مودیگلیانی، هالت، و میوت "به گونه‌ای بسیار دوستانه سال‌ها با هم همکاری می‌کردند." (همان، ص ۱۳). میوت مطرح کرده بود که دو مورد از مقالات معروفش راجع به انتظارات عقلایی مربوط به پروژه تحقیقاتی "برنامه‌ریزی و کنترل فعالیت‌های صنعتی" بوده که سایمون، هالت، مودیگلیانی و خود وی را شامل می‌شد (همان). متأسفانه آن حس همکاری سرانجام به پایان رسید. فرانکو مودیگلیانی در ۱۹۶۰ کارنگی را ترک و برای تدریس به ام. آی. تی. رفت. جان میوت در ۱۹۶۴ راهی دانشگاه ایندیانا شد. در واقع پیش از رفتن میوت از کارنگی، آن حس همکاری و همبستگی به پایان رسیده و به تلخی گراییده بود. به‌خاطر تغییر فضای حاکم بر GSIA آغاز اختلافات میان اقتصاددانان آن بود که هربرت سایمون نیز خود را به بخش روان‌شناسی دانشگاه انتقال داد. این تغییر جو حاکم پیشین و آغاز اختلافات زمانی به انجام رسید که ائتلاف اقتصاددانان هوادار مکتب نئوکلاسیک با متخصصین تحقیق عملیات (یعنی آن‌ها که بیش از سایمون و همفکران اقتصاد رفتاریش به فرمالیسم اقتصادی معتقد بودند) توانستند رهبری کمیته ارشد برنامه‌ها در GSIA را به دست بگیرند. به اعتقاد هربرت سایمون، عامل این تغییرات شاگرد پیشین و همکار آن زمان وی، جان میوت، بود. به عبارت دیگر، جان میوت، هربرت سایمون را از GSIA فراری و به سمت بخش روان‌شناسی سوق داد (به نقل از ایستر سیرام سنت، ۱۹۹۷، ص ۳۲۴).

۳. مباحث مطروحه در مقاله مشترک مذکور گروبرگ و مودیگلیانی (۱۹۵۴) و مقاله سایمون (۱۹۵۴)

"Bandwagon and Underdog Effects and the Possibility of Election Predictions"

نیز نمی‌توانست ارتباطی با آغاز تر انتظارات عقلایی (ابتدا توسط جان میوت) نداشته باشد.

