

اقتصاددانان رفتاری و نظریه‌های آن‌ها^۱

frahbar@ut.ac.ir

فرهاد رهبر

دانشیار دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران

Motevaselim@gmail.com

محمود متوسلی

استاد دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران

amiry82@yahoo.com

میثم امیری

دانشجوی دکتری دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران

(نویسنده مسئول مکاتبات)

پذیرش: ۱۳۹۲/۳/۱

دریافت: ۱۳۹۱/۱۲/۲۴

چکیده: امروزه برای اغلب ناظران مسایل اقتصادی از درون و بیرون این علم، اصطلاح «علم اقتصاد» با مفاهیم اقتصاد نئوکلاسیک مترادف گردیده است و به بیان دیگر این روش کاری، اقتصادهای نئوکلاسیک است که اصول علم اقتصاد را تعریف می‌کند. اما به رغم این سلطه و با وجود تمامی دستاوردهای بدیهی، اقتصاد نئوکلاسیک در تمام طول عمر خود همواره با جریانی پایدار از انتقادات و پیشنهادهای در خصوص روش‌های جایگزین و رویکردهای روشمند روبه‌رو بوده است. یکی از این رویکردها اقتصاد رفتاری می‌باشد. طرفداران این اقتصاد ادعا می‌کنند که با بهره‌گیری از بنیان‌های روانشناسی و اجتماعی، واقع‌گرایی تجزیه و تحلیل‌های اقتصادی را افزایش داده و ویژگی‌های خاص این علم (بینش تئوریک، پیش‌بینی پدیده‌ها و سیاست‌های مناسب) را بهبود بخشیده‌اند. این اقتصاددانان بیان می‌دارند که اگرچه اقتصاد کلاسیک در ابتدا عیناً به بنیان‌های روان‌شناسی علاقه‌مند بوده، اما این علاقه پس از آن سال‌ها رو به افول گذاشته و حتی در برهه‌هایی به تضاد با این اصول منجر شده است. اما اقتصاددانان رفتاری با بهره‌گیری از مطالعات پیشگامانه کاتونا و هربرت سایمون و پس از آن مطالعات کاهنمن و تورسکی و غیره بار دیگر توانسته‌اند پیوندی دوباره میان این دو دسته برقرار نمایند. پیوندی که هر یک از این اندیشمندان حوزه بسیار محدودی از آن را جلو برده‌اند و به منظور برقراری ارتباطی تنگاتنگ و سیستماتیک و در واقع دستیابی به یک «پارادایم» غالب راه طولانی را پیش رو دارد.

کلیدواژه‌ها: اقتصاد رفتاری، تئوری‌های رفتاری، عقلانیت محدود، انتظارات، تورش‌ها

طبقه‌بندی JEL: D03، B5، C9

۱. برگرفته از رساله دکتری با عنوان اقتصاد رفتاری و سیاست‌گذاری عمومی در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران

مقدمه

اقتصاد رفتاری^۱ به عنوان یکی از شاخه‌های نسبتاً جدید در دانش اقتصادی که با هدف ارتقاء دانش اقتصادی و نزدیک کردن مدل‌های اقتصادی با واقعیت‌های بیرونی شکل گرفته است، طی چند دهه گذشته از اهمیت قابل توجهی برخوردار شده است. هواداران این مکتب که اقتصاد رفتاری را عکس‌العملی در برابر ضعف‌ها و کاستی‌های اقتصاد متعارف می‌دانند (حسینی، ۱۳۸۳)، در مطالب خود بیان می‌دارند: «باید بدنه موجود نظریه‌های اقتصادی مکاتب کلاسیک و نئوکلاسیک را آن‌چنان تکمیل و اصلاح کرد که بتوان تصویر واقع‌گرایانه‌تری از فرآیند اقتصادی را ترسیم نمود (Gilad et al., 1984). هسته اصلی تئوری‌های اقتصاد رفتاری بر مبنای نگاه روان‌شناسانه است و از پیوند علم اقتصاد و روان‌شناسی حاصل گردیده است. اما باید اشاره داشت که برخی از طرفداران مکتب اقتصاد رفتاری، جرأتی بیش از استفاده از نظریه‌های روان‌شناسی را به خود داده و برای توضیح دینامیسم اقتصادی، نظریه‌های علوم جامعه‌شناسی و انسان‌شناسی را نیز به کار می‌گیرند و تحولی چند در این دیدگاه به وجود آورده‌اند. بر این اساس، این مقاله ضمن تبیین مفهوم اقتصاد رفتاری، به دنبال پاسخ به این پرسش‌هاست که «اقتصاد رفتاری چگونه شکل گرفت و متخصصین اقتصاد رفتاری چه کسانی هستند و چه می‌گویند؟»

تبیین و تعریف مفهوم اقتصاد رفتاری

اگرچه مفهوم اقتصاد رفتاری، همانند سایر مفاهیم اجتماعی و اقتصادی دارای الگوی حیات خاص خود بوده و قابل کنترل توسط تعاریف رایج شده توسط مبدعانش نمی‌باشد، اما توجه به نقش مؤلف‌ها و ویژگی‌های تعاریف رایج شده برای آن می‌تواند چارچوب روشن‌تری از آن مفهوم را برای محققین آن حوزه رایج نماید. بر این اساس در این بخش مروری کوتاه بر تعاریف رایج شده برای مفهوم اقتصاد رفتاری، خواهد شد.

اگرچه به باور استفن لی^۲، گابریل تاردی^۳ (روان‌شناس فرانسوی) اولین فردی می‌باشد که از روان‌شناسی اقتصادی نام برده (که برخی آن را معادل اقتصاد رفتاری دانسته و برخی آن را جنبه‌ای از آن می‌دانند) و تاریخچه این عنوان را به سال ۱۸۸۱ و مطالعاتی که او سعی نموده روش‌های روان‌شناسی را به رفتار اقتصادی تعمیم دهند^۴، می‌دانند- اما اغلب اندیشمندان حوزه اقتصاد رفتاری

1. Behavioral Economics

2. Stephen Lee

۳. سرمقاله فصلنامه اقتصاد روان‌شناسی (۱۹۹۲)، صفحه ۱۹۲ برگرفته از (حسینی، ۱۳۸۳) صفحه ۱۳.

4. Gabriel Tarde.

۵. کتاب دو جلدی محقق گابریل تاردی که در سال ۱۹۰۲ با عنوان روان‌شناسی اقتصادی منتشر شد را می‌توان جزء نخستین مطالعاتی دانست که به صورت صرف به رابطه روان‌شناسی و اقتصاد پرداخته است.

(از جمله گیلاد، کیش و لائوب^۱)، تاریخچه این مفهوم را با پژوهش پیشگامانه جرج کاتونا^۲ (۱۹۵۱) مرتبط بیان می‌کنند (Gilad et al., 1984)، چراکه بر اساس اعتقاد این افراد، جرج کاتونا اولین فردی بوده که از نام اقتصاد رفتاری استفاده کرده است.^۳ آن‌ها بیان می‌دارند او این نام را برای آن گونه از نظریه‌های اقتصادی به کار گرفته است که می‌کوشند از یافته‌های روان‌شناسی اجتماعی برای توضیح رفتارهای اقتصاد کلان استفاده کنند.

با این حال از آن زمان به بعد بسیاری از اندیشمندان حوزه اقتصاد رفتاری سعی نموده‌اند، بر اساس معیارها و دیدگاه‌های خود تعریفی دقیق و جامع را برای این مفهوم ارائه نمایند که همین موضوع سبب گردیده تعاریف بسیاری برای این مفهوم ارائه گردد. لذا در جدول ۱ ضمن ارائه برخی از مهمترین تعاریف بیان شده به نکات و ویژگی‌های کلیدی هر تعریف اشاره شده است.

جدول (۱): تعاریف اقتصاد رفتاری

ردیف	محقق	تعریف	توضیحات ویژگی
۱	Katona (1980)	در طول سه دهه گذشته، مطالعات تجربی بسیاری درباره رفتارهای اقتصادی انجام و بنیان‌های نظری آنها تشریح شده است. این بیان‌های نظری (آماری و روش‌شناختی) در حال توسعه و تکامل بود و رشته جدیدی، تحت عنوان اقتصاد رفتاری در حال پیدایش بود. اقتصاد رفتاری جنبه‌های روان‌شناسانه فعالیت‌های اقتصادی همانند نیت و انگیزه‌ها، اعتقادات و گرایش‌ها و انتظارات اثرگذار بر تصمیمات اقتصادی را اندازه‌گیری و تحلیل می‌کند.	- توجه به جنبه‌های روان‌شناسی همچون نیت، انگیزه، اعتقادات، گرایش‌ها و... - توجه به مطالعات تجربی
۲	Simon (1987)	باید بدنه موجود نظریه‌های اقتصادی مکاتب کلاسیک و نئوکلاسیک را آن‌چنان تکمیل و اصلاح نمود که بتوان تصویر واقع‌گرایانه‌تری از فرآیند اقتصادی ترسیم کرد. در این راه اقتصاددانان به مثابه متخصصین علوم اجتماعی باید آماده باشند تا مشخصات انسان را آن‌چنان که هست، نشان دهند. بر این اساس می‌توان بیان داشت اقتصاد رفتاری نامی است بر آن مجموعه از تحقیقات و نظریه‌هایی که به دنبال ارضای این نیازها هستند، به کار می‌رود. ^۴	- تکمیل تئوری‌های کلاسیک‌ها - توجه به علوم اجتماعی

1. Gilad, Kaish & Loab

2. George katona

۳. به نظر می‌رسد که اگر مبنای استفاده از مفهوم اقتصاد رفتاری را مطالعه کاتونا (۱۹۵۱) قرار داد، بسیار مناسب باشد، چرا که اگر بهره‌گیری از مفاهیم روان‌شناسی را دال بر ریشه این واژه گرفته، در آن صورت می‌توان ریشه این واژه را به مطالعات بسیاری از اقتصاددانان قبل از آن همچون آدام اسمیت نسبت داد که در مطالعات خود از روان‌شناسی در اقتصاد بهره جسته‌اند.

۴. برگرفته از حسینی، ۱۳۸۳

ادامه جدول (۱): تعاریف اقتصاد رفتاری

ردیف	محقق	تعریف	توضیحات و ویژگی
۳	Mullainathan & Thaler (2001)	اقتصاد رفتاری آمیزه‌ای از روان‌شناسی و علوم اقتصادی است که به بررسی اتفاقات پیش آمده در بازارهایی می‌پردازد که برخی از فعالان آن دارای محدودیت‌ها و پیچیدگی‌های انسانی هستند.	- رابطه روان‌شناسی و علوم اقتصادی - محدودیت و پیچیدگی‌های انسانی
۴	Camerer & Loewenstein (2004)	اقتصاد رفتاری رشته‌ای شکل گرفته حول باورمحوری است که درجه واقع‌گرایی بنیان‌های روان‌شناختی تحلیل اقتصادی را بهبود داده و منجر به شکل‌گیری ادراک تئوریک‌تر گردیده است، لذا پیش‌بینی‌های کاراتری را در رابطه با پدیده‌های مورد بررسی رقم زده و توصیه‌های سیاستی بهتری را طرح خواهد نمود.	- توجه به بنیان‌های روان‌شناختی تحلیل‌های اقتصادی - بهبود پیش‌بینی‌ها و توصیه‌های سیاستی
۵	Day (2004)	اقتصاد رفتاری عبارت است از: (۱) شناسایی خصایص کلی، قواعد و اصول رفتار اقتصادی بر پایه مشاهده مستقیم و پژوهش؛ (۲) ساخت مدل بر مبنای این خصایص؛ (۳) تعیین میزان قرابت مدل‌های رفتاری با رفتار مشاهده شده؛ (۴) استفاده از این مدل‌ها برای تدوین سناریوهای مختلف برای رفتارهای آتی که ممکن است سیاست‌گذار در پی آن باشد تا با استفاده از ابزارهای سیاستی یا متغیرهای برون‌زا تحت‌الشعاع قرار دهد.	- توجه به تجربه‌گرایی - توجه به فروض واقعی - بهره‌گیری از این دانش در ابزار سیاستی
۶	Angner & Loewenstein (2006)	اقتصاد رفتاری تلاشی برای افزایش قدرت توضیحی و پیش‌بینی نظریه اقتصادی از طریق لحاظ بنیان‌های روان‌شناختی در تئوری‌های اقتصادی است.	- لحاظ بنیان‌های روان‌شناختی - افزایش قدرت توضیحی پیش‌بینی نظریه‌های اقتصادی
۷	Clark (2007)	اقتصاد رفتاری رشته‌ای فرعی از اقتصاد است که شیوه‌های اقتصاد سنتی را در توضیح رفتار انسان، با بینش و دیدگاه‌های روان‌شناسی تلفیق می‌کند. در این راه اساس روان‌شناختی واقع‌گرایانه‌تر بوده، لذا توان توضیحی مدل‌های اقتصادی را بالاتر برده، پیش‌بینی‌های بهتری از پدیده‌های اقتصادی ارائه نموده و در نهایت سیاست‌های مناسب‌تری را نیز پیشنهاد می‌دهد.	- تلفیق اقتصاد نئوکلاسیک و اقتصاد رفتاری - افزایش قدرت پیش‌بینی و سیاست‌گذاری
۸	Free (2010)	اقتصاد رفتاری زیرمجموعه‌ای از اقتصاد است که از آزمون‌های تجربی روان‌شناسی در اقتصاد استفاده نموده تا تئوری‌هایی واقع‌گرایانه‌تر را که به شدت به داده‌های تجربی و میدانی وابسته است، ارائه دهد.	- توجه به آزمون‌های تجربی و میدانی - بهبود تئوری‌های اقتصادی - تمرکز بر روان‌شناسی

در تحلیل جدول فوق باید اشاره داشت همان‌گونه که مشاهده می‌شود برخی از اندیشمندان این حوزه درصدد پیوند بین این اقتصاد با اقتصاد نئوکلاسیک بوده و برخی از آنها این دو رویکرد یا مکتب را متناقض با هم می‌دانند. برخی اقتصاد رفتاری را رشته، برخی زیرشاخه و برخی مکتب معرفی نموده‌اند، برخی نیز به جنبه‌های روان‌شناسی آن اشاره داشته و برخی دیگر آن را با سایر حوزه‌های علوم انسانی نظیر انسان‌شناسی و علوم اجتماعی پیوند زده‌اند. برخی این رشته را بر اساس قدرت پیش‌بینی و تفسیر آن و برخی بر اساس روش‌های تجربی، آن را تعریف نموده‌اند و بسیاری از مطالب دیگر که می‌توان از تفسیر تک تک این تعاریف به آن دست یافت. اما در مجموع می‌توان بر اساس تعاریف مورد اشاره اقتصاد رفتاری را این چنین تعریف نمود و ویژگی‌های آن را برشمرد:

اقتصاد رفتاری شاخه‌ای^۱ از اقتصاد است که با یک رویکرد بین‌رشته‌ای، درصدد است تا بنیان‌های نظری، دستاوردها و ابزارهای^۲ سایر شاخه‌های علوم اجتماعی و انسانی نظیر روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی را با اقتصاد پیوند داده و بر این اساس ضمن اصلاح فروض اقتصاد متعارف^۳، نظریات واقع‌گرایانه‌تری را برای بررسی جنبه‌های مختلف اقتصادی ارائه نماید. در نهایت نیز بر اساس این نظریات پیش‌بینی‌های دقیق‌تر از تحولات اقتصادی صورت پذیرفته و سیاست‌های مناسب‌تری نیز ارائه گردد.