این دو مقاله مسائلی را مطرح کردند که با تر انتظارات عقلایی در ارتباط بود. چه، علاوه بر سایمون، فرانکو مودیگلیانی (با حتی امیل گرونبرگ) نیز به مضمون‌های عقلانیت و انتظارات علاقه‌مند بود. جیمز هارتلی مطرح می‌کند، "اما موضوعی که بسا نادیده گرفته می‌شود این واقعیت است که در آن زمان فرانکو مودیگلیانی نیز به دنبال ایجاد روش سومی برای وارد کردن مفاهیم عقلانیت و انتظارات به الگوهای اقتصادی بود." (۲۰۰، ص ۳). نگارنده این سطور با این ادعای هارتلی موافق و معتقد است که آن نه تنها در مورد مقاله مذکور گرونبرگ - مودیگلیانی بلکه در مورد مقاله ۱۹۵۴ سایمون نیز صادق است. در واقع، نقطه آغاز هر دو مقاله مذکور این ادعا بود که به گفته گرونبرگ - مودیگلیانی با عکس‌العمل نشان دادن، پس از پیش‌بینی‌ها از حوادث آینده، افراد بر مسیر و جریان حوادث تأثیر گذاشته و بنابراین نادرست بودن آن پیش‌بینی را موجب می‌شوند." (ص ۴۶۵). در هر دو مقاله یاد شده، پیش‌بینی حوادث عمومی امکان‌پذیر است. جیمز هارتلی درباره مقاله مذکور گرونبرگ - مودیگلیانی می‌نویسد: "آن‌ها به این نتیجه می‌رسند با این فرض که نقطه ثابتی وجود دارد که در آن پیش‌بینی یک واقعه موجب می‌شود مردم آن‌چنان رفتار کنند که در اثر آن پیش‌بینی آن واقعه با پیش‌بینی آن برابر شوند." (ص ۴). از نظر هارتلی، مقاله گرونبرگ - مودیگلیانی (۱۹۵۴) "پیش درآمد جالبی است از اثر جان میوت درباره انتظارات عقلایی." (ص ۵). سایمون نیز (قبل از مرگ) درباره مقاله ۱۹۵۴ خود - و مقاله مشترک گرونبرگ - مودیگلیانی - نقش آن‌ها، و اهمیت آن دو در مورد انتظارات عقلایی اظهار نظر کرد. در این باره سایمون می‌نویسد: "کمی بیش از آن، مودیگلیانی، با همکاری امیل گرونبرگ، مقاله خود درباره امکان پیش‌بینی وقایع اقتصادی - یعنی این‌که در اثر پیش‌بینی وقایع اقتصادی پیش‌بینی این وقایع نفی می‌شوند یا خیر - را به رشته تحریر درآورد و من نیز همچنان‌که آن دو نویسنده در پاورقی مقاله مطرح کرده‌اند، با اثبات تر اصلی آن‌ها از طریق فرضیه نقطه ثابت براور (Brouwer's fixed-point theories) با آن پروژه ارتباط نزدیک داشته است. در واقع، این نقطه ثابت "در ارتباط نزدیک با تعادل در انتظارات عقلانی است. برخی همانند چیمین مطرح کرده‌اند که در واقع من، گرونبرگ و مودیگلیانی شالوده فرضیه انتظارات عقلایی را ریخته‌ایم. البته من این قضاوت را به عهده تاریخ می‌گذارم. اما اگر واقعیت داشته باشد مسأله بسیار جالبی است." (یانگ و داری‌کی، ص ۷۸۲). مقاله ۱۹۹۰ نیز مقاله گرونبرگ - مودیگلیانی را پیش درآمد نظریه انتظارات عقلایی می‌داند که توسط جان میوت ایجاد شد. با ارجاع به یکی از پاورقی‌ها این ادعا منطقی به نظر می‌رسد. در آن پاورقی گرونبرگ و مودیگلیانی می‌نویسند: "این مقاله در بحث خود پیشنهاد می‌کند که عکس‌العمل عوامل اقتصادی می‌تواند

برای فرموله کردن و اجرای سیاست‌های اقتصادی مشکل ایجاد کند." لازم به ذکر است که این پاورقی بیست و دو سال پیش از اثر ۱۹۷۶ سارجنت و والاس درست همان نظر آن‌ها را مطرح نمود.

۴. تأثیرپذیری جان میوت از استاد مشاورش هربرت سایمون. به گفته یانگ و داری‌کی، جان میوت به‌مثابه استاد وی در چند درس و استاد مشاورش "تأثیر مهم کلی" بر او گذاشته بود (ص ۷۸۹). اما او تأثیر مستقیم سایمون بر خویش را نمی‌پذیرد. از آن جا که سایمون علاوه بر استاد و استاد مشاور بودن در چند پروژه تحقیقی نیز با جان میوت همکاری داشت، عدم پذیرش تأثیر سایمون بر وی در مورد امکان پیش‌بینی صحیح، تعجب‌آور است. (نگاه کنید به اثر مذکور استر میریام سنت، ص ۱۲). (این نکته همچنین می‌تواند در مورد تأثیر مودیگلیانی — و شاید گرونیبرگ — بر جان میوت مطرح شود). به‌ویژه این‌که، همچنان‌که سنت نیز مطرح می‌کند، خود میوت نیز پذیرفته است که دو مقاله معروفش که انتظارات عقلایی را پیشنهاد کرد، در ارتباط با پروژه‌هایی تحقیقاتی بود که سایمون و خود وی را شامل می‌شد. (ص ۱۳).

براساس این استدلال می‌توان نتیجه گرفت که فرضیه انتظارات عقلایی جان میوت الزاماً از سایمون (و همچنین از مودیگلیانی و گرونیبرگ) تأثیر پذیرفته بود. این نکته را سایمون ادعا کرده و دیگران نیز آن را تأیید کرده‌اند. به‌عنوان مثال، سایمون در نامه ۱۹۹۹ خود به یانگ و داری‌کی نوشت که "جان میوت بدون شک این احساس را داشت که در اثر ارائه تز من راجع به عقلانیت محدود، من او را به مبارزه طلبیده‌ام." (۲۰۰۱، ص ۷۸۲). یا سایمون در ارتباط با دو مقاله ۱۹۵۴ مذکور مطرح می‌کند که "در هر حال آن دو مقاله به نوعی بر تفکر میوت راجع به پیش‌بینی کردن تأثیر گذاشت. بدون شک تبلور آن تأثیر در مخالفت او با تز عقلانیت محدود من دیده شده، یا این اعتقاد وی که انسان‌ها عقلانی‌تر از آن هستند که من (یعنی سایمون) فکر می‌کنم." (یانگ و داری‌کی، ۲۰۰۱، ص ۷۸۲).

ریچارد سایر، رئیس دانشکده GSIA در آن زمان، نیز نکته مشابهی را مطرح می‌کند. به گفته او، در آن زمان فرضیه انتظارات عقلایی که از جانب جان میوت ارائه شد، "به‌مثابه پاسخی بود به بحث‌ها و نظریات اعضای هیأت علمی آن زمان که از حملات هربرت سایمون به نظریه عقلانیت در اقتصاد ناشی می‌شد. میوت، با روحیه‌ای نوگرا — او همیشه یک نوآور بود — مقاله خود (درباره انتظارات عقلایی) را نوشت. او می‌خواست نشان بدهد که نه تنها سایمون (درباره نقد از مفهوم عقلانیت در اقتصاد) در اشتباه بود، بلکه اقتصاددان‌ها باید حتی بیش از پیش بر عقلانیت تأکید کنند." (در نامه ۱۹۹۱ ریچارد سایر به یانگ و داری‌کی، و به نقل از ص ۷۸۳ از مقاله آن دو).

در مقاله دسامبر ۱۹۹۱ خود به یانگ و داری‌کی، مارک نرلاو نیز نکته مذکور را متذکر می‌شود. "آنچه من به یاد دارم این است که فرضیه انتظارات عقلانی (REH) در دهه ۱۹۵۰ و در کارنگی در اثر چالشی

آغاز شد. یعنی هربرت سایمون، میوت را به مبارزه طلبید تا یک نظریه اطلاعات عقلانی و به میزان عقلانیت آنچه اقتصاددانان (رسمی) در نظریه خود فرض می‌کنند، ارائه دهد تا بتواند توزیع منابع را توضیح بدهد." (همان ص ۷۸۳).

جان میوت با این گفته‌ها در مورد مبارزه طلبیدن به آن صورت موافق نیست. به گفته جان میوت، این اظهار نظر که گویا "هربرت سایمون مرا به مبارزه طلبید تا یک نظریه اطلاعات به عقلانیت تئوری‌های مورد استفاده در اقتصاد برای توضیح توزیع منابع را ارائه بدهم، به هیچ وجه صحت ندارد. تنها چیزی که می‌تواند شباهت کوچکی با آن داشته باشد آن است که در یکی از کلاس‌ها استادمان فرانکو مودیگلیانی به ما شاگردان مسأله‌ای را برای توضیح حقوق‌های مدیران بنگاه‌ها داد. هربرت سایمون برای آن مسأله (قبلاً) الگویی را ارائه داده بود و من نیز به مثابه یکی از شاگردان کلاس مودیگلیانی کوشیدم تا الگویی را برای آن مسأله ارائه دهم. اما نتیجه کارم زیاد جالب نبود." (همان، ص ۷۸۳).

فرضیه انتظارات عقلایی نه توسط آغازگر آن، جان میوت، بلکه توسط اقتصاددان دیگری که دست کم مدت زمانی کوتاه در دانشکده GSIA دانشگاه کارنگی ملون مشغول تدریس بودند، به شهرت رسیده است، به‌ویژه توسط رابرت لوکاس و توماس سارجنت؛ لوکاس برای آن کارش برنده جایزه نوبل اقتصاد در ۱۹۹۵ شد. جالب است که توماس سارجنت، برخلاف رابرت لوکاس، کوشید تا در تئوریزه کردن نظریه عقلانیت محدود (یعنی نظریه مخالف انتظارات عقلایی) نیز درگیر شود. به اعتقاد استر میریام سنت، دلیل این درگیری شاید به‌خاطر مشکلاتی بود که نظریه‌هایش درباره انتظارات عقلایی در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ با آن‌ها روبرو شد، و از این رو به بن‌بست رسید. یعنی به باور سنت به‌خاطر این مشکلات بود که سارجنت به تئوریزه کردن عقلانیت محدود گرایید. بنابراین، سارجنت کتاب مهم ۱۹۹۳ خود را عقلانیت محدود در اقتصاد کلان نامید و کوشید تا اقتصاد کلان را با عقلانیت محدود هربرت سایمون در ارتباط قرار دهد (همان، ص ۳۲۵). البته نتیجه آن کوشش، یک تعبیر و برداشت بسیار متفاوت از نظریه عقلانیت محدود سایمون بود. نباید فراموش کرد که هدف سایمون از ارائه نظریه عقلانیت محدود نقد اقتصاد نئوکلاسیک بود، اما توماس سارجنت می‌خواست با این کار اقتصاد نئوکلاسیک را تقویت کند.