بر این اساس می‌توان ویژگی‌های تعریف فوق را بدین صورت برشمرد:

۱. رویکرد بین‌رشته‌ای و توجه به تمامی شاخه‌های علوم اجتماعی و انسانی شامل: روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی و غیره؛
۲. بهره‌گیری از تمام جنبه‌های دیگر شاخه‌های علوم اجتماعی شامل نظریه‌ها، ابزارها، روش‌ها و غیره؛

۱. از آن جنبه اقتصاد رفتاری، به عنوان شاخه بیان شده است که بسیاری از مطالعات صورت گرفته در این خصوص، به صورت رشته‌های مختلف، در حال شکل‌گیری می‌باشند که سعی می‌نماید به صورت به‌هم تنیده درآمده و طنابی واحد را تشکیل دهند. در واقع زمینه بروز یک دیدگاه منسجم را فراهم نمایند، هرچند که به نظر می‌رسد تا رسیدن به شاخه‌ای کامل و یکپارچه در تمامی امور راه پر از چالشی را در پیش دارد.

۲. در اینجا منظور از ابزارها، کلیه روش‌هایی است که در شاخه‌های دیگر علوم اجتماعی و انسانی از آنها برای انجام تحلیل‌های مناسب‌تر بهره گرفته می‌شود که می‌توان به عنوان مثال به آزمایش‌های تجربی و آزمایش‌های روان‌شناسی (اقتصاد عصبی) اشاره داشت.

۳. در اینجا باید اشاره داشت اگر چه بررسی‌ها نشان می‌دهند که بسیاری از فروض اقتصاد متعارف (بر اساس اقتصاد رفتاری) بسیار محدود بوده و نقض می‌گردد، لذا تئوری‌هایی که بر این مبنا ارائه می‌گردید، بسیار محدود و با چالش همراه است. اما از آن جهت که دچار انارشسیسم علمی نگردیده و تمامی نظریات موجود را بدون ارائه نظریه جایگزین، رد نکرده، درصدد اصلاح این فروض و تئوری‌ها برآمده تا در آینده بتوان به اقتصادی یکپارچه و تمامیت شمول اقتصاد رفتاری دست یافت. اما تا دستیابی به این اقتصاد، در مورد بهره‌گیری از نظریات اقتصاد متعارف دقت‌ها و توجه‌های لازم جهت جلوگیری از اشتباه، گمراهی و احیاناً عدم ارائه سیاست‌های ناکارآمد (سیاست‌هایی که نه تنها شرایط موجود را بهبود ندهد، بلکه ما را با چالش جدید نیز مواجه می‌کند)، ضروری به نظر می‌رسد.

۳. اصلاح فرض اقتصاد متعارف؛

۴. ارایه نظریه‌های واقع‌گرایانه‌تر و مطابق با رفتار واقعی انسان‌ها که جنبه‌های مختلف ابعاد رفتاری افراد شامل: نیت، اعتقادات و گرایش‌ها را مدنظر قرار داده است؛

۵. ارایه پیش‌بینی‌های دقیق‌تر و سیاست‌های مناسب‌تر و کارا‌تر.

زمینه و روند تاریخی اقتصاد رفتاری

اگرچه همان‌گونه که اشاره شد، مفاهیم اقتصاد رفتاری در طی دهه‌های اخیر و به طور خاص پس از انتشار کتاب هربرت سایمون با عنوان «الگوهای انسان» و کتاب جرج کاتونا با عنوان «تحلیل‌های روان‌شناسانه از رفتارهای اقتصادی» (هر دو در سال ۱۹۵۱) جان دوباره گرفته، اما بسیاری از ایده‌ها در اقتصاد رفتاری جدید نبوده و در واقع پس از طی بیش از یک قرن به ریشه‌های نئوکلاسیک بازمی‌گردد. در واقع بیان می‌گردد که اقتصاد کلاسیکی و نئوکلاسیک نخستین (و هم بسیاری مکاتب و نهادهای دیگر) هر دو در ابتدا عمیقاً به شالوده‌های رفتار اقتصادی روان‌شناختی (روان‌شناسانه) علاقه‌مند بودند (Angner & Loewenstein, 2006). اما این علاقه در سال‌های پس از آن رو به افول گذاشت، به طوری که در برهه‌هایی از زمان به شکل‌گیری نظراتی متضاد با اصول روان‌شناسی منجر شده است.

بر این اساس در این قسمت سعی می‌گردد به اختصار به بررسی ریشه‌های روان‌شناسی در آثار اقتصادی پرداخته و روند تاریخی ظهور و بروز اقتصاد رفتاری جدید را بررسی نمود.^۱

اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک نخستین^۲

اگرچه اقتصاددانان کلاسیک (متعارف) به دلیل تأکید بر فرمالیسم ریاضی نظریات اقتصادی و عدم دخالت دادن بسیاری از عوامل مهم در تحلیل‌های خود، متهم اصلی عدم توجه به جنبه‌های روانی تصمیم‌گیرندگان اقتصادی هستند (رضایی و موحدی‌بک‌نظر، ۱۳۸۹)، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد که ریشه‌های اصلی اقتصاد رفتاری به مطالعات نخستین رشته اقتصاد (کلاسیک) برمی‌گردد. به عنوان

۱. این بررسی‌ها از منشا و توسعه اقتصاد رفتاری در دو هدف اصلی حاصل می‌شوند: اول آنکه اقتصاد رفتاری تاحد زیادی در واکنش به اقتصاد نئوکلاسیک پدید آمده است. بررسی این سیر تاریخی این امکان را می‌دهد که تصویر کامل‌تری از دیدگاهی که در برابر آن اقتصاد رفتاری واکنش نشان می‌دهد، ترسیم شود. دوم آنکه اکثر منتقدان اقتصاد رفتاری پس‌زمینه نئوکلاسیکی دارند که این بررسی‌ها اجازه می‌دهد تا فهم بهتری از انتقاداتشان حاصل شود (Angner & Loewenstein, 2006).

۲. تقسیم‌بندی مثبت کلاسیک و نئوکلاسیک‌ها تا حد زیادی از شرح (Mandler 1999) پیروی می‌کند که تاریخ اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک را به سه دوره اصلی تقسیم کرد: کلاسیک، نئوکلاسیک نخستین، نئوکلاسیک پس از جنگ.

مثال آدام اسمیت، که به خاطر مفهوم «دست نامربی» و کتاب «ثروت ملل» معروف است، کتاب کمتر شناخته‌شده‌ای تحت عنوان «نظریه احساسات اخلاقی»^۱ نگاشته است و اصول روانی رفتار اخلاقی را (که به اندازه مشاهدات اقتصادی وی عمیق است) در آن به تفصیل بیان داشته است. این کتاب سرشار از بینش‌هایی درباره روانشناسی انسانی است که بسیاری از آن‌ها پیشرفت‌های جاری در اقتصاد رفتاری را پیش‌گویی می‌کنند (Camerer & Loewenstein, 2010). برای مثال، (Angner & Loewenstein 2010) به نقل از آدام اسمیت می‌گوید: «هر مقدار که انسان خودخواه فرض شود، ظاهراً برخی اصول در ذاتش وجود دارد که او را به ثروت دیگران علاقه‌مند می‌کند و به او شادی لازم خود را می‌دهد، هرچند او هیچ چیزی از آن جز دیدن شادی آن استنباط نمی‌کند». یا در جای دیگر (Angner & Loewenstein (2010) به نقل از آدام اسمیت اشاره می‌کند که «رنجی که هنگام سقوط از یک وضعیت بهتر به یک وضعیت بدتر به وجود می‌آید، بیشتر از لذتی است که در هنگام ارتقاء از یک وضعیت بدتر به یک وضعیت بهتر برده می‌شود» که به نظر همان مفهوم گریز از زیان اقتصاد رفتاری است!

هرچه قدر که به مفاهیم دقیق این نقل‌قول‌ها توجه شود، نسبتاً آشکار می‌گردد که اسمیت، نظریه ساده از ماهیت انسان که برخی می‌خواهند به تفکرات او القاء نمایند را نداشته است. البته اسمیت نظریه تصمیم‌گیری در مفهوم مدرن را ندارد، اما چشم‌اندازی از ماهیت انسانی (و لذا عمل انسانی) که به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای چند وجهی است، بیان می‌کند. بر این اساس اگرچه جزئیات دقیق مفهوم «ماهیت انسان» اسمیتی رد شده است (Otterson, 2002; Schliesser, 2005)، با این حال باید روشن شود که اسمیت - مانند خود دیوید هیوم - عمیقاً به شالوده‌های روان‌شناسانه رفتار انسان علاقه‌مند بوده است؟ (ریکاردو، ۱۸۱۷) به نقل از (Erik Angner, George Loewenstein, 2006) این بنیان‌های فکری را در دیگر اندیشمندان اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک نخستین نیز می‌توان یافت. مثلاً حسینی (۱۳۸۳) به نقل از آلفرد مارشال در سال ۱۸۸۵، در نقد اقتصاددانانی که نظریه‌های اقتصادی را قابل‌تعمیم به تمام اعصار و جوامع می‌دانستند، نوشت: «آن‌ها انسان را در واقع کمیتی تغییرناپذیر 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. این گونه تفکر 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». رضایی و موحدی‌بک‌نظر (۱۳۸۹) به نقل از ریکاردو از اقتصاددانان کلاسیک در کتاب معروف خود این‌گونه می‌نویسد: «صاحب سرمایه‌ای که در پی کاربرد سودآوری برای اندوخته‌هایش باشد، طبیعتاً همه مزیت‌هایی را که یک شغل نسبت به شغل دیگر دارد به حساب می‌آورد؛ شاید او حاضر باشد که بخشی از سود پولی خود به خاطر صیانت، پاکیزگی، آسانی و یا هر مزیت واقعی یا موهوم دیگری چشم ببوشد».

بنام^۱ دیگر اقتصاددان کلاسیک نیز از این قاعده مستثنی نیست. چراکه بسیاری از اقتصاد دانان نئوکلاسیک نخستین از بنام الهام گرفتند که نوشت: «طبیعت، بشر را تحت حکومت دو استاد مقتدر قرار داده است، درد و لذت... آنها در همه اموری که انجام می‌دهیم، همه چیزهایی که فکر می‌کنیم بر ما حاکم‌اند». از جمله اقتصاددانان متأثر از بنام می‌توان به جونز^۲ اشاره داشت که به صراحت نظریه اقتصادیش را بر پایه روان‌شناسی لذت ساخت. یعنی بیان رفتار فردی با توجه به اینکه افراد به دنبال حداکثر کردن لذت و حداقل نمودن دردند. در آثار جونز آمده است: لذت و درد بدون شک موضوعات نهایی حساب اقتصاد هستند.

بر این اساس می‌توان بیان داشت که اقتصاددانان کلاسیک و نئوکلاسیک نخستین به خوبی با بنیان‌های روان‌شناسی آشنا بوده و آنها را در تحلیل‌ها و نظریات خود به کار گرفته‌اند، اما با گذشت زمان و بروز تحولات، این بنیان‌ها کمرنگ شده تا جایی که حتی برخی از اقتصاددانان کلاسیک را به واکنش جدی و حتی ضدیت با این بنیان‌ها واداشت.

شکاف میان اقتصاد نئوکلاسیک و بنیان‌های روان‌شناسی (تئوری نئوکلاسیکی پس از جنگ)

باید اشاره داشت اگرچه شکاف میان اقتصاد نئوکلاسیک و روان‌شناسی، و حذف روان‌شناسی از اقتصاد به آرامی رخ داده، اما در این میان ظهور رفتارگرایی^۳ در اوایل قرن بیستم (که با نوشتن

1. Bentham
2. Jevons

۳. البته لازم به ذکر است که اقتصاد رفتاری به معنای استفاده از رویکرد «رفتارگرایی» در مطالعات مربوط به علم اقتصاد نمی‌باشد. از منظر اقتصاددان رفتاری، هنگامی که سعی در پیش‌بینی یک رفتار می‌شود، لزوماً به این امر اعتقاد وجود دارد که روی دادن اعمال بر اساس برخی متغیرهای رابط شناختی (و نه صرفاً مشاهده‌پذیر) قابل پیش‌بینی است، درحالی‌که رفتارگرایی صرفاً توجه به پدیده‌های مشاهده‌پذیر را وجه همت خود قرار داده است (کن و میتر، ۲۰۱۰: ۲۳). در مطالعات مبتنی بر رویکرد رفتارگرایی، احتمال گمراهی مشاهده‌کننده، به طور مثال به وسیله توضیحات شفاهی‌ای که فرد آزمایش شونده ارائه می‌کند، وجود دارد، اما در اقتصاد رفتاری مشاهداتی غیر از این نوع نیز وجود دارند که اتکالی به بیان فرد آزمایش شونده ندارند (رضایی، موحدی‌بک‌نظر، ۱۳۸۹). در واقع اقتصاد رفتاری می‌تواند ریشه‌هایش را با روان‌شناختی ردیابی کند که در مخالفت مستقیم با رفتارگرایی ظاهر شده است (Angner & Loewenstein, 2006).