جی جرترز و سلتون (برنده آلمانی جایزه نوبل در اقتصاد)، که نوع عقلانیت محدود آن‌ها "توضیح و گسترش مفهوم اولیه سایمون است"، برداشت و تعبیر سارجنت از عقلانیت محدود را بسیار ناقص‌تر از برداشت اولیه سایمون می‌پندارند. به گفته این دو اقتصاددان آلمانی، "هربرت سایمون آغازگر و نام‌گذار این نظریه، در این باره از استعاره دو تیغه یک قیچی استفاده کرد. یک تیغه قیچی بیانگر محدودیت‌های توانایی شناخت انسان‌های واقعی و تیغه دیگر نشانه ساختار محیطی انسان‌ها است." (۲۰۱۱، ص ۴).

جی جرترز و سلتون، براساس نظریهٔ سایمون مطرح می‌کنند که "مطالعه یک تیغه از قیچی به تنهایی کافی نیست، چه برای استفاده از قیچی باید هر دو تیغه را به کار گرفت." (همان). با نقد استفاده نادرست از عقلانیت محدود، این دو می‌نویسند که "عقلانیت محدود نه بهینه‌سازی است و نه ناعقلانی‌گری. اما متأسفانه یک دسته از الگوهای اقتصادی که در متون اقتصادی به الگوهای حداکثرسازی با توجه به محدودیت‌ها معروف شده به‌علاوه دسته دیگری از بیان‌های تجربی چنین خطاها و سفسطه‌هایی در قضاوت‌ها و تصمیمات معروف‌اند نیز با نام عقلانیت محدود شناخته می‌شوند. از آن‌جا که این دو دسته از الگوها هیچ‌گونه وجه اشتراکی با مفهوم عقلانیت محدود ندارند، نشان می‌دهند که تا چه حد مفهوم عقلانیت محدود تحریف شده است." (همان). این دو نویسنده، در چند مقاله از مقالاتی که در کتاب مذکور به چاپ رساندند، مطرح می‌کنند که برداشت توماس سارجنت از عقلانیت محدود سایمون در واقع نمونه‌ای است از حداکثرسازی تحت محدودیت‌ها و نه شاخصی از عقلانیت محدود واقعی. به‌عنوان مثال، مقاله "فکر دوباره‌ای درباره عقلانیت"، از آن مقالات است. در مقاله دیگری از آن کتاب، با عنوان "عقلانیت محدود چیست"، سلتون می‌نویسد: "مقاله (مشترک) آمین و سورین مقاله بسیار مهم و جالبی است، اما نمی‌توان به هیچ وجه آن را اثری درباره عقلانیت محدود به حساب آورد. در این مورد همچنین می‌توان از اثر ۱۹۹۳ توماس سارجنت درباره اقتصاد کلان براساس عقلانیت محدود سخن گفت. در آن کتاب فرض انتظارات عقلایی جای خود را به یادگیری حداقل مربعات (least square learning) داده است. اما در عین حال از روش به حداکثرسازی، بدون توجه به محدودیت‌های شناختی، استفاده شده است. در این کتاب نیز ما با عمل یا تمرین نظری ثوربیک بسیار جالبی روبه‌رو هستیم. اما عمل و تمرینی که از بحث عقلانیت محدود اصولی فاصله‌ای طولانی دارد." (ص ۱۵ اثر فوق). در مقاله دیگری با عنوان *The Adaptive Toolbox*، جی جرترز، پس از تحسین از خدمات سایمون در زمینه نظریه عقلانیت محدود، می‌نویسد: "امروزه عقلانیت محدود به واژه‌ای سطحی، رقیق و مُد روز تبدیل شده است که مورد استفاده گروه‌های مختلفی با برداشت‌هایی کاملاً متفاوت از مفهوم عقلانیت قرار می‌گیرد. یعنی از به‌حداکثر رسیدن تحت محدودیت‌ها (نظیر اثر ۱۹۹۳ سارجنت) گرفته تا...." (همان، ص ۳۷).