مقاله جان واتسون (۱۹۱۳)^۱ با عنوان «روانشناسی هنگامی که رفتارگرا آن را بررسی میکند»، بیش از پیش مورد توجه واقع شد (Angner & Loewenstein, 2006) نیز در ایجاد و تسریع این روند بی‌تأثیر نبوده است، چرا که رفتارگرایان استدلال می‌کردند که اولاً همه روش‌های علمی باید عمومی باشند (در نتیجه برای مثال، رد استفاده از درون‌گرایی^۲) و ثانیاً علم رفتاری باید تنها بر رفتار متمرکز باشد (در نتیجه اجتناب از ارجاع به موارد غیرقابل مشاهده نظیر باورها، اعتقادات، تمایلات و نیت‌ها) (Gardner, 1987).

این ایده‌ها به وضوح در نوشته‌های اقتصاددانان بعد از جنگ نیز ارایه شده و سبب گردید که اقتصاددانان گمان کنند که این رشته [روانشناسی] بنیان ناپایداری را برای علم اقتصاد فراهم می‌کند. در نهایت بی‌میلی آن‌ها نسبت به روان‌شناسی آن دوره و همچنین ناخرسندی از فرضیات لذت‌جویانه مطلوبیت بنتام، به حرکتی برای حذف روان‌شناسی از اقتصاد انجامید^۳. به طوری که اسلاتسکی^۴ بیان می‌دارد «اگر بخواهیم علم اقتصاد را بر پایه‌ای محکم قرار دهیم، باید آن را باید کاملاً از فرضیات روان‌شناختی مستقل سازیم»^۵ (Free, 2010).

در کنار این مطالب باید اشاره برخی از اقتصاددانان از نتایج تئوری‌های نئوکلاسیک نخستین به‌منظور پیش‌بینی تحولات اقتصادی که از آن ناراضی بودند را به طوری که (Angner & Loewenstein 2006) به نقل از (Hutchison 1938) اظهار داشت، بیان نمود:

«احتمالاً برای اقتصاددانان بسیار دلگرم‌کننده است که بشنوند در مقایسه با دانشمندان طبیعی- این روش روان‌شناختی- آنها را از «انجام تحقیقات دشوار» نجات داده است، اما جای تأسف دارد که

1. John B. Watson 2. Introspection

۳. مخالفت اقتصاددانان آن زمان با روان‌شناسی، کمتر از چیزی بود که درک می‌کردند. چرا که روان‌شناسان برجسته آن زمان نیز در نپذیرفتن لذت‌جویی به عنوان اساس رفتار با اقتصاددانان، متفق‌القول بودند. برای مثال، ویلیام جیمز می‌نویسد: «طرفداران لذت‌جویی، از یک امر موهوم غایت‌گرای نادر و ناشی از کوه‌فکری تبعیت می‌کنند، چرا که آن‌ها بی‌هیچ اساسی فرض را بر این می‌گیرند که رفتار همیشه هدف رسیدن به بیش‌ترین لذت، و کم‌ترین درد را نشانه می‌رود؛ اما رفتار گاهی به صورت تکانشی است، نه هدف-محور»، درحالی‌که ویلیام مک‌دوگال در سال ۱۹۰۸ بیان داشت که «گفتن اینکه اقتصاد سیاسی کلاسیک موضوعی است یافته شده از نتیجه‌گیری‌های غلط ناشی از فرضیات غلط روان‌شناسی، تهمتی است که عاری از حقیقت نمی‌باشد» (هر دو نقل قول از لوین، ۱۹۹۶).

4. Slutsky

۵. در اینجا باید توجه داشت که اقتصاددانان پس از جنگ، رد نکردند که مردم توسط لذت، درد و یا سایر حالات ذهنی ترغیب می‌شوند. بلکه در عوض، اقتصاددانان پس از جنگ خواستند در مورد پرسش از انگیزش، شکل ترجیح و انتخاب لا ادری بمانند. علاوه بر این، آنها اغلب استدلال کردند که چنین مسائلی در خارج از حوزه اقتصاد است. برای مثال، رابینز می‌نویسد: «اینکه چرا انسانها ارزش‌های خاص خود را به مفاهیم و شرایط خاص ارتباط می‌دهند، پرسشی است که ما (در موردش) بحث نمی‌کنیم. این پرسشی کاملاً درست برای روان‌شناسان و یا شاید حتی فیزیولوژیست‌ها باشد» (Robbins, 1984).

این موضوع آنها را قادر نساخته است تا بدنه قابل توجهی از پیش‌بینی‌های خود را همانند علوم طبیعی تنظیم و فرمول‌بندی نمایند».

بنابراین، اقتصاددانان نئوکلاسیک بعد از جنگ شروع کردند تا نظم و انضباط خود را بر زمینه روش‌شناختی محکم‌تری قرار دهند تا بر این اساس قدرت پیش‌بینانه نظریه‌های خود را بهبود بخشند. در این خصوص یک منبع خیلی مهم در رابطه با جدایی اقتصاد قرن بیستم از روان‌شناسی، مقاله میلتون فریدمن (۱۹۵۳) است. در این مقاله، فریدمن استدلال می‌کند که فرضیات غیرواقعی یا حتی غلط (خصوصاً فرضیه اصلی که بیشتر در اقتصاد معاصر مورد استفاده قرار می‌گیرد، مبنی بر این است که تمامی رفتارها را می‌توان بر اساس تصمیم‌گیرندگانی که مسایل بهینه‌سازی محدود را حل می‌کنند، مدل‌سازی شود) کاملاً مشروع هستند، مادامی که پیش‌بینی‌های دقیق و صحیحی را ایجاد کنند (Free, 2010).

به طور خلاصه، اقتصاددانان نئوکلاسیک پس از جنگ، حرکت سریعی از سنت کلاسیک و نئوکلاسیک نخستین را به نمایش گذاشته‌اند. در این فرایند آنها به اصطلاح در جهت ارایه اقتصادی سازگارتر در مواجهه با انتقادهای روش‌شناختی معاصر (رفتارگرایی) و همچنین در جهت بهبود قدرت پیش‌بینانه تئوری، درصدد برآمدند تا همه روابط با روان‌شناسی را قطع کنند که در این راه چندین مزیت نظریه نئوکلاسیک نخستین نیز ضایع گردید که می‌توان به عدم پایه‌های نظری مناسب برای فروض ترجیحات و یا ایجاد بنیان‌های نظری مناسب برای توضیح و تفسیر رفتارها که به ظاهر غیرعقلایی می‌نماید و بسیاری موارد از این دست اشاره داشت.

رویکردهای روان‌شناختی در دیگر مکاتب اقتصادی: نظیر نهادگرایان و کینز

در بخش گذشته به اختصار به چگونگی شکاف میان اقتصاد نئوکلاسیک و بنیان‌های روان‌شناسی اشاره گردیده، اما پیش از بیان شکل‌گیری اقتصاد رفتاری و ظهور دوباره بنیان‌های روان‌شناسی در اقتصاد باید اشاره داشت که حذف روان‌شناسی از اقتصاد به آرامی رخ داده است. به‌طوری‌که در همین دوره نیز اقتصاددانانی بوده‌اند که به شدت طالب بینش‌های روان‌شناسی بوده‌اند که می‌توان به نهادگرایان قدیمی چون وبلن، میچل و کلارک یا اقتصاددانانی مانند کینز اشاره داشت.

به عنوان مثال Mitchell (1914) در آثار خود از نظریه‌پردازان و نویسندگانی که از «عدم مبادله با روان‌شناسی» طرفداری می‌کردند، انتقاد نموده است. (به نقل از (Angner & Loewenstein (2006) وی در مقاله‌ای (۱۹۲۹) نوشت: «نظریه‌های اقتصادی صرفاً تئوریک، به طریقی ساده و با قیمتی ناچیز

ایجاد می‌شوند، همچنان که 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 (حسینی، ۱۳۸۳)

اگرچه وسلی میچل روان‌شناسی لذت‌گرایی را شکست خورده می‌دانست، اما امیدوار بود که شکست روان‌شناسی مرتبط با لذت، اقتصاددانان همکار را تشویق کند تا منتظر «پای روان‌شناختی درست‌تری برای تحلیل» باشند و اینکه «اقتصاددانان خود را نه تنها برای قرض گرفتن، بلکه برای همکاری با روان‌شناسی بیابند» (Mitchell, 1914). در واقع می‌توان بیان داشت 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 برای فعالیت‌های انسانی ارایه دهد (حسینی، ۱۳۸۳).

Clark (1918) نیز این تمایل را منعکس می‌کند و می‌افزاید که اقتصاددانان نمی‌توانند در پایان از روان‌شناسی اجتناب ورزند. (Erik Angner, George Loewenstein, 2006) وی به نقل از حسینی (۱۳۸۳) بیان می‌دارد: «ممکن است اقتصاددانان بکوشند تا روان‌شناسی را نادیده بگیرند، اما غیرممکن 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». کینز نیز در آثار خویش به اهمیت بهره‌گیری از علوم انسانی همچون جامعه‌شناسی و روان‌شناسی اذعان داشته و سعی نموده تا آن را در قالب تئوری‌های خویش قرار دهد، به طوری که Akerlof در سخنرانی جایزه نوبل‌اش در سال ۲۰۰۱ تا آنجا پیش رفت که ادعا کرد «تئوری عمومی کینز (۱۹۳۶) بزرگ‌ترین کمک به اقتصاد رفتاری قبل از دوره حاضر بوده است» (Akerlof, 2003). چرا که همواره به دلیل وجود عناصری چون تمایلات روان‌شناختی و غیرعقلایی بودن در افراد، دست به سرزنش بازار می‌زند (رضایی و موحدی‌بک‌نظر، ۱۳۸۹؛ Akerlof, 2002).

اما باید اشاره داشت پس از کینز و در واقعیت، کمتر تماس و تبادل نظری بین علم اقتصاد و روان‌شناسی رخ داده است و کمتر پیروان کینز که تحت عنوان مکتب اقتصاد کینز شناخته می‌شوند به جنبه‌های روان‌شناختی مطالعات کینز توجه داشته‌اند. در پایان باید اشاره داشت در اینجا هدف اصلی ما شناسایی جایگاه دقیق نویسندگان مختلف، یا اینکه چگونه این موقعیت‌ها متقاعدکننده هستند- نبوده است، بلکه هدف ارایه توصیف مختصری از این واقعیت است که آنها چطور و چگونه

بنیان‌های روان‌شناسی و اجتماعی را در آثار خود مورد استفاده قرار داده‌اند.

اقتصاد رفتاری قدیمی

در خلال نیمه دوم قرن بیستم، به واسطه کتاب‌ها و مقاله‌هایی که اهمیت روش‌ها و حد و مرزهای روان‌شناسی را در اقتصاد گوشزد می‌نمود، انتقادات زیادی به دیدگاه متعارف، هم در اقتصاد و هم در روان‌شناسی صورت گرفت (Camerer & Loewenstein, 2010). انتقاداتی که سبب گردید مسیرهای نویدبخش برای ارایه نظریه‌های جدید مبتنی بر توسعه روان‌شناسی در اقتصاد شکل گرفته و توجهات بسیاری را به خود جلب کند. به طوری که در سال ۱۹۸۸، پیتر ارل نوشت: «شکی نیست که چیزی که اقتصاد رفتاری نامیده می‌شود در حال حاضر شروع به پرواز کرده است» (Earl, 1988). او ریشه‌های این جنبش را در چهار موقعیت متفاوت بیان داشت: دانشگاه کارنگی-ملون^۱، دانشگاه میشیگان در آمریکا، دانشگاه آکسفورد، و دانشگاه استرلینگ^۲ در انگلستان. با این حال باید اشاره داشت این جنبش‌ها در آمریکا با آثار هربرت سایمون از دانشگاه کارنگی-ملون و جرج کاتونا^۳ از دانشگاه میشیگان با قوت بیشتری پیگیری می‌گردید که در این بخش از مطالعه نیز، بر روی مطالعات این دو نفر تمرکز خواهد شد.

جرج کاتونا و پیدایش اقتصاد رفتاری

عبارت اقتصاد رفتاری اغلب با پژوهش پیشگامانه Katona در سال ۱۹۵۱ مرتبط است. به همین واسطه برخی از اقتصاددانانی که تمایل و نزدیکی بیشتری با روان‌شناسی دارند، او را پدر اقتصاد رفتاری مدرن به حساب می‌آورند^۴ که البته بدون شک آثار خود او در پیدایش این گونه اقتصاد نقش مهمی ایفا کرده است (حسینی، ۱۳۸۳).

کاتونا دکتری‌اش را در روان‌شناسی دریافت کرد، اما به واسطه تجربه بر تورم در سال ۱۹۲۳ در آلمان، به مبانی روان‌شناسی اقتصاد رفتاری علاقه‌مند شد (Katona, 1975). او با بهره‌گیری از پیش‌زمینه‌اش در روان‌شناسی و نیز چند سال تجربه در زمینه تحقیق پیمایشی در مقیاس بزرگ

1. Carnegie - Mellon
2. Stirling
3. G. Katona

۴. بوخارد استرامپل، کاتونا را پدر اقتصاد رفتاری می‌داند. به گفته او «اقتصاد رفتاری، به عنوان یک شاخه تجربه‌گرا از علوم اجتماعی، ابتدا توسط جرج کاتونا آغاز شد، با این هدف که با تحلیل از فعالیت‌ها و عکس‌العمل‌های افراد، تغییرات نظام اقتصادی را توضیح دهد. کاتونا توانست میان افراد، نظام و تحلیل‌های اقتصادی خرد و کلان رابطه ایجاد کند (Strumple et al., 1972).