نتیجه

گیلاد و کیش، در مقاله ۱۹۸۲ خود در فصلنامه اقتصاد رفتاری، از جمله مسائلی که مطرح نمودند مشکلاتی بود که اقتصاد رفتاری (یا روان‌شناسانه) در آن زمان برای پذیرفته شدن در میان اقتصاددانان با آن روبه‌رو بود. آن دو اقتصاددان، در آن مقاله (۱۹۸۲) مطرح کردند که: نه شور و شوق برخی از اقتصاددانان پس از

انتشار کتاب تحلیل روان‌شناسانه از رفتارهای اقتصادی، نه تأسیس مرکز تحقیقاتی مذکور در دانشگاه میشیگان در دهه ۱۹۵۰، و نه هیجان اقتصاددانی به‌خاطر استفاده از آزمایش‌هایی برای مطالعه رفتار اقتصادی حیوانات در دانشگاه تگزاس ای‌اند ام (Texas A and M) قادر بود در مفهوم انسان اقتصادی تغییری به‌وجود آورد.

دو سال بعد (۱۹۸۴) در مقاله‌ای به قلم گیلاد، کیش و لاثوب با عنوان "از رفتار اقتصادی تا اقتصاد رفتاری"، منتشره در همان فصلنامه (اقتصاد رفتاری)، آن تفکر مایوسانه مقاله ۱۹۸۲ گیلاد و کیش از میان رفت و ناپدید شد. به باور آن سه نویسنده، به خاطر عوامل و رویدادهای متفاوتی در فاصله سال‌های ۱۹۸۲ تا ۱۹۸۴، بحث مایوسانه مقاله ۱۹۸۲ گیلاد و کیش بی‌اعتبار شد؛ و از جمله عواملی که آن سه اقتصاددان مطرح می‌کنند، می‌توان از سه عامل زیر سخن گفت: تأسیس و پایه‌گذاری جامعه برای ارتقای اقتصاد رفتاری (SABE)، برگذاری اولین کنگره آن در ۱۹۸۴، و ارائه مقالات مهم در آن کنگره. بنابراین، براساس استدلال آن سه متخصص اقتصادی، نویسنده این سطور به این نتیجه می‌رسد که باید زمستان ۱۹۸۴ را زمان مهمی در تاریخچه اقتصاد رفتاری به حساب آورد، و نه بهار ۱۹۹۴ را که لوئیس یوچی تل، خبرنگار اقتصادی روزنامه نیویورک تایمز، مطرح کرده است. از دیدگاه یوچی تل اهمیت بهار ۱۹۹۴ به‌خاطر این است که دانشگاه هاروارد تصمیم گرفت یک اقتصاددان هوادار مکتب رفتاری فارغ‌التحصیل "ام.آی. تی" را استخدام کند؛ اما، و به باور من دانشگاه هاروارد پیش از ۱۹۹۴ با اقتصاد رفتاری نا آشنا نبود. مثلاً لیبنستاین از ۱۹۶۶، آثاری را به انتشار رسانیده بود که به اعتقاد من در چارچوب اقتصاد رفتاری قرار داشت. او در ۱۹۸۵، در مقاله‌ای در فصلنامه اقتصاد رفتاری و با الهام از هربرت سایمون مفهوم عقلانیت اساسی یا ذاتی را از عقلانیت روشی و قدم به قدم جدا می‌کند. او، به پیروی از سایمون، مطرح می‌کند که تصمیمات و انتخاب‌های اقتصادی در واقع مشخص یا قدم به قدم‌اند و نه الزاماً اساسی و ذاتی و بهینه، چه برای این تصمیمات و انتخاب‌ها و انسان‌ها باید گام به گام عمل کنند و قدم‌های متفاوت و میانه‌ای را بردارند. به اعتقاد لیبنستاین، این تصمیمات گام به گام معمولاً به بهترین تصمیمات منتهی نمی‌شوند. اما می‌توانستند از روی حساب باشند یا نباشند و این‌که می‌توانند ناقص یا کامل باشند؛ او تعدادی از این‌گونه انتخاب‌های گام به گام غیرحساب‌گرانه را ارائه می‌دهد که الزاماً به بهترین انتخاب‌ها نمی‌انجامند، همانند تصمیمات و انتخاب‌هایی که بر اساس تقلید از دیگران، ناشی از ارزش‌های اخلاقی، ناشی از استفاده از قانون، و منطبق بر یا امور استاندارد و معمولی هستند.