روی موضوعات اقتصادی، کتابی را با عنوان «تحلیل‌های روان‌شناختی اقتصاد رفتاری» منتشر ساخت.^۱ فرض اساسی این کتاب این است که «فرآیندهای اقتصادی به‌طور مستقیم از رفتار انسانی ناشی می‌شوند و اینکه این حقیقت ساده ولی مهم، حقیقت را از تحلیل‌های اقتصاد مدرن نگرفته است» (Katona, 1951).

به‌طور خاص، کاتونا به شدت منتقد استفاده از فرض عقلانیت در اقتصاد نئوکلاسیک است. همان‌طور که او بیان می‌دارد: «برخلاف نظریه‌پردازان نئوکلاسیک، ما نباید در ابتدا فرض کنیم که رفتار عقلانی وجود دارد یا اینکه موضوع تحلیل‌های اقتصادی را تشکیل می‌دهد. ما باید رفتار اقتصادی را آن‌طور که آن را یافته‌ایم، مطالعه کنیم. در توصیف و طبقه‌بندی واکنش‌های مختلف و نیز شرایطی که باعث آنها می‌شوند، ما باید این پرسش را بپروورانیم که در چه شرایطی واکنش‌های معینی ممکن است «عقلانی» نامیده شوند. پس از پاسخ به این سؤال و در نتیجه تعریف شرایطمان، ما باید مشکل بنیادی را مطالعه کنیم: تحت چه شرایطی حالت‌های عقلانی رفتار بیشتر و در چه حالت‌هایی کمتر رخ می‌دهد؟» (Katona, 1951).

با این حال، اساسی‌ترین نقد کاتونا از اقتصاد نئوکلاسیک این است که او موفق نمی‌گردد تا تحلیل‌های مناسبی از اهمیت متغیرهای مداخله‌کننده در تصمیمات بیاید (Angner & Loewenstein, 2006). بر این اساس کاتونا بیان می‌دارد: «متغیرهای مداخله‌کننده برای تحلیل‌های روان‌شناختی ضروری هستند، چون که بدون آنها توصیف ما از رفتار اقتصادی ناتمام باقی می‌ماند، یعنی فهم ما از رفتار محدود و پیش‌بینی‌های ما از رفتار آینده نادرست است». لذا هنگامی که اقتصاددانان نئوکلاسیک موفق نمی‌شوند تا تحلیل‌های مناسبی از متغیرهای مداخله‌کننده اتخاذ کنند، کاتونا استدلال می‌کند، آنها محکوم این فرض‌اند که: «انسان‌ها به‌طور مکانیسمی رفتار می‌کنند، «یعنی آنها» همواره واکنش‌های مشابهی برای پیشرفت‌های مشابه در محیط اقتصادی نشان می‌دهند» (Katona, 1951).

با این حال در مجموع باید اشاره داشت وقتی کاتونا اصول اقتصادی را مورد نقد قرار می‌دهد، نظریه جدیدی را ارائه نمی‌کند و صرفاً محدودیت‌های ساده‌گرایانه اقتصاد سنتی در مورد پیش‌بینی پدیده‌های پیچیده اقتصادی را گوشزد می‌کند (Gilad & Kaish, 1982). لذا برخی از اقتصاددانان اقتصاد رفتاری (نظیر گیلاد و کیش) معتقدند که خدمات هربرت سایمون اهمیت بیشتری دارد، چرا که بیشتر در حیطه موضوعات نظری مطالعه نموده است.

هربرت سایمون و مکتب کارنگی

هربرت سایمون را به دلیل خدمات پیشگامانه‌اش از چهره‌های برجسته اقتصاد رفتاری^۱ به حساب می‌آورند و حتی اقتصاددانانی مانند گیلاد و کیش خدمات سایمون را پراهمیت‌تر از خدمات جرج کاتونا می‌دانند، چراکه او نظریه‌های روان‌شناسی را در جهت به زیر سؤال کشیدن اصول پایه‌ای علم اقتصاد به کار گرفت و برخلاف کاتونا به جای نقد، تلاش نمود بدیل جدیدی نیز پیشنهاد دهد (Gilad & Kaish, 1982). بر این اساس در این قسمت به اختصار به بررسی نظرات این اندیشمند پرداخته می‌شود. هربرت سایمون اعلام می‌دارد که او توسط عمومیش (جان کامونز^۲ که اقتصاددانی نهادگرا بود) با علوم اجتماعی آشنا گردید و در حالی در سال ۱۹۳۳ وارد دانشگاه شیکاگو گردید که مصمم بود تا علوم اجتماعی را با همان دقت ریاضیاتی که او احساس می‌کرد علوم فیزیکی را بسیار موفق ساخته بود، گسترش دهد (Simon, 1978). او در این راه به همکاری با طیف وسیعی از رشته‌ها از جمله اقتصاد، روان‌شناسی و علوم کامپیوتر پرداخت. اما در این میان به این نتیجه رسید که علوم اجتماعی از یک نمونه روان‌گسیختگی و خیم رنج می‌برد، لذا درصد درآمد تا با استفاده از روان‌شناسی اعتبار فرض عقلانیت در اقتصاد رسمی را زیر سؤال برده و مقوله عقلانیت محدود خود را ارایه نماید.

از نظر سایمون، علم اقتصاد «نیازمند ساختن یک نظریه مناسب و مبتنی بر تجربه از عقلانیت محدود بود. اطلاعاتی که کارگزاران اقتصادی دارند یا ندارند، محاسباتی که عوامل اقتصادی می‌توانند یا نمی‌توانند انجام دهند- نباید به صورت مفروضات اهدافی خاص مدنظر قرار گیرند، بلکه باید از طریق شیوه‌های دقیق و بر اساس تجربه و شواهد تعیین و آزمون شوند» (حسینی، ۱۳۸۳).

خدمات سایمون از آن جهت پراهمیت‌اند که کوشیدند با ارایه الگوی انسان، الگوی سنتی اقتصادی معروف به انسان اقتصادی را بی‌اعتبار کنند و به جای اصل سنتی حداکثرسازی، راهبرد معتبری را پیشنهاد کنند. به باور گیلاد و کیش، بحث‌های نظری سایمون قابل تعمیم به مسایل و موضوعات بی‌شمار اقتصادی است و در مجموع جامع‌تر و واقع‌گرایانه‌تر از اصول سنتی در اقتصاد است (حسینی، ۱۳۸۳). این قابلیت تعمیم بود که طیف گسترده‌ای از اندیشمندان اقتصادی از سارجنت تا نورث و

۱. اگرچه به واسطه بهره‌گیری از نظریات او در مکاتب اقتصادی، برخی از افراد او را یک اقتصاددان رفتاری صرف نمی‌دانند، اما تأثیرگذاری او بر اقتصاد رفتاری و همچنین بسیاری از مطالعات دیگر (در کنار تئوری عقلانیت محدود)، او را بسیار به اقتصاددانان رفتاری نزدیک نموده و می‌توان او را یک اقتصاددان رفتاری دانست. همچنین در اینجا باید اشاره داشت تحقیقات متعدد او در دیگر رشته‌ها از جمله مدیریت، فلسفه علوم و علوم رایانه‌ای سبب گردید که نتوان او را تنها یک اقتصاددان صرف دانست و بر این اساس او را باید یک سیاست‌مدار، جامعه‌شناس، روان‌شناس، استاد مدیریت و همچنین یک اقتصاددان دانست.

2. John R. Commons

بسیاری دیگر را واداشت از مفهوم عقلانیت محدود او بهره گرفته و مطالعاتی چند در این خصوص را به سرانجام رسانند، اما در این میان می‌توان به این عبارت جین جرنزل بسنده کرد که پس از تحسین از خدمات سایمون در زمینه نظریه عقلانیت محدود، می‌نویسد: «امروز عقلانیت محدود به واژه‌ای سطحی، رقیق و مد روز تبدیل شده است که مورد استفاده گروه‌های مختلفی با برداشت‌هایی کاملاً متفاوت از مفهوم عقلانیت قرار می‌گیرد، یعنی از به حداکثر رسیدن تحت محدودیت‌ها (نظیر اثر ۱۹۹۳ سارجنت) گرفته تا غیره» (Gingerenzel & Selton, 2001).

اگرچه به واسطه مطالعات گسترده و همچنین به واسطه همکاری‌ها با مؤسسات برجسته تحقیقاتی از جمله دانشگاه کارنگی^۱ مطالب بسیاری در مورد هربرت سایمون و نقش آن در اقتصاد رفتاری می‌توان بیان داشت، اما به واسطه محدودیت‌های مقاله، مطالعه در خصوص هربرت سایمون و نقش آن در اقتصاد را به مطالعات متعدد در این خصوص واگذار می‌شود.

در پایان این بخش باید بیان داشت اگرچه اقتصاد دانانی که در این بخش مورد بحث واقع شدند برخی موفقیت‌های آشکاری داشتند که می‌توان به اتکای گسترده بر محاسبات اعتماد مصرف‌کننده مبتنی بر ایده کاتونایا و به موفقیت سایمون در دریافت جایزه نوبل در سال ۱۹۷۸^۲ «به خاطر تحقیق پیشگامانه‌اش در روند تصمیم‌گیری در سازمان‌های اقتصادی» اشاره داشت، اما با وجود این موفقیت‌ها، شاید بسیار حیرت‌آور باشد که بیان شود که این مطالعات تنها اثر محدودی بر توسعه اقتصاد رفتاری «جدید» داشته‌اند و همان‌گونه که بالدینگ^۳ بیان می‌دارد: «ما هنوز منتظر یک سنتز مناسب از بینش‌های اقتصادی با سایر رشته‌های علوم اجتماعی در این قسمت می‌باشیم که شاید جرقه ورود به این سنتز مناسب را بتوان افزایش تحقیقات در خصوص تصمیم‌گیری رفتاری دانست تا زمینه شکل‌گیری اقتصاد رفتاری جدید را فراهم آورد» (Angner & Loewenstein, 2006). بر این اساس در ادامه به بررسی اقتصاد رفتاری جدید پرداخته می‌شود.

اقتصاد رفتاری جدید

اگرچه گستردگی مطالعات اقتصاد رفتاری و همچنین نگرش‌های مختلف به این موضوع، سبب

۱. 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. فضایی که سبب پیدایش نظریه‌های جدیدی در اقتصاد از جمله نظریه‌های اقتصاد رفتاری گردید (حسینی، ۱۳۸۳).

گردیده که تبیین نظرات اندیشمندان این حوزه در چارچوب یک دیدگاه بسیار مشکل به نظر رسد، اما از نقطه نظر اقتصاد رفتاری مدرن، ظهور شاخه جدیدی از روان‌شناسی در دهه ۱۹۷۰ تحت عنوان «تصمیم‌گیری رفتاری یا تحقیق تصمیم‌گیری رفتاری» (Angner & Loewenstein, 2006)، در کنار توجه به ویژگی‌های شناختی در تصمیم‌گیری‌ها و تفاوت‌ها بود که سبب گردید جرقه‌های ایجاد یک ترکیب مناسب میان رشته اقتصاد و سایر رشته‌های علوم اجتماعی ایجاد شده و اقتصاددانان بسیاری به این حوزه راه پیدا نمایند. بر این اساس در این بخش به اختصار به معرفی برخی از برجسته‌ترین متخصصین اقتصاد رفتاری و نظارت آنها تحت عنوان اقتصاددانان رفتاری جدید پرداخته می‌شود.

دانیل کاهنمن^۲

دانیل کاهنمن متولد ۱۹۳۴، در رشته روان‌شناسی و ریاضیات تحصیل کرده و در سال ۱۹۶۱ موفق به اخذ درجه دکتری روان‌شناسی از دانشگاه کالیفرنیا شد (عرفانی، ۱۳۸۲). اما او به تدریج به موضوعات اجتماعی - اقتصادی علاقه‌مند گردید و مطالعات کتاب‌های خویش را به سمت اقتصاد سوق داد^۳، به طوری که بسیاری از مقالات وی در مجلات اقتصادی به چاپ رسید و کتاب‌های مختلفی را نیز ارائه نمود (عرفانی، ۱۳۸۲). این مقالات (که اغلب با همکاری تورسکی تهیه گردیده است) همان‌گونه که Laibson & Zeckhauser (1998) نیز اشاره می‌کنند تاریخ فکری اقتصاد را تغییر داده و برنامه تحقیق اقتصاد رفتاری را به جریان اصلی درآورده است. بر این اساس در این بخش به اختصار به برخی از این مطالعات اشاره می‌گردد.

یکی از نخستین مقالات و پژوهش‌های تحقیقاتی تأثیرگذار کاهنمن و تورسکی در زمینه ذهنیات و تورش‌ها بوده که با عنوان «قضاوت تحت شرایط عدم اطمینان: ذهنیات^۴ و تورش‌ها^۵» در سال ۱۹۷۴ به چاپ رسید. کتابی با همین عنوان در سال ۱۹۸۲ نیز به چاپ رسید که به توفیق چشم‌گیری نایل

۱. همان‌گونه که در بخش تعریف اقتصاد رفتاری اشاره گردید اگرچه این تفاوت‌ها سبب ایجاد شاخه‌های متفاوت در حوزه اقتصاد رفتاری شده، اما وجود برخی پیوندها نظیر توجه به میان‌رشته‌ای بودن و پیوند گسترده با روتن‌شناسی در این میان سبب شده که بتوان این شاخه‌های مختلف را حول یک محور پیوند زده و طنابی واحد برای بررسی‌های اقتصادی ایجاد نمود.
2. Daniel Kahneman

۳. بررسی مقالات به چاپ رسیده کاهنمن در مجلات معتبر جهانی نشان می‌دهد، درحالی‌که در سال ۱۹۷۰ از ۲۱ مقاله به چاپ رسیده از این اندیشمند ۱۵ مقاله روان‌شناسی و ۲ مقاله اقتصادی بوده است، اما مقالات اقتصادی به چاپ رسیده در دهه ۱۹۸۰ به ۳ و ۱۴ مورد افزایش یافته است، درحالی‌که مقالات روان‌شناسی آن به ترتیب با ۱۶ و ۱۴ مورد همچنان روند قبلی خویش را طی می‌نماید.