همچنان‌که در بخش‌های پیشین نشان دادیم، نویسندگان بسیاری پیش از ۱۹۹۴ آثاری را در اقتصاد رفتاری به انتشار رسانیده‌اند. البته محققینی چون جرج آکرلاف (برنده جایزه نوبل)، رابرت فرانک،

تورسکی و کاهنمان (برندهٔ جایزه نوبل در اقتصاد) — یعنی افرادی که مقاله نیویورک تایمز آن‌ها به‌عنوان اقتصاددانان رفتاری معرفی می‌کند — خدمات برجسته‌ای در زمینه اقتصاد رفتاری ارائه کرده‌اند. اما آن مقاله به این نکته اشاره نکرد است که آثار کاتونا و به‌ویژه آثار سایمون و همکاران وی در دانشگاه کارنگی در آغاز اقتصاد رفتاری مدرن نقش اساسی ایفا کردند. برای نگارنده این سطور تعجب‌آور است که چرا آن خبرنگار از خدمات کسانی چون سایمون نامی نمی‌برد.

خدمات به اقتصاد رفتاری مسیرهای مختلفی را دنبال کرده است. مطالعات تجربی روان‌شناسان تورسکی و کاهنمان — از طریق نشان‌دادن نبود بی‌طرفی‌ها در شرایط ریسک — بسیاری از تخلفات از اصول تسلط مطالعات تجربی روان‌شناسان، تورسکی و کاهنمان، بسیاری از مشکلات اصل نظری مطلوبیت را به‌خاطر تخلفات از اصول تسلط و تغییرناپذیری نشان‌داده‌اند، یعنی با نشان دادن نبود بی‌طرفی‌های نظام‌مند که در شرایط ریسک وجود دارد، و رد الگوی استاندارد مطلوبیت یا پیشنهاد ذهنی در انتظار دور نما یا پیشنهاد نظریه به‌جای آن. این مطالعات با تحقیقات دیکنز و دیگران ادامه یافتند (نگاه کنید به اثر ۱۹۸۴ آن سه نویسنده).

با مطالعات دیکنز و دیگران نظریه‌های اقتصاد رفتاری به مباحث مربوط به مصرف‌کنندگان و امنیت سلامتی در محیط کار، تعمیم داده شد. آن‌ها نشان دادند که چگونه خطاهای قضاوتی افراد بر سلامتی و امنیت در محیط کار تأثیر می‌گذارد، و وجود محیط بازار رقابتی نیز نمی‌تواند این خطاها را از میان بردارد. براساس این مطالعات، حتی انسان‌های آگاه و مواظب و دقیق نیز به‌خاطر تأثیرات تجربیات خاص خود رفتارهای متناقصی در این باره داشته‌اند.

ورنر دیباند، ریچارد تیلر، شارکر، و هود و نویسندگان دیگر اقتصاد رفتاری را به بازار سهام تعمیم دادند. لیسنستاین و وینتر در نوشته‌های خود که تمام تصمیمات را شامل شده که به بهترین راه‌حل‌ها نمی‌انجامند. برخی محققین نظریات اقتصاد رفتاری خود را در جهت سیاست‌های اقتصاد رفتاری سوق داده‌اند که در نتیجه اقتصاددان‌ها به این اعتقاد رسیده‌اند که دلایل دیگری را برای موجه جلوه دادن دخالت دولت در اقتصاد یافته‌اند، یعنی به دلیل قضاوت‌های مغرضانه افراد، نارسایی‌های بازار که به رفتارهای نه الزاماً بهتری می‌انجامد. به‌گفتهٔ گیلاد، کیش، لاثوب از نظر اقتصاددانانی چون نلسون و وینتر، ضوابط اقتصاد رسمی به زیر سؤال کشیده می‌شود (۱۹۸۴). آثار دیکنز، جاستر، تیلر و دیگران نشان داده‌اند که می‌توان با استفاده از نظریه‌های اقتصاد رفتاری کارآیی سیاست‌های اقتصادی را افزایش داد. به‌گفتهٔ نلسن و وینتر، "میدان سیاست‌های اقتصادی عرصه‌ای است که در آن استفاده از اقتصاد رفتاری می‌تواند مفید واقع شود."

- Akerlof, G., Dickens, W., 1982, "The economic consequence of cognitive dissonance," *American Economic Review*, (June), 307-319.
- Clark, J.M., 1918, "Economics and modern psychology," *Journal of Political Economy*, Vol. 26, 1-30.
- Cohen, M., Axelrod, R., 1984, Coping with complexity: the adaptive value of changing utility," *American Economic Review*, 74, (March), 30-42.
- Cyert, R., March, J., 1963, *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Daniel K., Tversky, A., 1973. On the Psychology of prediction. *Psychological Review*, July 1, 1980, pp. 237-251.
- Gigerenzer, G., Selten, R. (Eds), 2001, *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Gilad, B., Kaish, S., 1982, A Note on the Past and Future of Psychoeconomics. *Journal of Behavioral Economics*, XI (Part 2), 132-163.
- Gilad, B., Kaish, S., (Eds), 1986, *Handbook of Behavioral Economics*, Vols. A and B, JAI Press Inc., London.
- Gilad, B., Kaish, S., 1987. Cognitive dissonance and utility maximization: a general framework. *Journal of Economic Behavior and Organization* 8 (Part 1), 61-73.
- Gilad, B., Kaish, S., Loeb, P., 1984. From economic behavior to behavioral economics: the behavioral uprising in economics. *Journal of Behavioral Economics* XIII, 1-24.
- Gramm, W., 1988. Rise and decline of The maximization principles. *The Journal of Behavioral Economics* 17 (Part 3), 157-172.
- Grunberg, E., Modigliani, F., 1954, The predictability of social events. *The*

Journal of Political Economy, 62(6), 465-478.

Hands, W., 1990. Grunberg and Modigliani, public predictions and new classical macroeconomics. In: Samuels, W. (Ed.), *Research in the History of Economic Thought*, Vol. 7. JAI Press, Greenwich, CN, pp. 207-223.

Hartley, J., 2000. Carnegie confronts the macroeconomy: Modigliani and the development of macroeconomic expectations. In: Proceedings of the Paper Presented at the 2000 Conference of History of Economic Society.

Heiner, R., 1983. The origins of predictive behavior. *American Economic Review* 73, 560-595.

Holt, C., Modigliani, F., Muth, J., Simon, H., 1960, *Planning Production, Inventories, and Work Force*, Prentice-Hall, Englewood Cliff, NJ.

Hosseini, H., 1991. From homo-economicus to homo-Islamicus: the universality of economic science reconsidered. In: Zangeneh, H., Bina, C. (Eds.), *Modern Capitalism and Islamic Ideology*, Macmillan, New York.

Hosseini, H., 1994. Foreign direct investment, transaction-cost economics, and political uncertainty. *Humanomics* 10 (Part 1), 61-82.

Hosseini, H., 2001. Uncertainty and perceptual problems causing government failures in less advanced nations. *Journal of Socio-Economics* 33, 263-271.

Hoseini, H., 2002. Toward a general theory of FDI: a behavioral economics and historical approach. In: Proceedings of the 2002 Conference of the History of Economic Society.

Kahneman, D., Tversky, A., 1979. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica* 47 (6), 263-291.

Kahneman, D., Tversky, A., 1982. The psychology of preferences. *Scientific America* (January), 162-173.

Kahneman, D., Tversky, A., 1984. Choices, values, and frames. *American Psychologists*, 39, 1-10.