4. Heuristics

5. Biases

گردید. آنها در این مقاله نشان دادند که مردم به تعداد محدودی از اصول ابداعی تکیه می‌کنند که وظایف پیچیده ارزیابی احتمالات و پیش‌بینی مقادیر را به عملیات قضاوتی ساده‌تر کاهش می‌دهد (Angner & Loewenstein, 2006).

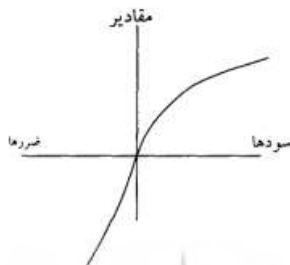
یکی دیگر از این مقالات با عنوان «تئوری چشم‌انداز: یک تحلیل تصمیم‌گیری در شرایط ریسک»^۱ می‌باشد که به کمک تورسکی در سال ۱۹۷۹ در مجله اکونومتریکا^۲ به چاپ رسید و بیشترین تقدیرها را از بین همه مقالات چاپ شده در مجله مذکور دریافت کرد. این مقاله با وجود موانعی که در برقراری ارتباط بین علوم مختلف وجود داشت، تلاش‌های قابل توجهی در ایجاد پل ارتباطی بین تحقیق در اقتصاد و روان‌شناسی به عمل آورد (عرفانی، ۱۳۸۲). آنها در این مقاله «نقدی از مطلوبیت انتظاری به عنوان مدل توصیفی تصمیم‌گیری تحت ریسک را ارائه داده و مدل جایگزینی که نظریه چشم‌انداز نامیده شده است، را بسط می‌دهند» (Kahneman & Tversky, 1979).

آنها بیان می‌دارند که شواهد موجود نشان می‌دهند که تصمیم‌گیری در شرایط نامطمئن به طور سیستماتیکی از تئوری اقتصاد متعارف فاصله می‌گیرد و به طور خاص، بسیاری از تصمیمات در شرایط نامطمئن از پیش‌بینی‌های تئوری مطلوبیت انتظاری دور می‌شوند. آنها تئوری مطلوبیت انتظاری متعارف که بر اساس رابطه تبیین می‌گردد را با تئوری چشم‌انداز که بر اساس رابطه مشخص می‌شود، جایگزین نموده و سه تفاوت بین این دو مدل را به صورت زیر بیان کردند:

یکی از یافته‌های مهم کاهنمن و تورسکی در تئوری چشم‌انداز این است که مردم غالباً نسبت به نتیجه‌ای که از سطح مرجع (نسبتاً غیرثابت) تفاوت داشته باشد، بسیار حساس‌ترند تا نتیجه‌ای که برحسب مقادیر مطلق اندازه‌گیری شود. این تمرکز روی تغییرات به جای سطوح، ممکن است مربوط به قانون معروف روان‌شناسی ادراک باشد که به موجب آن انسان‌ها نسبت به تغییرات شرایط محیطی مثل درجه حرارت یا نور، حساس‌تر از سطوح آنها هستند. بنابراین اولاً در تئوری چشم‌انداز، تصمیم‌گیرنده فی‌نفسه نگران مقادیر نهایی ثروت نیست، بلکه نگران تغییرات در ثروت (ΔW)، نسبت به نقطه مرجع است. این نقطه مرجع غالباً سطح ثروت جاری تصمیم‌گیرنده است، به طوری که سود و زیان‌ها نسبت به وضع موجود تعریف می‌شوند. اما سطح مرجع می‌تواند سطح ثروت آرزویی باشد؛ یعنی ثروتی که شخص تلاش می‌کند با توجه به ثروت و انتظارات جاری خودش، آن را به دست آورد. دومین تفاوت نسبت به تئوری مطلوبیت انتظاری، به تابع ارزشی V مربوط می‌شود. در مجموع این تابع که روی تغییرات در ثروت تعریف می‌شود، تابعی به شکل S است که نسبت به محور سودها

1. Prospect Theory an Analysis of Decision Under Risk
2. Econometrica

مقعر و نسبت به محور ضررها محدب است که نشان‌دهنده داشتن حساسیت نزولی نسبت به تغییرات در هر دو جهت است. به علاوه در نقطه مبدأ یک پیچ خوردگی دارد، به طوری که شیب آن نسبت به ضررهای کوچک، بیشتر از سودهای کوچک است.



نمودار ۱: تابع ارزش فرضی

سومین تفاوت مربوط به تابع وزنی تصمیم π است که تبدیلی از احتمالات ذهنی p و q است. این تابع یکنواخت فزاینده همراه با گسستگی در صفر و یک است، به طوری که به طور سیستماتیک وزن بیشتری به احتمالات کوچک‌تر و وزن کمتری به احتمالات بزرگ‌تر می‌دهد.



نمودار ۲: تابع وزنی تصمیم فرضی

به گفته نویسندگان این مقاله، تئوری چشم‌انداز می‌تواند طیف وسیعی از رفتار را که از جهات دیگر گیج‌کننده‌اند را سازگار کند. نظیر این واقعیت که افراد بسیاری به‌طور همزمان قمار می‌کنند و بیمه می‌خرند (Angner & Loewenstein, 2006). در کنار این دو مقاله که بسیار تأثیرگذار

بوده‌اند، کاهنمن مقاله برجسته دیگری نیز داشته که می‌توان به مقاله مشترک او با تالر^۱ و نش^۲ در سال ۱۹۸۶ در خصوص فروض اقتصادی و انصاف و یا با همین سه مؤلف در خصوص اثر موهبت^۳ و قضیه کوز^۴ (۱۹۹۰) اشاره داشت.

در مجموع کارهای تحقیقاتی کاهنمن که در آنها اقتصاد رفتاری به دقت تشریح می‌شود، هم روان‌شناسی و هم اقتصاد هر دو رفتاری انسانی هستند، لذا ترسیم تمایز بین این دو مشکل است (Heuvelom, 2007).

در این راه به واسطه این مطالعات، سرانجام کاهنمن در سال ۲۰۰۲ همراه با ورنون اسمیت استاد اقتصاد و حقوق در دانشگاه جورج میسون، موفق به کسب جایزه نوبل در علم اقتصاد گردید. آکادمی علوم روبال سوئد در اطلاعیه‌اش اظهار داشت که کاهنمن به خاطر به‌کارگیری بینش‌های روان‌شناسی در علم اقتصاد به‌خصوص در ارتباط با قضاوت و تصمیم‌گیری انسانی تحت شرایط نااطمینانی، استحقاق دریافت جایزه نوبل را کسب کرده است (عرفانی، ۱۳۸۲).

آموس تورسکی^۵

بررسی آثار تورسکی نشان می‌دهد که او در مقایسه با همکار خویش کاهنمن اگرچه مطالعات بیشتری را به خصوص در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ میلادی انجام داده است، اما تمرکز او بر روی مطالعات روان‌شناسی و اقتصاد بسیار کمتر از کاهنمن بوده است.^۶ به‌علاوه نیمی از این ده‌ها اثر اقتصادی را نیز با همکاری‌های کاهنمن انجام داده است. «لذا ظاهراً شهرت تورسکی در اقتصاد رفتاری نتیجه همکاری‌های او با کاهنمن بوده است» (Angner & Loewenstein, 2006). این مسئله اگرچه از

1. Thaler
2. Knetsch

۳. اثر موهبت (Endowment Effect) وقتی روی می‌دهد که تملک چیزی، قیمتی که شخص مایل به فروش آن است را به‌طور قابل توجهی بسیار بالاتر از قیمتی می‌برد که همان شخص مایل به خرید آن است. یک آرایه اولیه برای «اثر موهبت» در قیمت‌های خرید یا فروش، توسط کانمن و همکاران (۱۹۹۰) انجام شد. آن‌ها به نیمی از افراد گروه، یک ماگ قهوه دادند. از کسانی که ماگ داشتند پایین‌ترین قیمت فروش‌شان پرسیده شد. از کسانی که ماگ نگرفته بودند پرسیده شد که چه قدر حاضرند پرداخت کنند. قاعدتاً نباید تفاوتی بین قیمت‌های فروش و خرید وجود داشته باشد، اما در واقعیت، متوسط قیمت فروش ۵/۷۹ دلار و متوسط قیمت خرید ۲/۲۵ دلار بود.

۴. قضیه کوز به طور خلاصه بیان می‌دارد که برای کسب تخصیص کارآمد کالاها، تخصیص ابتدایی مالکیت کالاها بی‌تأثیر است.

5. Amos Tversky

۶. بررسی‌ها نشان می‌دهد که تورسکی در دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی حدود ۹۰ مقاله معتبر و یا کتاب به چاپ رسانده است که رقمی در حدود ۵۰ درصد به مطالعات اقتصادی و روان‌شناسی باز می‌گردد و اما در همین دوره آثار اقتصادی و روان‌شناسی کاهنمن در حدود ۷۵ درصد مطالعات او را تشکیل می‌دهد.

تحسین قابلیت‌های علمی تورسکی نمی‌کاهد، اما از اهمیت وی از نظر اقتصاد رفتاری در مقایسه با همکارش کاسته است. با این وجود می‌توان او را از برجسته‌ترین اندیشمندان اقتصاد رفتاری دانست. پس از سال ۱۹۷۹ و ارائه نظریه چشم‌انداز، تقسیم کار بین کاهنمن و تورسکی به این صورت بوده است که کاهنمن توضیح برای مطلوبیت در حوزه توصیفی و سنجیدن آن را محور مطالعات خود قرار داده ولی تورسکی چالش توصیف و توضیح درباره مفهوم ذهنی احتمال را به دست گرفت. بر این اساس (جدا از مطالعاتی که به آنها در قسمت کاهنمن اشاره شد)، دو سیر تحقیقی دیگر در کار مطالعاتی تورسکی از ابتدای دهه ۱۹۸۰ تا زمان مرگش در سال ۱۹۹۶ قابل تشخیص است. اولاً، استمرار تحقیقاتی مداوم را در این خصوص می‌توان دید، مبنی بر اینکه رفتار تصمیم مردم در دنیای واقعی از نظر سیستماتیک از پیش‌بینی‌های حاصل از نظریه هنجاری انحراف پیدا نموده و از آن فاصله می‌گیرد. مثالی در این رابطه کار تحقیقاتی (Tversky et al (1990) است. این کار تحقیقاتی نشان می‌دهد وقتی گزینه‌ای یکسان به صورتی متفاوت چارچوب‌بندی^۱ می‌شود، افراد اغلب اولویت و ترجیح خود را تغییر می‌دهند، یعنی پدیده‌ای که با نام «رجحان معکوس^۲» شناخته می‌شود، رخ می‌دهد.^۳ دومین خط سیر تحقیق تورسکی روی این مسئله متمرکز می‌شد که چگونه می‌توان نظریه توصیفی (ریاضی) در مورد رفتار تصمیم‌گیری هر انسانی را ساخت. مسئله عمده‌ای که تورسکی در این تحقیق روی آن کار می‌کند این است که چگونه احتمالات درک شده بشر اندازه‌گیری می‌شوند و اینکه از روی داده‌های تجربی که در پی آن جمع‌آوری شده‌اند، چگونه می‌توان یک الگو و مدل ساخت. در این خصوص می‌توان به مطالعه تجربی (Tversky & Wakker (1995) با موضوع چگونگی درک افراد از احتمالات اشاره داشت. در مجموع می‌توان بیان داشت که عمده کار تحقیقاتی تورسکی شامل ساختن مدل‌های منسجم ریاضی است که این مدل‌ها برای رفتار تصمیم عقلانی انسان در حوزه توصیفی ساخته شده‌اند^۴ که شناخت ابعاد دقیق آن نیازمند تحقیق مفصل در این خصوص می‌باشد.

ریچارد تالر

برخلاف تورسکی و کاهنمن، ریچارد تالر دکتری خود را در اقتصاد از دانشگاه (شیکاگو) گرفت. او

۱. اثرات چارچوب‌بندی شرایطی است که در آن توصیف‌های مبسوط و معادل (تغییر تعریف نسبی جنبه‌های مختلف مساله) منجر به انتخاب‌های متفاوت می‌شوند.

2. Preference Reversal

۳. تورسکی همچنین این «ناهنجاری» توصیفی را در اثری دیگر با همکاری تالر در ستون مربوط به ناهنجاری‌های اخیر در «مجله چشم‌اندازهای اقتصادی» ارائه نمود.

۴. شیوه‌ها و آثار مختلف درباره نظریه چشم‌انداز برجسته‌ترین مثال‌های این نوع تحقیقاتند.

آن را به عنوان «محلی که به زحمت علاقه به روان‌شناسی ایجاد می‌شود»، یاد می‌کند (Angner & Loewenstein, 2006).

در این راه او با بررسی مطالعات روان‌شناسی اقتصادی و ناهنجاری‌های موجود در تصمیمات افراد با مطالعات کاهنمن و تورسکی آشنا گردید. آشنایی که سبب شد از تالر به عنوان «مبلغ کارهای تورسکی و کاهنمن» یاد شود (Heukelom, 2007)، چرا که ارجاعات دقیق و مشروح وی به کارهای تحقیقاتی آن دو تقریباً در تمام آثار تالر دیده می‌شود. با این توضیح مختصر می‌توان سه سیر مطالعاتی برای تحقیقات وی برشمرد.

سیر اول تحقیقاتی تالر به بررسی تصمیم‌گیری افراد و انحرافات آنها از نظریه تصمیم‌گیری جریان متعارف مربوط می‌شود. او با تمرکز بر مطالعات کاهنمن و تورسکی از این انحرافات با عنوان «ناهنجاری‌ها» یاد می‌نماید.^۱

سیر تحقیقاتی دومی که تالر از کارهای تورسکی و کاهنمن به دست می‌آورد، تمایز توصیفی^۲ -هنجاری^۳ است. در واقع، تالر به وضوح از ارایه این تمایز در اقتصاد حمایت می‌کند. او در مقاله‌ای در زمینه آینده اقتصاد پیش‌بینی می‌کند که در آینده «متخصصین اقتصاد بین نظریه‌های توصیفی و هنجاری تمایز قایل خواهند شد، چرا که روان‌شناسان نیز بین این دو نوع نظریه تمایز قایل می‌شوند. برای روان‌شناسان نظریه‌های هنجاری مشخص‌کننده انتخاب عقلانی هستند و در مقابل نظریه‌های توصیفی سعی می‌کنند انتخاب‌های واقعی را مشخص کنند. اما در این میان متخصصین اقتصاد از قدیم از یک نظریه استفاده می‌کردند تا در جهت هر دو هدف توصیفی و هنجاری عمل کنند. نظریه مطلوبیت مورد انتظار و نظریه چرخه حیات پس‌انداز، مدل‌های (هنجاری) عقلانی هستند که متخصصین اقتصاد به عنوان مدل‌های توصیفی مورد استفاده قرار داده‌اند» (Heukelom, 2007). طبق نظر تالر، پیشرفت‌های نظری بیشتر درباره نظریه هنجاری بسیار خوب است، اما به دلیل اینکه متخصصین اقتصاد مدت‌هاست این مسئله را نادیده گرفته‌اند که رفتار افراد در دنیای واقعی با این

۱. تالر مشاهده شیوه‌ای را آغاز نمود که در آن، مردم اطراف او تصمیم‌های زندگی واقعی را می‌گرفتند و بر این اساس از مشاهدات خویش، از انحراف از نظریه تصمیم‌گیری جریان متعارف یادداشت‌برداری نمود (Thaler, 1992). او بیان می‌دارد که در اواسط دهه ۱۹۷۰ با فیش هاف (Fischhoff)، اسلویک، تورسکی و کاهنمن آشنا شد که مطالعاتشان (او احساس کرد) به توضیح ناهنجاری‌هایی که او مشاهده کرده بود کمک فراوانی نمود (Thaler, 1991). پس از آن او این ناهنجاری‌ها را جمع‌آوری نمود و در مجلات (ستون‌هایی در مجله چشم‌انداز اقتصادی که به طور گسترده‌ای توزیع می‌شود) و کتابی با عنوان فاتح بلایا (The Winner's Curse) به چاپ رساند که همین امر به تسریع در آگاهی و پذیرش اقتصاد رفتاری میان اقتصاددانان جریان اصلی کمک فراوانی نمود (Loewenstein, 1996).

2. Rescriptive
3. Normative

نظریه‌ها مطابقت ندارد، بنابراین آنها باید توجه بیشتری نیز به ساخت نظریه توصیفی رفتار اقتصادی داشته باشند.

در مسیر سوم مطالعات تالر، او همراه با کاهنمن مفهومی را مبنی بر اینکه در اقتصاد، تمایز توصیفی-هنجاری باید با یک عامل سوم دستوری توسعه داده شود- جلو می‌برند، چرا که ترجیحات و اولویت‌های مشهود با مقوله رفاه همسان نیستند. لذا وظیفه سیاست‌گذاران این است که به سیاستی فکر کنند که مردم را تحریک می‌کند تا بیشتر مطابق با ترجیحات و اولویت‌های واقعی خود رفتار کنند تا بیشتر مطابق با نظریه هنجاری باشند. مثال بارز در اینجا پس‌انداز مستمری بازنشستگی در ایالات متحده آمریکا است. همه می‌دانند که افراد مایلند تا برای بازنشستگی خود پس‌انداز کنند. با این حال همچنین می‌توان دید که خیلی کمتر از آن چیزی که دوست دارند برای دوره بازنشستگی‌شان پس‌انداز می‌کنند. پس وظیفه سیاست‌گذاران طراحی یک برنامه مستمری است که مردم را به پس‌انداز بیشتر تحریک می‌کند، پس این طراحی است که افراد را تحریک می‌کند تا هرچه بیشتر مطابق با ترجیحات و اولویت‌های واقعی‌شان رفتار کنند. نظریه‌های که در سطحی عمومی‌تر به سیاست‌گذاران اعلام می‌کند تا چگونه مردم را وادار کنند تا هرچه بیشتر مطابق با نظریه هنجاری رفتار کنند، یک نظریه تجویزی می‌باشد (ضمیمه تجویزی مرتبط با نظریه توصیفی-هنجاری در اقتصاد، توسط تالر و تحت عنوان «پدرسالاری لیبرال»^۱ تعریف می‌شود) (Heukelom, 2007).

در پایان باید بیان داشت اگر کاهنمن و تورسکی پدران بنیان‌گذار بخش نظری اقتصاد رفتاری (رفتاری جدید) محسوب می‌گردند، تالر اولین و قوی‌ترین مدافع آن محسوب می‌شود.

کولین کمرر^۲

کمرر دکتری خود را در زمینه نظریه تصمیم رفتاری در سال ۱۹۸۱ در سن بیست و دو سالگی به پایان رساند. وی تا حدی مثالی از یک متخصص اقتصاد رفتاری (آمریکایی) کلیشه‌ای است. کمرر پس از گرفتن دکتری برای مدتی به مقاله‌نویسی در زمینه تحقیقات تصمیم رفتاری ادامه داد، اما از میانه دهه ۱۹۸۰ به بعد به کارگیری نظریه بازی کم کم در کارهایش افزایش یافت تا اینکه در طی ده سال اخیر به چارچوب مفهومی کاملاً فراگیری در کارهای وی تبدیل شد. کمرر اصطلاح نظریه بازی

1. LibertarianPaternalism
2. Colin Camerer

۳. تاکنون در طی حدود سی سال فعالیت حرفه‌ای، بیش از هشتاد مقاله را عمدتاً در مجلات برتر به چاپ رسانده است. در نوشتن بیش از سی فصل از کتاب‌های مختلف همکاری داشته است و کتاب‌های چندی را نیز به صورت مستقل نوشته یا ویرایش نموده است.

رفتاری^۱ را در سال ۱۹۹۰ مطرح ساخت و تحقیقاتش در این زمینه را در سال ۲۰۰۳ در کتابی به همین عنوان که به اوج خود رسیده بود به چاپ رساند. او بر این اساس علوم اجتماعی را به سه دیدگاه تقسیم کرد که این دیدگاه‌ها توسط نحوه به‌کارگیری نظریه بازی در هر یک از آنها به هم ارتباط پیدا می‌کنند. اولاً، یک نظریه بازی معمولی وجود دارد، یا آنچه که او آن را نظریه بازی «عقلانی» می‌نامد. این نظریه بازی نظریه‌ای است که دولت‌ها برای طراحی سودآورترین حراج برای مجوزهای مخابرات از آن استفاده می‌کنند و همان نظریه‌ای است که مشاورینی که توسط شرکت‌ها استخدام شده‌اند برای به‌دست آوردن مجوزها با کمترین قیمت ممکن از آن استفاده می‌کنند. دوماً، یک نظریه بازی رفتاری وجود دارد که از نظریه بازی استفاده می‌کند تا رفتار افراد در دنیای واقعی را شکل داده و مدل‌سازی نماید. در عمل یعنی این نظریه تلاش می‌کند تا راه‌هایی را برای گنجاندن رفتارهای انحراف‌یافته افراد نسبت به راه‌حل عقلانی، در درون چارچوب تئوری بازی باید و راهبرد متداول در این زمینه سازگاری تابع مطلوبیت است. مثلاً، وقتی افراد به نحوی شکل گرفته‌اند یا مدل‌سازی شده‌اند تا با منصف بودن نسبت به دیگران مطلوبیت کسب کنند، آنگاه عقلایی به نظر می‌رسد که حداقلی بهینه در بازی اولتیماتوم ارایه نشود. سوماً، یک نظریه دیگر، نظریه بازی تکاملی است «که موازنه در جمعیت‌های حیوانات را از طریق انتخاب طبیعی و همچنین تقلید در میان انسان‌ها، توضیح می‌دهد». دلیل اصلی استفاده از نظریه بازی در تمام این رویکردها این است که این نظریه اقتصادی را با «سایر علوم» مرتبط می‌کند، علمی که «بزراری مشابه را برای مدل‌سازی تعاملات» در «سطوح علمی مختلف (ژن‌ها، شرکت‌ها و حکومت‌ها)» مورد استفاده قرار می‌دهند.

او اضافه می‌کند درباره مطالعات در زمینه نظریه بازی رفتاری مثال‌هایی می‌توانند ارایه شوند که رفتار در حال انحراف دنیای واقعی را از طریق راه‌حل‌های نسبی ساده و سودمند مانند وارد کردن ملاحظات اجتماعی در تابع مطلوبیت، می‌توان حل نمود. اما برای تحقیقات باید یک گام از اقتصاد رفتاری استاندارد فراتر رفته و تحقیقاتی با بهره‌گیری از زمینه‌های مطالعات متعدد میان رشته‌ای شکل داد (Heukelom, 2007).

در مجموع باید اشاره داشت اگرچه کمرر به نقش روان‌شناسی در تحقیقات اقتصاد اعتقاد راسخ داشته، اما این نقش را هیچ‌گاه در ضدیت کامل با اقتصاد متعارف نمی‌داند. او بیان می‌کند بسیاری از مقالات، یک یا دو فرضیه از نظریه استاندارد را در جهت افزایش واقع‌گرایی روانی اصلاح کرده‌اند. این جدایی‌ها به هیچ وجه ریشه‌ای و رادیکال نیستند، زیرا فرضیه‌های ساده‌ای را آزاد کرده‌اند که نقش

مرکزی در رویکرد اقتصادی ندارند. او همچنین اشاره می‌کند منتقدان به این نکته اشاره نموده‌اند که اقتصاد رفتاری یک نظریه منسجم نیست، بلکه مجموعه‌ای از ابزارها و ایده‌هاست. این گفته صحیح است و در خصوص اقتصاد نئوکلاسیک نیز صدق می‌کند، اما در این میان هدف اقتصاد رفتاری آن است که ابزارهای کارآمدتری تولید کند که حتی بتوانند هر دو نگاه را هم‌زمان پوشش دهند (Camerer & Loewenstein, 2010).

در آخر می‌توان به این جمله کمر اشاره نمود که می‌گوید: «ما نمی‌خواهیم اقتصاد رفتاری در بلندمدت رویکردی جداگانه گردد. بلکه غرض ما آن است که اقتصاد رفتاری به مکتبی فکری یا شیوه‌ای برای مدل کردن تبدیل شود. مدل‌های رفتاری که رفته‌رفته جایگزین مدل‌های ساده عقلانی گردند. همان‌طور که ثابت شده، مدل‌های رفتاری قابل پی‌گیری بوده و در توضیح پاره‌ای ناهنجاری‌ها و نیز ارایه برخی پیش‌بینی‌های جذاب کارآمد هستند. مدل‌هایی شدیداً عقلانی که امروزه هنوز ضروری انگاشته می‌شوند، در آینده به چشم موارد خاص مفید شناخته خواهند شد (همان سرنوشتی که بر سر تابع تولید کاب- داگلاس یا حداکثرسازی ارزش مورد انتظار آمده است)- یعنی به کمک آن‌ها می‌توان نکاتی را بیان کرد که اساس آن‌ها فقط به واسطه نظریه رفتار بنیان و عمومی‌تری گذاشته شده باشد» (Camerer & Loewenstein, 2010).

جرج لوینشتین^۱

لوینشتین دکتری خود را در دانشگاه ییل^۲ در سال ۱۹۸۵ به پایان می‌رساند و اولین مقاله خود را در سال ۱۹۸۷ چاپ می‌کند. بعد از چاپ اولین اثرش تا به امروز او طرفدار قدرتمند حضور هر چه بیشتر روان‌شناسی در اقتصاد بوده است. بر خلاف برخی متخصصین اقتصاد رفتاری او به نسبت کمتری مستقیماً تحت تاثیر کارهای تورسکی و کاهنمن بوده است. در عوض، او تاثیر نظری مهمی را از کارهای جون الستر^۳ دریافت می‌کند که همراه با او چند مقاله می‌نویسد و کتابی را با عنوان «انتخاب در طی زمان»^۴ (۱۹۹۲) به چاپ می‌رساند. لوینشتین دانش نسبتاً وسیعی از تاریخچه افکار اقتصادی را بیان می‌کند. در طی کارهایش در کنار ارجاعات معمول به آدام اسمیت و آلفرد مارشال

1. George Loewenstein
2. Yale
3. Jon Elster
4. Choice Over Time

بحث‌های وسیعی درباره کارهای جان ری^۱، جری بنتام^۲، جونز^۳ و اروینگ فیشر^۴ نیز وجود دارند. موضوعات نظری مورد علاقه اصلی لوینشتین را می‌توان تنزیل زمان و سوءگیری خدمت به خود، عنوان نمود که در ادامه به آنها پرداخته می‌شود. آثار تاریخی لوینشتین در زمینه تاریخچه توضیحات اقتصادی و روان‌شناختی مربوط به مطلوبیت و انتخاب بین زمانی هستند. این آثار نشان‌دهنده دانش نسبتاً وسیعی از تاریخچه افکار اقتصادی هستند که بحث تاریخی را به منظور پیشرفت بحث نظری به کار می‌برند که از قرن هجدهم و آثار آدام اسمیت شروع شده و تاکنون ادامه یافته است. او طی این بررسی‌ها بیان می‌دارد که «از دهه ۱۹۷۰ به بعد جریان فزاینده‌ای از کارهای تحقیقاتی نظری و تجربی در زمینه اقتصاد و روان‌شناسی صورت پذیرفته که نشان می‌دهد مدل تنزیل مطلوبیت نهایی هم از نظر توصیفی و هم از نظر هنجاری نادرست است». برای لوینشتین مشکل مدل تنزیل مطلوبیت نهایی فقط این نیست که افراد (نیز) به صورت هذلولی تنزیل نمایند، بلکه مسئله فراتر از این است. مثلاً می‌تواند نشان داده شود که گاهی افراد از نرخ تنزیل منفی استفاده می‌کنند.

دومین علاقه نظری عمده لوینشتین «سوءگیری خدمت به خود» می‌باشد. ایده اصلی وی این است که مردم قابلیت‌های قضاوتی خودشان را دست بالا می‌گیرند و اینکه قضاوت در مورد جایگاه یک فرد (تا حدودی) وابسته به موقعیت و شرایطی است که این انتخاب در آن شرایط صورت می‌گیرد. این سوءگیری‌ها می‌توانند برخی از پدیده‌ها را توضیح دهند. این مسئله، توضیح می‌دهد که چرا خواننده و خواهان اغلب برای مذاکره در مورد راه‌حلی منصفانه این همه با هم مشکل دارند و چرا اتحادیه‌ها و نمایندگان دولت برای مذاکره در مورد افزایش حقوقی منصفانه به زمان زیادی نیاز دارند و همچنین به نحوی کمی متفاوت، این مسئله توضیحی نیز برای این مسئله ارائه می‌کند که چرا بیش از ۵۰ درصد مردم فکر می‌کنند از یک راننده معمولی و متوسط بهتر هستند. این مسئله به این خاطر روی می‌دهد که مردم برای رانندگی خوب استانداردهای مختلفی دارند (Heukelom, 2007).

در کنار موارد و علاقه‌های لوینشتین باید اشاره داشت او در میان متخصصین اقتصاد رفتاری صریح‌ترین منتقد اقتصاد تجربی است، چرا که در سرتاسر کارهایش و به وضوح در یکی از آثارش، اقتصاد رفتاری^۵ را در نقطه مقابل اقتصاد تجربی قرار می‌دهد (Heukelom, 2007).

1. John Rae
2. Jeremy Bentham
3. Jevons
4. Irving Fisher

۵. او این مقاله انتقادی را در قالب «تمایز روان‌شناختی» درستی درونی در مقابل درستی بیرونی، فرمول‌بندی می‌کند.

دیوید لیسون

لیسون پس از خاتمه دکتری خود در سال ۱۹۹۴ بی‌درنگ کار حرفه‌ای خود در دانشگاه هاروارد را آغاز نموده و از آن زمان به بعد به عنوان یکی از برجسته‌ترین متخصصین اقتصاد رفتاری در دانشگاه هاروارد شناخته شده است.^۱ هدف تحقیقاتی اولیه لیسون تخلفات ایده اقتصاد سنتی درباره تنزیل نمایی می‌باشد. مقالات وی تلفیقی از اثبات و تایید تجربی مدل تنزیل نهایی، ساختن مدل‌های اقتصادی ریاضی (که تشکیل‌دهنده کل انحرافات سیستماتیک مورد مشاهده می‌باشند) و بررسی و مطالعه لایه‌های زیست‌شناختی-عصب‌شناختی و روان‌شناختی رفتار مشاهده شده را در بر می‌گیرند. به عنوان مثال در مقاله‌ای (Laibson (1997) با عنوان «تخم‌مرغ‌های طلایی و تنزیل هذلولی»، مدل ریاضی‌ای از عواملی که دارای توابع تنزیل هذلولی بوده و می‌تواند هزاران اولویت و ترجیح متناقض افراد را توضیح دهند، ایجاد می‌نماید. یا در مقاله دیگر (Gabaix & Laibson (2000) یک الگوریتم تصمیم عقلانی با دامنه محدود را شبیه‌سازی نموده و نتایج حاصل از آن را با یک الگوریتم «کاملاً عقلانی» مورد مقایسه قرار می‌دهند. آنها در این مقاله نتیجه‌گیری می‌کنند که رفتار افراد را می‌توان در قالب الگوریتم عقلانیت محدود توضیح داد.

همچنین در کنار مقاله‌های یاد شده می‌توان از آثار دیگری با عنوان «سنجش اعتماد^۲» و یا «رویکردی اقتصادی به سرمایه اجتماعی^۳» اشاره داشت که به اقتصاد اجتماعی بسیار نزدیک‌تر هستند، اما یکی از برجسته‌ترین مطالعات وی را می‌توان مقاله مشترک او با لوینشتین، مک کلور و کهن دانست که با عنوان «سیستم‌های عصبی جداگانه برای ارزش‌گذاری پاداش‌های پولی تأخیری و فوری^۴» به چاپ رساند (McClure et al., 2004). آنها در این مقاله در جستجوی شواهدی برای لایه‌های عصبی-زیست‌شناختی در زمینه تنزیل زمانی کوتاه‌مدت و بلندمدت بودند. آنها فعالیت مغز افرادی که با پاداش پولی تأخیری مواجه می‌شوند را با اسکن MRI مورد بررسی قرار می‌دهند و در می‌یابند اوج فعالیت مغزی در بخشی از مغز صورت می‌پذیرد که مرتبط با رفتار عقلانی می‌باشد (در این مورد قشر پیش‌پیشانی جانبی و قشر آهیانه‌ای خلفی). همچنین وقتی فرد با پاداش‌های فوری مواجه می‌شود خصوصاً سیستم لیمبیک مرتبط با مرکز دوپامین مغز میانی آنها فعال می‌شود. مولفان یافته‌های خود را به عنوان شواهدی مبنی بر اینکه وقتی فرد با انتخاب بین دو گزینه پاداش

۱. در کنار لیسون، افرادی چون آندره شیفر (Andrei Shleifer) و سندھیل مالیناتان (Sendhil Mullainathan) نیز در دانشگاه هاروارد حضور داشتند که بیشتر به مفاهیم اقتصاد رفتاری در ارتباط با امور مالی و سرمایه‌گذاری علاقه‌مند بودند.

۲. با همکاری Schienkman و Galeser و Soutter در سال ۲۰۰۰ اشاره داشت.

۳. با همکاری Galeser و Sacerdote در سال ۲۰۰۲ اشاره داشت.

فوری و پاداش بیشتر در آینده (اما مورد انتظار) روبه‌رو می‌شود، در نظر گرفتند. این دو بخش مغز برای غلبه بر دیگری تلاش می‌کنند. سیستم لیمبیک به خصوص به پاداش‌های فوری حساس است و برای انتخاب پاداش فوری پیام ارسال خواهد کرد. بخش قشر پیش‌پیشانی به پرداختی بیشتر و مورد انتظار حساس است و برای انتخاب پاداش تأخیری پیام ارسال خواهد کرد. به بیان دیگر، نتایج تجربی به عنوان شواهدی مبنی بر تفاوت بین تنزیل هذلولی کوتاه‌مدت و تنزیل نمایی عقلانی درازمدت در نظر گرفته می‌شوند.

اگر چه این تنها یکی از چندین مقاله است که در خصوص عصب‌شناختی طی سال‌های اخیر انجام شده است، اما می‌توان این مطالعه را یکی از برجسته‌ترین مقالات به حساب آورد که دلیل این را نیز می‌توان ارجاعات گسترده این مقاله در مقالات مشابه دانست.

جرج آکرلوف^۱

آکرلوف که فارغ‌التحصیل رشته اقتصاد از دانشگاه کالیفرنیا می‌باشد، به واسطه دریافت جایزه نوبل در سال ۲۰۰۱ از چهره‌های شناخته شده و برجسته رشته اقتصاد به حساب می‌آید. در خصوص علت اعطای این جایزه به وی آمده است که به پاس تلاش و مطالعه در زمینه تحلیل بازارها با استفاده از اطلاعات نامتقارن، این جایزه به وی اعطا شده است. در این میان آرزوی آکرلوف این بوده است که «اقتصاد رفتاری کلانی را تعریف نماید که دارای روحیه ناب ثئوری تعادل عمومی کینز بوده، ولی بیش از آنکه مبتنی بر کشف و شهود باشد، با صراحت بیشتری مبتنی بر روان‌شناسی و جامعه‌شناسی مستدل و عقلایی باشد». علاوه بر این، وی آرزو داشته است تا با انجام این مهم، «ثئوری کلان اقتصادی را با بهره گرفتن از فروض متبخرانه برگرفته از مشاهده این رفتار، تقویت نماید» (Akerloff, 2002). بر این اساس بسیاری از محققین اقتصادی از آکرلوف به عنوان اقتصاددان کینزی جدید یاد می‌نمایند. اما به واسطه علاقه او به بهره‌گیری از مبنای روان‌شناسی و جامعه‌شناسی در اقتصاد از او به عنوان یک اقتصاددان رفتاری نیز یاد می‌گردد، اما فارغ از تمام این طبقه‌بندی‌ها باید اذعان داشت که آکرلوف نقش کلیدی در سال‌های اخیر در حوزه اقتصاد رفتاری به خصوص حوزه اقتصاد کلان رفتاری داشته است.

آکرلوف در مطالعات خود با بهره‌گیری از مفاهیم اقتصاد رفتاری نظیر ذهنیات، نقطه مرجع، دسترسی و نمایندگی به تبیین چگونگی انحرافات در تصمیم‌گیری می‌پردازد. او همچنین دو دلیل

دیگر را نیز بر انحراف از عقلانیت مطرح می‌کند: نخست آنکه، رفتار ما تمایلی به ثبات (اینرسی) دارد. دوم آنکه ما از قواعد سرانگشتی استفاده می‌کنیم. او بیان می‌دارد هر دو قطعاً ممکن است به‌طور میانگین نتایج قابل قبولی را ارایه کنند، اما هیچ‌کدام منطبق با عقلانیت کامل و به حداکثر رساندن نتایج مطلوب نمی‌باشند (Frantz, 2004).

آکرلوف بر مبنای این انحراف از تصمیم‌گیری عقلانی به دنبال تبیین تحولات کلان اقتصادی مانند شرایط عدم اشتغال می‌باشد. (Akerlof (1980 در مقاله‌ای به تبیین آثار آداب و رسوم بر روی میزان بیکاری اجباری می‌پردازد. او پس از تبیین مدل‌های تعادل والراسی و وجود حراج‌گر والراسی در آن به تبیین چگونگی اثرگذاری آداب و رسوم بر روی مقادیر تعادلی پرداخت. نتایج به دست آمده از مدل گسترده او نشان داد که نخست، ممکن است مدلی در رابطه با آداب و رسوم اجتماعی ایجاد شود که شامل آداب و رسوم و پارامترهای رایج در انسان‌شناسی و انگیزه‌های رفتاری باشد. دوم، آداب و رسوم‌ها به خاطر تاریخچه آن، جامعه افراد را به اطاعت یا سرپیچی از انجام کاری ترغیب می‌کند. سوم، انگیزه‌های اجتماعی نمی‌توانند آداب و رسوم اجتماعی را از بین ببرند، اما در این میان آداب و رسومی که پرهزینه هستند، رها خواهند شد؛ درحالی‌که آداب و رسوم‌هایی که نسبتاً هزینه کمتر دارد، با ثبات‌تر خواهند شد و نقش تعیین‌کننده‌ای در پایداری تعادل خواهند داشت. چهارم، بیکاری اجباری می‌تواند منجر به درگیری بین انگیزه‌های اقتصادی و غیراقتصادی گردد (Frantz, 2004).

ماتیو رابین^۱

رابین کارش را در اوایل دهه ۱۹۹۰ آغاز کرد. تحقیقات وی حول این پرسش بود که چگونه باید یافته‌های حاصل از روان‌شناسی شناختی را در اقتصاد آمیخت. راهبردی که وی عمدتاً دنبال می‌کرد این است که مدلی استاندارد از اقتصاد را در نظر گیرد و با ارجاع به سایر تحقیقات (اقتصاد رفتاری) نشان دهد که این مدل از نظر توصیفی نادرست است و به نحوی که باز هم از نظر توصیفی صحیح باشد، این مدل را از نظر ریاضی با موقعیت سازگار کند. این رویکرد رابین سبب گردید که او را بتوان در حال حاضر یکی از اقتصاددانان برجسته اقتصاد رفتاری نامید که در ادامه به برخی از مطالعات صورت گرفته توسط وی اشاره خواهد شد.

از نخستین مطالعات برجسته وی می‌توان به مقاله‌ای با عنوان «تلفیق انصاف در اقتصاد و نظریه بازی» اشاره داشت. او در این مقاله تلاش می‌کند تا ساختار نظریه بازی را به نحوی سازگار کند

که به واسطه آن بتوان پدیده انصاف را در آن مورد محاسبه قرار داد. او این سازگاری را از طریق گنجاندن انصاف در تابع پرداخت به‌دست آورد. مثلاً فرد می‌تواند تابع مطلوبیتی را فرض کند که تا حدودی به پرداخت یا درآمد دریافت شده توسط سایرین بستگی دارد. یا فرد می‌تواند این‌طور فرض کند که افراد با درک اینکه یک‌سری نتایج مفید اجتماعی به‌دست آمده‌اند، مطلوبیتی اضافه دریافت می‌کنند. بنابراین او با اینکار ویژگی‌های توازن در بازی‌های مشهوری مانند معمای زندانی^۱ را تغییر می‌دهد (Rabin, 1993). مقاله مشهور دیگری از رابین مقاله «روانشناسی و اقتصاد» می‌باشد که او در آن به یک بررسی کلی از روان‌شناسی مرتبط با اقتصاد رفتاری می‌پردازد. او در این مقاله شدیداً به تحقیق روان‌شناختی می‌پردازد و بیان می‌دارد که در کجا و چگونه اقتصاد سنتی در مسیر توصیف رفتار هر انسانی به بیراهه می‌رود (Rabin, 1998). تورسکی و کاهنمن و همچنین تالر اغلب به‌عنوان نمونه‌هایی از محققانی ذکر می‌شوند که در آزمایش‌های خود نشان داده‌اند که مردم در دنیای واقعی طبق نظریه سنتی اقتصاد رفتار نمی‌کنند. رابین نیز به نوبه خود یافته‌هایی را مورد بحث قرار می‌دهد که موارد زیر را نقض می‌کنند: (۱) اولویت‌ها یا ترجیحات باثبات؛ (۲) قضاوت‌های بدون سوءگیری؛ و (۳) فرض بیشینه‌سازی. بر این اساس پیامی که مکرراً با آن مواجه می‌شود این است که متخصصین اقتصاد باید این یافته‌ها را در مدل‌های‌شان بیامیزند.

دیدگاهی ضمنی‌تر در این مقاله این است که اقتصاد بسیار دقیق‌تر از روان‌شناسی است. یعنی (Rabin 1998) در مقاله خود ظاهراً این مسئله را مورد بحث قرار می‌دهد که متخصصین اقتصاد باید از یافته‌های حاصل از روان‌شناسی استفاده کنند، اما در پی استفاده از آن یافته‌ها باید مدل‌سازی‌هایی دقیق و آزمون‌هایی آزمایشی و مناسب را انجام دهند، چرا که روان‌شناسی در این زمینه موفق نیست و در واقع بیان می‌دارد: «بی‌شک همه تحقیقات روان‌شناسی با داده‌های میدانی تایید خواهند شد و ثابت نخواهد شد که دارای اهمیت اقتصادی زیادی هستند».

رابین در مطالعه‌ای دیگر با عنوان «ناهنجاری شناختی و تغییر اجتماعی آن» نخست توضیح می‌دهد که چگونه تئوری مطلوبیت مدل سنتی بر پایه اخلاقیات نیست. همان‌طور که رابین توضیح می‌دهد، انتخاب‌ها در تئوری مطلوبیت توسط ترجیحات یا اولویت‌ها و باورها تعیین می‌شوند، اما اکثر متخصصین اقتصاد، اغلب تنها ترجیحات و اولویت‌ها را در نظر می‌گیرند. اما باورها نیز تعیین‌کننده هستند که کدام انتخاب صورت گیرد. به صورت خاص‌تر، تمرکز رابین در این مقاله روی این مسئله است که چگونه اخلاقیات می‌تواند رفتار انتخاب را از طریق ساختار باور فرد محدود کند. مثالی مکرر در این مقاله

این است که افراد ممکن است اولویت و ترجیحی نسبت به کت خز داشته باشند، اما باز هم کت خز نمی‌خرند چون در مورد حیواناتی که به دلیل خزشان کشته می‌شوند، احساس بدی پیدا می‌کنند. رابین در مدل سازگار شده تئوری مطلوبیت پیشنهاد می‌کند که محدودیت اخلاقی به‌عنوان آستانه‌ای کمی وارد قضیه شود. آستانه‌ای که در ورای آن، فرد خرید کالا را غیراخلاقی می‌داند. نتیجه این مدل این است که وقتی ترجیحات با باورها در تضاد هستند (یعنی وقتی خرید کمیتی از کالا را ترجیح می‌دهیم که ورای آستانه اخلاقی قرار دارد)، به منظور افزایش مطلوبیت کلی دو راه وجود دارد، یا فرد می‌تواند (تلاش کند تا) اولویت‌ها یا ترجیحات خود را تغییر دهد یا می‌تواند (تلاش کند تا) باورهایش را تغییر دهد. طبق نظر رابین، دومی مشکل‌تر خواهد بود (Rabin, 1994). استنباط دیگر این است که هر چه افراد به دلیل فشار اجتماعی در برابر رفتار غیراخلاقی احساس بدتری پیدا کنند، بیشتر تلاش می‌کنند تا باورشان را تغییر دهند و مصرف کالاهای غیراخلاقی فرد بیشتر خواهد شد. بنابراین رابین این طور نتیجه‌گیری می‌کند که نتیجه شگفت‌آور آنالیزهایش این است که فشار اجتماعی می‌تواند (برخلاف هدف اصلی‌اش) در واقع رفتار غیراخلاقی را افزایش دهد (Heukelom, 2007).

در مجموع در کنار مطالعات یاد شده، مطالعات بسیار دیگری را نیز از رابین می‌توان یافت که او در تمامی آنها سعی نموده یافته‌های اجتماعی و عموماً روان‌شناسی را در جهت بهبود مدل‌های متعارف به کار گیرد.

نتیجه‌گیری

امروزه اقتصاد متعارف مملو از چالش‌ها، مجادلات و مسایل حل نشده است. در این میان مکاتب و رویکردهای مختلف اقتصادی برآند که هم فهم بهتری از دنیای موجود برای ما فراهم سازند و هم ما را در حل مشکلات مبتلا به یاری کنند و در نهایت زمینه زندگی بهتری را برای ابنای بشر مهیا سازند. یکی از این رویکردها اقتصاد رفتاری می‌باشد که در این مقاله سعی گردید به اختصار برخی از نظرات مطرح در این رویکرد را در قالب نظرات اندیشمندان برجسته آن بیان نماید.

همان‌گونه که بیان شد در ابتدا اقتصاد کلاسیک (متعارف) دارای بنیان‌های روان‌شناسی بوده که این مهم را می‌توان به وضوح در مطالعات اسمیت، مارشال، ریکاردو، بنتام و بسیاری از بنیان‌گذاران اقتصاد کلاسیک مشاهده نمود، اما با گذشت زمان و بروز تحولاتی نظیر رفتارگرایی سبب گردید که این بنیان‌ها (بنیان‌های روان‌شناسی) کمرنگ شود تا جایی که حتی برخی از اقتصاددانان کلاسیک را به واکنشی جدی و حتی ضدیت با این بنیان‌ها واداشت. اما با مطالعات پیشگامانه جرج کاتونا و

هربرت سایمون و پس از آن مطالعات کاهنمن و تورسکی در کنار تحولات در علم روان‌شناسی (ظهور نهضت شناختی^۱ در دهه ۱۹۶۰) بار دیگر هم پیوندی میان روان‌شناسی و اقتصاد به وجود آمد. این هم‌پیوندی سبب گردید که طیف وسیعی از مطالعات اقتصاد رفتاری در دوره‌های مختلف اقتصادی توسط اندیشمندان این حوزه صورت پذیرد که در این مقاله به اختصار به برخی از آنها اشاره گردید. با بررسی این مطالعات ۲ شاخه مهم در اقتصاد رفتاری قابل تشخیص است. شاخه نخست از این مطالعات حول کارهای تحقیقی کاهنمن، تورسکی و تالر سازمان‌یافته است که با در نظر گرفتن عدم قطعیت‌ها به صورت برون‌زا- مسیر فعالیت خود را در زمینه هنجاری^۲ انتخاب نموده و همزمان اقتصاد سنتی را به عنوان تکیه گاهی در حوزه اثباتی^۳ می‌پذیرند، اما شاخه دوم که حول کارهای تحقیقاتی لیبسونو لونشتین سازماندهی گردیده و با زیر سؤال بردن عدم تطبیق‌ها در تصمیم‌گیری‌ها، به این عدم تطبیق‌ها هویتی درون‌زا داده و لذا هم نظریات هنجاری و هم نظریات اثباتی اقتصاد متعارف را به زیر سؤال می‌برند. این شاخه با بهره‌گیری از ابزارهای قدرتمند نظیر نظریه بازی‌ها و علوم عصبی سعی دارد اقتصاد رفتاری را در مسیر متفاوت با شاخه نخست سوق دهد.

اما در مجموع باید اشاره داشت اقتصاددانان رفتاری در زیرشاخه‌های مختلف در تلاش‌اند تا تئوری‌های متعارف اقتصاد را برای ساختن تئوری‌ها، مفاهیم، و مدل‌های بهتر درباره تصمیم‌گیری اقتصادی غنی نموده و آنها را توسعه دهند. در واقع هیچ یک از اقتصاددانان رفتاری قصد ندارند سهم و همکاری‌های مهمی که اقتصاد سنتی داشته را انکار نمایند، بلکه در عوض می‌خواهند تئوری اقتصادی را ارتقاء داده و تقویت کنند تا دیدگاهی کامل‌تر و واقع‌گرایانه‌تر از رفتار اقتصادی ایجاد شود. اگر چه بر اساس این تلاش‌ها نیز می‌توان شواهدی برای موفقیت طرفداران استفاده از تکنیک‌های اقتصاد رفتاری در پژوهش‌های اقتصادی یافت، ولی به اذعان بسیاری از اندیشمندان، این رویکرد همچنان در گام‌های نخستین مسیر گسترش خود قدم بر می‌دارد و تا رسیدن به یک «پارادایم غالب» راه بسیار طولانی را در پیش دارد.

1. Cognitive Movement

۲. همان‌گونه که در مقاله نیز اشاره گردید این پیوند هرگز قطع نگردیده بود و همواره اندیشمندان بوده‌اند که حتی در این دوران نیز در مطالعات خود بنیان‌های روان‌شناسی را مد نظر قرار دهند.

3. Normative

4. Positive

منابع

الف فارسی

- حسینی، ح. (۱۳۸۳). اقتصاد رفتاری در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ در کجا شکل گرفت: دانشگاه میشیگان یا کارنگی. *مجله پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی*، سال دوازدهم، شماره ۲۹، صص ۳۲-۳.
- رضایی، م. ج.، و موحدی‌بک‌نظر، م. (۱۳۸۹). ضرورت گفتگوی میان علم اقتصاد و روان‌شناسی. *مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی*، دوره دوم، شماره ۳، صص ۵۹-۸۸.
- عرفانی، ع.ر. (۱۳۸۲). اندیشه‌های اقتصادی دانیل کاهنمن برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲. *مجله تحقیقات اقتصادی*، ویژه‌نامه پاییز و زمستان، صص ۱۴۴-۱۳۱.

ب انگلیسی

- Akerlof, G. A. (2003). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economist*, 47 (1) 25-47.
- Akerlof, G. (1980). A theory of social custom, of which unemployment maybe an consequence. *Quarterly Journal of Economics* 94, 749-775.
- Akerlof, G. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411-433.
- Angner, E., & Loewenstein, G. (2006). *Behavioral economics. Philosophy of Economics*, vol. 13, Elsevier's Handbook, 43-68.
- Camerer, C., & Loewenstein, G. (Eds.). (2004). *Behavioral economics: Past, present and future*. In C. Camerer, G. Loewenstein & M. Rabin (Eds.). *Advances in behavioral economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Clark, D. S. (2007). *Behavioral economics: Encyclopedia of law and society. American and Global Perspectives*. 323-329
- Day, R. H. (2004). Behavioral economics: Implications for economic theory and policy. *The Journal of Socio-Economics*, 33(2004), 715-724.
- Earl, P. E. (1899). *Behavioural economics*. Vol. I. Aldershot: Edward Elgar
- Frantz, R. (2004). The behavioral economics of george akerloff and harvey leibenstein. *The Journal of Socio-Economics*, 33(1), 29-44.
- Free, R. C. (2010). *Behavioral economics: 21st Century economics*. A Reference Handbook.
- Gabaix, X., & Laibson, D. (2000). A boundedly rational decision algorithm. *The American Economic Review*, 90(2), 433-438.
- Gardner, H. (1987). *The mind's new science : A history of the cognitive revolution*. New York: Basic Books.
- Gilad, B., Kaish, S., Loeb, P. (1984). From economic behavior to behavioral economics: The behavioral uprising in economics. *Journal of Behavioral Economics, Vol XIII*, 1-24.
- Gilad, B., & Kaish, S. (1982). A note on the past and future of psychoeconomics. *Journal of Behavioral Economics, XI(part 2)*, 132-163.

- Gigerenzer, G., & Selton, R. (Eds). (2001). *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. Cambridge, M. A.: MIT Press. .
- Heukelom, F. (2007). Who are the behavioral economists and what do they say. tinbergen institute discussion paper., 2-47
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(6), 263-291.
- Katona, G. (1980). *Essays behavioral economics*. Survey Research Centers, Institute for Social Research. University of Michigan .
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier, 19-39 .
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. New York: McGraw Hill.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-477.
- Laibson, D., & Zeckhauser, R. (1998). Amos tversky and the ascent of behavioral. *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol (16), 7-47.
- Loewenstein, G. (1996). Richard Thaler. In W. J. Samuels (Eds.), *American Economists of the Late Twentieth Century* (351-362). Chaltenham: Edward Elgar.
- Mandler, M. (1999). *Dilemmas in economic theory: Persisting foundational problems of microeconomics*. New York: Oxford University Press. .
- McClure, S. M., Laibson, D., Loewenstein, G., & Cohen, J. D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306 (5695), 503-507.
- Mitchell, M. (1914). Human behavior and economics: A survey of recent literature. *Quarterly Journal of Economics*, 29(1), 1-47.
- Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2001). Behavioral economics. Retrieved from <http://www.economics.harvard.edu/faculty/mullainathan/files/Encyclopedia.pdf>
- Rabin, M. (1994). Cognitive dissonance and social change. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 23, 177-194.
- Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 11-46.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *American Economic Review*, 83(5), 1281-1302.
- Simon, H. (1978). Rationality at process as a product of thought. *American Economic Review*, 68, 1-16.
- Strumple, B., Morgan, J., & Zahn, E. (Eds). (1972). *Human behavior in economic affairs*. San Francisco: Jessey-Bass Inc.
- Thaler, R. (1991). *Quasi rational economics*. New York: Russell Sage Foundation 59-75.
- Thaler, R. (1992). *The winner's curse: Paradoxes and anomalies of economic life*. New York: Free Press 148-173.
- Tversky, A., & Wakker, P. (1995). Risk attitudes and decision weights. *Econometrica*, 63(6), 1255-1280.
- Tversky, A., Slovic, P., & Kahneman, D. (1990). The causes of preference reversal. *The American Economic Review*, vol 80, 204-217.