- Katona, G., 1951. *Psychological Analysis of Economic Behavior*, Graw Hill, New York.
- Katona, G., (with a Contribution by James Morgan), 1980. *Essays on Behavioral Economics*. Survey Research Centers, Institute for Social Research, The University of Michigan.
- Leibenstein, H., 1966. Allocative efficiency vs. X-efficiency. *American Economic Review*, 56 (11), 392-415.
- Leibenstein, H., 1976, *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomic*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Leibenstein, H., 1978. *General X-efficiency and Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- Leibenstein, H., 1980. Microeconomics and X-efficiency theory. *Public Interest* (special issues), 97-110.
- Leibenstein, H., 1983. Property rights and X-efficiency theory: a comment. *American Economic Review* 3, 831-842.
- Leibenstein, H., 1985. On relaxing the maximizing postulate. *Journal of Behavioral Economics*, XIV (Winter), 5-20.
- Likert, R., 1972, In: Strumpel, B., Morgan, J., Zahn, E.(Eds.), *Courageous Pioneer: Creating A New Field of Knowledge*, pp. 3-9.
- March, J., Simon, H., 1958, *Organizations*, Wiley New York.
- Marshall, A., 1885. The present positions of economics. In: Pigou, A.C. (Ed.), 1966, *Memorials of Alfred Marshall*. Augustus Kelly, New York.
- Mitchell, W., 1914. Human behavior and economics: a survey of recent literature. *Quarterly Journal of Economics* 29 (Part), 1-47.
- Morgan, J., 1972. In: Strumpel, B., Morgan, J., Zahn, E., (Eds.), *A Quarter of Century of Behavioral Research in Economics*, pp. 15-34
- Nelson, R., Winter, S., 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*.

Harvard University Press, Cambridge, MA.

Rubinstein, A., 1998, *Modeling Bounded Rationality*, MIT Press, Cambridge, MA.

Sent, E.-M., 1997. Sargent versus Simon: bounded rationality unbounded. *Cambridge Journal of Economics*, 21, 323-338.

Sent, E.-M., 2000. John Muth: from bounded rationality to rational expectations and back again. Discussion Paper, LSE's Center For Philosophy of Natural and Social Science; Sent, E.- M., 2002. How (not) to influence People: the contrary tale of John F. Muth, *Hope* 34(2), 291-320.

Sheffrin, S., 1996. *Rational Expectations*, 2nd ed. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Shleifer, A., 2000. Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics* 17, 1147-1170.

Simon, H., 1974. *Administrative Behavior*. Macmillan, New York.

Simon, H., 1951. *Models of Man*. Wiley, New York.

Simon, H., 1955. A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.

Simon, H., 1959. Administrative behavior: a study of decision making process in administration.

Simon, H., 1978. Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review* 68, 1-16.

Simon, H., 1979. Rational decision making in business organizations. *American Economic Review* 69 (September), 493-513.

Simon, H., 1985. Human nature in politics: a dialouge of psychology with political science. *American Political Science Review* 79, 293-304.

Simon, H., 1986, In: Gilad, B., Kaish S. (Eds.), Preface To: *Handbook of Behavioral Economics*, pp. xvii-xxiii.

- Simon, H., 1997, *An Empirical Based Microeconomics*. Raffaele Mottioli lectures. Cambridge University Press, Cambridge.
- Snowdon, B., Vane, H., 1994, *A Modern Guide to Macroeconomics*, Edward Elgar, Hants.
- Strumpel, B., Morgan, J., Zahn, E.(Eds.), 1972. *Human Behavior in Economic Affairs*. Jessey-Bass Inc., San Francisco.
- Tarde, G., 1902 . *Economic Psychology*. Alcan, Paris.
- Thaler, R., 1977. An econometric analysis of property crime: interaction between police and criminals. *Journal of Public Economics* 8 (August), 37-51.
- Thaler, R., 1978. A note on the value of crime control: evidence from the property market. *Journal of Urban Economics* 5, 137-145.
- Thaler, R., 1982. Public Policy toward life saving: should consumer preferences rule. *Journal of policy Analysis and Management* 1 (2), 223-242.
- Thaler, R., 1983. Illusions, mirages, and public policy, public interest. In: Arkes, H., Hammond, K.(Eds.), *Judgement and Decision Making*. Cambridge University Press, Cambridge, MA (reprinted in 1986).
- Uchitelle, L., 2001. Following The Money, But Also The Mind: Some Economists Call Behavior a Key. *New York Times*, Sunday, Section 3.
- Williamson, O., 2000. *Empirical microeconomics: another perspective*. Working Paper, University of California at Berkeley.
- Yang, B., Lester, D., 1995. New directions for economics. *Journal of Socio-Economics* 24, 443-456.
- Young, W., Darity, W., 2001. The early history of rational expectations. *History of Political Economy* 33 (4), 773-812.



پرویشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی