

اقتصاد شناختی: رویکردی نوین برای تبیین تصمیم‌گیری‌های اقتصادی

anadery@ut.ac.ir

ابوالقاسم نادری

دانشیار دانشکده روانشناسی و علوم تربیتی، دانشگاه تهران

پذیرش: ۹۲/۳/۲۸

دریافت: ۹۱/۸/۱۹

چکیده: هدف نخست این مقاله، ارزیابی محدودیت‌های الگوی اقتصادی متعارف در رابطه با تبیین تصمیم‌گیری‌های اقتصادی است. شواهد اساسی بررسی شده مانند نقصان و عدم تقارن اطلاعات، یادگیری و سرمایه‌گذاری انسانی، تصمیم‌گیری‌های جمعی (در قالب خانواده، سازمان‌ها و دولت‌ها)، تفاوت‌های جنسیتی، سازمان و مدیریت، و اکتشافات جدید حوزه علوم شناختی در زمینه مغز و ذهن، به‌طور جدی محدودیت‌های الگوی متعارف را آشکار می‌کنند. در این پژوهش رویکرد و الگوی اقتصادشناختی برای درک بهتر تصمیم‌گیری‌ها، پیش‌بینی کامل‌تر، ارائه راه‌حل‌های مناسب و اثربخش، و سیاست‌گذاری مؤثر به جای الگوی متعارف، تبیین و پیشنهاد شده است. در الگوی شناختی تصمیم‌گیری، نحوه شکل‌گیری انتظارات و ترجیحات با توجه خاص به فرآیند شناختی (یعنی نحوه کسب، پردازش و کاربرست اطلاعات و دانش در ذهن و مغز انسان) واکاوی می‌شود. در عین حال، تأثیر محیط، نهادها و دولت نیز بر فرآیندشناختی و فرآیند تصمیم‌گیری مورد توجه و دقت‌نظر قرار می‌گیرد. به این ترتیب، علاوه بر منابع/ امکانات و قیمت‌ها، نحوه کارکرد مغز و ذهن در محیط‌های نهادی- سازمانی واقعی که به شدت تصمیم‌گیری‌ها را متأثر می‌سازند نیز، جزء تحلیل‌ها به حساب می‌آید؛ یعنی مقوله‌های عینی و ذهنی هر دو به‌عنوان عوامل تعیین‌کننده رفتار/ تصمیم‌ها در نظر گرفته می‌شوند. با عنایت به پیشرفت‌های علوم‌شناختی از یک‌سو، و ورود موضوع‌ها و مسایل اقتصادی به آزمایشگاه‌ها و پژوهش‌های آزمایشی از سوی دیگر، اقتصادشناختی در حال تبدیل‌شدن به یک جریان اصلی در علم اقتصاد است که آینده بسیار پُر امید را به ویژه برای سیاست‌گذاری و مقابله با مشکلات اقتصادی نوید می‌دهد.

کلیدواژه‌ها: الگوی اقتصادی متعارف، انسان عقلایی، تصمیم‌گیری‌های اقتصادی، اقتصادشناختی، فرآیند تصمیم‌گیری، فرآیند شناختی.

طبقه‌بندی JEL: A1, B0, C9, D7

مقدمه

رویکرد متعارف برای تحلیل عملکرد یک اقتصاد، فرض می‌کند که افراد در مواجهه با کمیابی‌ها، انتخاب‌هایی را برمی‌گزینند که منعکس‌کننده مجموعه‌ای از تمایلات، خواست‌ها و ترجیحات آنهاست. «نظریه اقتصادی» متعارف از تجمیع این ترجیحات در مناسبت‌ها یا شرایط مفروض - یعنی ثابت فرض کردن برخورداری از منابع و فناوری (تولید) - و برای کالاهای خصوصی^۱، استخراج شده است. دستاوردهای علمی حاصله، شامل مجموعه‌ای از ابزار علمی قوی برای تجزیه و تحلیل تخصیص منابع در یک اقتصاد مفروض است که در آن بازارها به وسیله نیروهای عرضه و تقاضا ساماندهی و راهبری می‌شوند. در این رابطه، الگوی اقتصاد رقابتی در چارچوب نظریه تعادل عمومی نقش کلیدی داشته و نظام غیرمتمرکز و نیروهای بازار، نظام تخصیص منابع کارآمد را ایجاد خواهند کرد. در متن چنین رویکردی، برای افکار، اعتقادات و ارزش‌ها هیچ نقشی در تصمیم‌گیری‌ها در نظر گرفته نمی‌شود؛ بدیهی است که چنین الگویی، یک ابزار بسیار ناقص برای تبیین تصمیم‌گیری‌ها و حل مشکلات اقتصادی جوامع باشد؛ چرا که بر خلاف مفروض‌های ساده‌انگارانه الگوی متعارف، مسایل اقتصادی با اصطکاک‌های زیادی ناشی از دانش و اطلاعات ناقص و همچنین اجرای بسیار ناقص موافقت‌نامه‌ها^۲ مواجه است. در دنیای واقعی بازارها به‌طور بسیار ناقصی «رقابتی» و اغلب محصول نیروهای سیاسی هستند. همین نیروها، افکار، اعتقادات و ارزش‌ها، انتخاب‌ها و تصمیم‌های بازیگران را شکل می‌دهند. از این رو، انگیزه بازیگران نه از مفروض‌های ساده‌انگارانه، بلکه از دانش و اطلاعات شخصی‌شان و همچنین افکار و انتظارات آنها درباره اقتصاد و واقعیت‌های زندگی نشأت می‌گیرد که فاصله زیادی با رفتار «انسان اقتصادی - عقلایی»^۳ مفروض و مورد اتکای نظریه و الگوی متعارف اقتصادی دارد.^۴

به این ترتیب، باید تاکید کرد که افکار، اعتقادات و ارزش‌ها که در رویکرد متعارف به صورت یک جعبه سیاه رها شده‌اند، مقوله‌های ساده‌ای نیستند که بتوان آنها را مفروض پنداشت و کنار

1. Private Goods
2. Perceptions, Beliefs and Values
3. Contracts
4. Economic Man

۵. محدودیت‌ها و نواقص نظریه و الگوی متعارف توسط محقق‌های زیادی مورد اذعان قرار گرفته است. در این رابطه، به منابع زیر می‌توان رجوع کرد: سایمون (1986, 1979, 1967, 1959, 1957, 1956, 1944, Simon)، سیرت و همکاران (1956, Cyert et al.)، کانمن و ورسکی (1979, Kahneman & Tversky)، گولد (1980, Gould)، کانمن و همکاران (1986, Kahneman et al.)، سایمونسن (1994, Simonsen)، پاکوئیت (1998, Paquet)، مک‌فادن (1999, Caplan, 2002)، ریزلو (2003, Rizzello)، تاپل و والیسر (2007, Topel & Walliser)، تومر (2007, Tomer)، والیسر (2008, Walliser)، برقانز و همکاران (2008, Borghans et al.)، برمودز (2009, Bermudez)، بادلی و پارکینسون (2012, Baddeley & Parkinson) و داو، ۱۳۸۸.

گذاشت! چرا که اینها در بردارنده و بیانگر واقعیت‌های مهمی مربوط به این هستند که «چگونه مردم یاد می‌گیرند»، «چگونه اطلاعات خود را به‌روز می‌کنند» و «چگونه دنیای واقعی خود را الگوسازی می‌کنند».

هر چند که طی سال‌های اخیر در برخی کشورها، چنین موضوع‌های مورد استقبال زیادی واقع شده‌اند، اما درباره شکل‌گیری افکار، اعتقادات، ارزش‌ها و همچنین آثار آنها بر «تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع»^۲، اطلاعات اندکی وجود دارد! مهمتر اینکه در ایران، تا جایی که نویسنده اطلاع دارد، ناکارآمدی الگوی متعارف تنها در سال‌های اخیر و توسط معدودی از صاحب‌نظران مانند متوسلی و نیکونسبتی (۱۳۸۹)؛ متوسلی و دیگران (۱۳۹۱) و متوسلی و نیکونسبتی (۱۳۹۰) مورد تحلیل و ارزیابی قرار گرفته است.

علاوه بر این، تلاش اندکی صرف تعامل بین دانش، اطلاعات و مغز و آثار این تعامل بر شکل‌گیری اعتقادات و پیامدهای اقتصادی (مانند رشد اقتصادی، توسعه اشتغال، افزایش درآمد، کاهش نابرابری و کاهش فقر) شده است. از همین رو، این پژوهش به دنبال آن است که نحوه شکل‌گیری افکار، اعتقادات و ارزش‌ها را مطالعه و ارتباط آنها را با تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع در قالب یک الگوی یکپارچه واکاوی نماید تا به تبع آن، ابعاد مختلف پارادایم اقتصادشناختی^۳ روشن شود. بدون شک، نگرش اقتصادشناختی که قرین واقعیت‌های جامعه بشری است، حوزه‌های سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد. در این رابطه، افق‌های جدید زیادی برای استنباط‌های سیاستی و همچنین تلاش‌های علمی بین‌رشته‌ای و چندرشته‌ای ایجاد می‌شود که کاویدن آنها به عنوان هدف کلیدی بعدی این مطالعه در نظر گرفته شده است.

برای تأمین اهداف سه‌گانه مذکور، نخست الگوهای تصمیم‌گیری متعارف یعنی الگوی تصمیم‌گیری با عقلانیت محض و الگوی تصمیم‌گیری با عقلانیت محدود مورد تحلیل و ارزیابی قرار می‌گیرند. پس از آن، مصادیق و واقعیت‌های اساسی که الگوهای مذکور (غیرشناختی) را به چالش می‌کشند با اتکاء به شواهد تجربی آرایه و تبیین می‌شوند. در پایان، الگوی تصمیم‌گیری با رویکردشناختی معرفی و

۱. توسعه فعالیت‌های آموزشی (مانند طراحی و اجرای دروس و رشته‌های دانشگاهی مرتبط) و پژوهشی (ایجاد مراکز پژوهشی با محوریت موضوع‌های اقتصادشناختی و اقتصاد رفتاری/آزمایشی و نیز رشد چشمگیر انتشار مقاله‌ها و کتب علمی مرتبط که شماری از آنها در این مقاله مورد بررسی و استناد قرار گرفته‌اند) به ویژه در برخی از کشورهای اروپای غربی و آمریکای شمالی، گواه این مدعاست. در نتیجه چنین سرمایه‌گذاری‌هایی، منجر به زیررشته‌های متعددی مانند اقتصادزیستی (Bioeconomics)، اقتصاد اعصاب (Neuroeconomics)، اقتصاد ذهن (Economics of the Mind)، اقتصاد رفتاری (Behavioral Economics)، اقتصاد آزمایشی (Experimental Economics)، اقتصاد سازمانی (Organizational Economics)، اقتصاد نهادی (Institutional Economics)، اقتصاد قوانین و مقررات (Economics of Laws and Regulations)، و اقتصاد آموزش (Economics of Education and Training) شده است.

2. Resource Allocation Decisions
3. Cognitive Economics

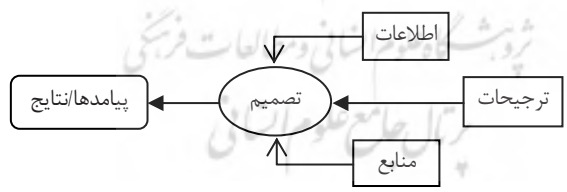
تبیین گردیده و قابلیت‌های سیاست‌گذاری آن همراه با پیشنهادهای مقتضی ارائه می‌شوند.

الگوهای تصمیم‌گیری متعارف

الگوهای تصمیم‌گیری بسیار متنوع هستند. در این قسمت، دو الگوی متعارف^۱ یعنی الگوی تصمیم‌گیری با عقلانیت محض (متناسب با رفتار انسان عقلایی)، و الگوی تصمیم‌گیری با عقلانیت محدود (اطلاعات ناقص همراه با خطر و عدم اطمینان)، مورد تحلیل و ارزیابی قرار می‌گیرند.

الگوی تصمیم‌گیری با عقلانیت محض

یک انسان اقتصادی در شرایط عقلانیت محض، با فرض اطلاعات کامل تصمیم‌گیری می‌کند، به گونه‌ای که نه با نقصان اطلاعات و نه با عدم‌تقارن آن مواجه باشد^۲. همچنین ترجیحات وی بسیار شفاف و به راحتی قابل رتبه‌بندی در نظر گرفته می‌شود. با چنین شرایطی، تنها محدودیت پیش‌روی وی، منابع و امکانات است. با رعایت محدودیت منابع، انسان عقلایی به گونه‌ای تصمیم می‌گیرد که حداکثر پیامد برای وی حاصل شود. در این میان، فرض بر آن است که تمام گزینه‌های ممکن را مورد بررسی و رتبه‌بندی قرار دهد. بدیهی است که انسان اقتصادی در نقش مصرف‌کننده، به دنبال حداکثر کردن مطلوبیت و رضایت خاطر خواهد بود و در نقش تولیدکننده، تصمیم‌ها یا رفتار تخصیص منابع خود را برای حداکثر کردن سود انجام خواهد داد. به این ترتیب، انسان اقتصادی مورد بحث، فقط به منافع شخصی^۳ (نه منافع دیگران یا منافع جمعی) فکر می‌کند و بر اساس آن تصمیم می‌گیرد.



نمودار ۱: مولفه‌ها و فرآیند تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محض

۱. دسته‌بندی‌های مختلفی برای الگوهای تصمیم‌گیری می‌توان ارائه کرد. در این مطالعه و برای پرهیز از اطاله مطالب، سه الگو که می‌توانند یک طیف را نمایندگی کنند، ارائه و تبیین می‌شوند. دو الگوی متعارف در این قسمت، و الگوی سوم که در واقع الگوی پیشنهادی مطالعه حاضر است، در قسمت ۴ تبیین می‌شود.
 ۲. چنین انسانی را همه چیزدان (Omniscience) می‌نامند و با عبارت Homo Economicus معرفی می‌کنند. بخش قابل توجهی از تحلیل و الگوهای تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری و به‌ویژه آموزش اقتصاد در دانشگاه‌ها، مبتنی بر عقلانیت محض است که البته با واقعیت‌های موجود خصوصاً در کشورهای در حال توسعه مغایرت ماهوی دارد؛ در این خصوص به منابع کانلیسک (Conlisk, 1996) و استیگلیتز (Stiglitz, 2002) مراجعه گردد.

3. Self-interest

عاملان اقتصادی با یکدیگر تعامل دارند و این تعامل در بازار صورت می‌گیرد (Gould, 1980). نیروهای بازار (یعنی عرضه و تقاضا) با سازوکار دست‌نماری^۱ آدام اسمیت امور را ساماندهی می‌کنند و به وسیله آن تعادل بازار برقرار می‌شود. در صورت بروز هر گونه عدم تعادلی، سازوکار دست‌نماری مجدداً تعادل را به بازار باز خواهد گرداند. به این ترتیب، هیچ‌گونه نهاد دیگری (اعم از نهادهای رسمی و غیررسمی، سازمان‌ها، قوانین و مقررات، ... و دولت) برای ساماندهی لازم نیست و امور به طور خودکار ساماندهی و نیازهای طرفین و بلکه همه عاملان اقتصادی (و آن هم در حداکثر ممکن) برآورده خواهد شد.

الگوی تصمیم‌گیری با عقلانیت محدود

یکی از مسایل اساسی در رابطه با الگوی مبتنی بر عقلانیت محض به مقوله اطلاعات مربوط می‌شود؛ یعنی در واقعیت اطلاعات در اختیار افراد، به‌طور اصولی کامل نمی‌باشد (Arrow, 1984؛ Conlisk, 1996؛ Stiglitz, 2002). علاوه بر این، دریافت و نحوه پردازش اطلاعات یکی از عوامل مهم در شکل‌گیری افکار تصمیم‌گیران محسوب می‌شود که رفتار ایشان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. مسایل مذکور همراه با پیچیدگی‌های تصمیم‌گیری در شرایط و فضای تعاملی چندگانه دنیای واقعی، صاحب‌نظران را بر آن داشت که الگوی جایگزینی با عنوان عقلانیت محدود^۲ معرفی نمایند؛ کوشش‌های اولیه در رابطه با عقلانیت محدود بیشتر توسط Simon (1955, 1979) انجام شده و افرادی چون Kahneman (2003) و Kahneman & Tversky (1979) آن را توسعه داده‌اند. بر اساس الگوی عقلانیت محدود، تصمیم‌گیران و عاملان اقتصادی برای تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع خود، متناسب با الگوی تصمیم‌گیری قید شده، اطلاعات کامل ندارند. علاوه بر این، تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع به‌طور اصولی در شرایط تعاملی (یعنی تعامل عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان) انجام می‌شود و میزان برخورداری از اطلاعات بین همه عاملان یکسان نیست. به این ترتیب، مسایل مربوط به اطلاعات، دست‌کم از دو ناحیه یعنی نقصان اطلاعات و عدم تقارن اطلاعات مطرح است^۳.

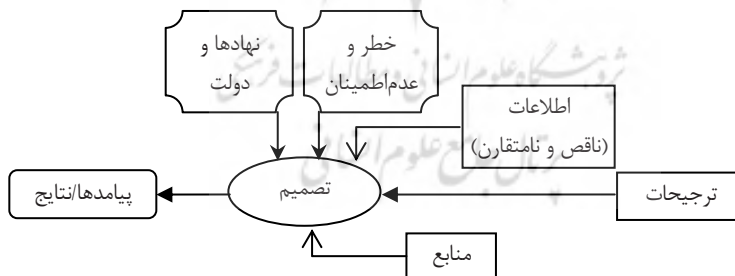
1. Smith's Invisible Hand

2. Bounded Rationality

۳. مقوله اطلاعات در قالب اقتصاد اطلاعات از اوایل دهه ۱۹۶۰ میلادی با مطالعات افرادی چون استیگلر (G. Stigler) به یک موضوع مهم تبدیل شد و به ویژه در دهه ۱۹۷۰ میلادی با تلاش‌های وزین صاحب‌نظرانی چون استیگلز (J. Stiglitz)، اسپنس (M. Spence) و اکرف (G. Akerlof) به یک جریان اصلی و یک پارادایم بدیل برای پارادایم اقتصاد رقابتی تبدیل شد. در این رابطه برای نمونه به منبع استیگلز (Stiglitz, 2002) مراجعه شود.

نقصان و عدم تقارن اطلاعات^۱ دو مسئله دیگر، یعنی خطر و عدم اطمینان^۲ را دامن می‌زنند. در چنین شرایطی، عاملان اقتصادی برای اتخاذ تصمیم‌های خود ناگزیر با خطر و عدم اطمینان مواجه خواهند بود و همین مسئله، محدودیت‌هایی را برای تصمیم‌های عاملان اقتصادی ایجاد کرده و فرآیند تصمیم‌گیری را متأثر خواهد نمود.

برای مقابله با آثار خطر و عدم اطمینان، نهادها (شامل قوانین و مقررات، تشکیلات و سازمان‌ها، ... و به طور کلی دولت) ایجاد می‌شوند^۳. برای نمونه، یکی از رسالت‌های دولت، گردآوری و انتشار اطلاعات است که هم برای تک تک عاملان اقتصادی قابل استفاده است و هم برای برنامه‌ریزان و سیاست‌گذاران که به‌طور عمومی تصمیم‌های جمعی برای کل جامعه اتخاذ می‌کنند. در شرایطی که بین منافع عاملان و تصمیم‌گیران تضاد و تراحم ایجاد شود، با کاربست قوانین و مقررات، نهادهای مسئول به آن رسیدگی خواهند کرد. در جاهایی که اطمینان کافی برای فعالیت و تخصیص منابع وجود نداشته باشد، دولت خود، عامل و تصمیم‌گیر خواهد بود یا برای عاملان غیردولتی تضمین لازم را فراهم خواهد کرد تا آنان به امر تخصیص منابع اقدام کنند. به این ترتیب، در این الگوی تصمیم‌گیری، نقش اصلی نهادها چگونگی مقابله با خطر و ناطمینانی و همچنین تسهیل تعامل بین عاملان و تصمیم‌گیران است که از طریق آن انتظار می‌رود درجهٔ بهینگی تصمیم‌های عاملان اقتصادی بهبود یابد.



نمودار ۲: مولفه‌ها و فرآیند تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محدود

1. Incomplete and Asymmetric Information
2. Risk and Uncertainty

۳. برای توضیح‌ها بیشتر در این خصوص به منابع زیر مراجعه شود: نورث (North, 1990)، ریزلو (Rizzello, 2003)، نورث و همکاران (North et al., 2004)، پالشوس-هورتا و سانتوس (Palacios-Huerta & Santos, 2004)، پرسمن (Pressman, 2006)، موخرجی (Mookherjee, 2006)، و گاروسته (Garrouste, 2008).

با توجه به مطالب مذکور، مشخص می‌شود که عاملان اقتصادی علم و آگاهی نسبی از شرایط دارند، اما قوهٔ یادگیری و ارتقای قابلیت‌های لازم برای بهبود تصمیم‌گیری برای آنها در نظر گرفته نمی‌شود. در عین حال، تعامل بین عاملان با کمترین مسئله و اصطکاک فرض می‌شود و هر گونه عدم تعادلی با سازوکار دست‌نামیری آدم اسमित در کمترین زمان ممکن به تعادل مجدد می‌انجامد و در مواردی نیز نهادها و دولت این امر را تسهیل می‌کنند.

البته در واقعیت، شرایط ناظر بر تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع، خیلی متفاوت با آنچه برای انسان عقلایی (با نقصان اطلاعات و عدم اطمینان) تصور شده، می‌باشد. با این وجود، در بخش زیادی از متون علم اقتصاد، تحلیل‌ها و الگوهای متناسب در چارچوب الگوی مبتنی بر عقلانیت محدود ارایه شده است. باید توجه داشت که می‌توان ارتباط بین نحوه دریافت و پردازش اطلاعات با شکل‌گیری افکار و سپس ترجیحات و همچنین نحوه ایجاد و توسعه نهادها را وسیع‌تر در نظر گرفت و در نهایت تأثیر آنها را بر نتایج و عملکردها واکاوی نمود!

شواهد کلیدی در تنافی با الگوهای متعارف

شواهد و موارد زیادی وجود دارند که عقلانیت متعارف و تحلیل‌های مبتنی بر آن را به‌طور جدی به چالش می‌کشند. این شواهد عبارتند از: نقصان و عدم تقارن اطلاعات؛ یادگیری، آموزش و توسعه سرمایهٔ انسانی؛ اقتصاد خانواده و تصمیم‌گیری‌های مربوط به اهداف جمعی (آموزش فرزندان، وقف، ارث، تولید مردان در مقابل زنان، حواله پول - Remittances)؛ تفاوت‌های جنسیتی (شرایط مردان در مقابل زنان؛ مشارکت در بازار کار، علایق، توانمندی‌های ذاتی، و غیره)؛ سازمان و مدیریت؛ و علوم‌شناختی (فرآیندشناختی و شواهد مربوط به محدودیت اطلاعاتی و محاسباتی). در ادامه مطالب این قسمت، با ارایه شواهد و یافته‌های پژوهش‌های تجربی، وضعیت هر یک از موارد مذکور، مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرند.^۲

۱. برای توضیحات تکمیلی در این رابطه، برای نمونه به منابع زیر مراجعه گردد: متوسلی و نیکونستی (۱۳۸۹ و ۱۳۹۰) و بلوم و ون‌رینن (2010, Bloom & Van-Reenen).

۲. شواهد و یافته‌های تجربی در رابطه با مباحث دیگری از قبیل عواطف (Emotions)، شهود (Intuition)، نهادها، قوانین و مقررات، انگیزه‌های متنوع (نفع شخصی، نوع‌دوستی، وفاداری، کینه‌ورزی، عداوت، و...)، مسایل و ناهنجاری‌های متعارف روانی - Anomalies - نیز به وفور وجود دارند که ضرورت به‌کارگیری الگوی تصمیم‌گیری شناختی را برای تبیین واقعیت‌ها مورد تأکید قرار می‌دهند. برای جلوگیری از اطاله مطالب، در این پژوهش، تنها به موارد فوق بسنده می‌شود.

نقصان و عدم تقارن اطلاعات

نقصان اطلاعات همراه با اطلاعات نامتقارن بین طرفین/ بازیگران و دست‌اندرکاران تخصیص منابع، جزء واقعیت‌های کلیدی در رابطه با رفتار و تصمیم‌های تخصیص منابع بوده و مورد اذعان شمار زیادی از اقتصاددانان واقع شده است. همین مسئله، سبب جهت‌دهی بخش قابل توجهی از تلاش‌ها به سمت ارایه مبانی و الگوهای نظری متناسب شده که در بین آنها، اقتصاد اطلاعات، بازاریابی، مبانی و الگوهای مبتنی بر عقلانیت محدود حایز اهمیت زیادی هستند. اقتصاد اطلاعات^۱ که جزء زیرشاخه‌های اصلی علم اقتصاد است، نظریه‌ها و الگوهای مربوط به تحلیل رفتار اقتصادی در شرایط اطلاعات ناقص و نامتقارن را ارایه می‌دهد.^۲

امروزه، تبلیغات و بازاریابی به یک فعالیت حیاتی و همچنین یک رشته دانشگاهی پُررونق تبدیل شده (Ho *et al.*, 2006) که در عمل به جبران نقصان و عدم تقارن اطلاعات می‌پردازد. اهمیت تبلیغات و بازاریابی به حدی است که بدون آن امکان موفقیت در صحنه واقعی اقتصاد رقابتی ناممکن شده است. در عین حال، نقش تبلیغ و اطلاع‌رسانی روزبه‌روز در حال افزایش است، به حدی که بخش مهمی از برنامه‌های رسانه‌های جمعی به این امر اختصاص یافته و از طریق تبلیغات تلاش می‌شود تصمیم یا رفتار تخصیص منابع عاملان اقتصادی تحت تأثیر قرار گیرد. البته چنین ملاحظاتی در تحلیل‌های مبتنی بر عقلانیت محض اقتصادی در نظر گرفته نشده است!^۳

برای مقابله با آثار نقصان و عدم تقارن اطلاعات راه‌کارهای دیگری نیز مورد استفاده و توجه قرار گرفته که بیمه (برای مقابله با خطر و عدم اطمینان)، نهادها، و قوانین و مقررات (که به عنوان مکمل سازوکار بازار و برای بهبود کارآیی و اثربخشی تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع ایفای نقش می‌کنند) به عنوان بخش دیگری از واقعیت‌های زندگی بشر قابل ذکر می‌باشند.

علاوه بر نقصان و عدم تقارن اطلاعات، مسایل مربوط به اطلاعات در شرایط انقلاب فناوری اطلاعات و ارتباطات جنبه‌های دیگری نیز پیدا کرده است. یکی از این جنبه‌ها اغتشاش اطلاعات^۴ است که در واقع بیانگر یک نوع تناقض است، یعنی از یک سو انبوه اطلاعات در اختیار کاربران و

1. Information Economics

۲. برای نمونه به ارو (Arrow, 1984) رجوع شود که در آن منتخبی از آثار کنت ارو پیرامون مسئله نقصان اطلاعات و ارتباط آن با تصمیم‌گیری‌های اقتصادی/تخصیص منابع ارایه شده است.

۳. هو و دیگران (Ho *et al.*, 2006) بازاریابی را بیش از هر حوزه‌ای، متأثر اقتصاد و روان‌شناسی می‌دانند. با کاربست مبانی و یافته‌های علمی این دو رشته، الگوهای متقاضی تدوین و رفتار مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تبیین و پیش‌بینی می‌شود و نتایج حاصله به تصمیم‌گیری مدیران مدد می‌رساند.

4. Data Mining

جستجوگران قرار می‌گیرند و از سوی دیگر، صحت و دقت همه آنها در سطح و اندازه یکسان نمی‌باشد. همین مسئله چالش‌های جدیدی پیش‌روی تصمیم‌گیران و عاملان اقتصادی قرار داده است و برای مقابله با آن، راه‌کارهای مختلفی از قبیل ایجاد و توسعه نظام‌های اطلاعاتی^۱ جزء لاینفک نظام‌های تصمیم‌گیری به کار گرفته شده است.

یادگیری، آموزش و توسعه سرمایه انسانی

توان و قابلیت‌های یادگیری بشر از گذشته‌های دور مورد شناسایی قرار گرفته و سابقه چند هزار ساله دارد؛ در همین رابطه مراکز تعلیم و تربیت ایجاد شده به گونه‌ای هستند که امروزه آموزش به یک صنعت بسیار تاثیرگذار تبدیل شده است. در صحنه فعالیت‌های علمی نیز رشته‌های تحصیلی مختلفی به علوم تربیتی و مسایل آن مربوط می‌شوند که به‌طور حرفه‌ای مبنای و الگوهای علمی-فنی مربوط به چگونگی تعلیم و تربیت را پوشش می‌دهند. با این حال، در تحلیل‌های اقتصادی، پذیرش نقش آموزش در توسعه ظرفیت‌های انسانی به حدود نیم‌قرن قبل، یعنی زمان پیدایش نظریه سرمایه انسانی و اقتصاد آموزش در سال ۱۹۶۰ برمی‌گردد. تا قبل از آن، همانگونه که (Becker 1993) اذعان و تأکید داشته، ظرفیت عامل انسانی به صورت ثابت و تغییرناپذیر در نظر گرفته شده^۲، اما با ارایه نظریه سرمایه انسانی، نحوه تأثیر آموزش بر توسعه ظرفیت‌های مولد انسانی تبیین و تشریح شده است. بنابراین، اهمیت آموزش و سرمایه‌گذاری انسانی آشکار گردید. همین مسئله به طور اساسی تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع در همه سطوح (یعنی افراد، خانواده‌ها، سازمان‌ها، بنگاه‌ها و دولت‌ها) را تحت تأثیر قرار داده است، به حدی که آموزش و تحصیلات رسمی همراه با آموزش‌های غیررسمی و در محیط کار به یک مقوله بسیار مهم در جذب منابع تبدیل شده است (نادری، ۱۳۸۳). در عین حال، باید اذعان کرد که نقش آموزش و یادگیری در رابطه با جستجو، گردآوری و پردازش اطلاعات همراه با نقش آن در ارتقای توانایی محاسباتی مغز انسان، به کلی در الگوی انسان عقلایی و حتی در الگوی عقلانیت محدود، نادیده گرفته شده است. این در حالی است که امروزه نقش آموزش به طور کلی و آموزش‌های تخصصی مرتبط (مانند اقتصاد، مدیریت و امور مالی) به طور خاص، بر رفتار و درجه بهینگی تصمیم‌گیری‌ها، مورد توجه ویژه صاحب‌نظران است.

1. Information Systems

۲. یکی از علل این غفلت و بی‌توجهی، به زعم لوکاس (Lucas, 1986)، در نظر گرفتن علم اقتصاد به‌عنوان مطالعه قواعد تصمیم‌گیری در شرایط وضعیت ثابت (Steady States) است. مقوله یادگیری به نحوه رسیدن به وضعیت ثابت (و موقعیت‌های خارج از آن وضعیت) مربوط می‌شود.

آموزش اقتصاد یک مقوله مهم در برخی از جوامع پیشرفته منجمله آمریکا محسوب می‌شود. این آموزش‌ها دو هدف مهم شامل تربیت متخصصین اقتصاد، و ارتقای اطلاعات و دانش اقتصاد عموم شهروندان دارند. پژوهش‌های مختلفی در رابطه با اثربخشی سواد اقتصادی انجام شده و نتایج آنها نشان داده افرادی که یک درس اقتصاد در دانشگاه گذرانده‌اند، دارای عملکرد بهتری نسبت به کسانی که درس اقتصاد نداشته‌اند، بودند. همچنین عملکرد افرادی که بیش از یک درس اقتصاد گذرانده‌اند، در زندگی کاری به مراتب بهتر بوده است^۱. چنین یافته‌هایی سبب شده آموزش اقتصاد در آموزش‌های غیردانشگاهی (به‌ویژه در سطح تحصیلات متوسطه) و سنجش سواد اقتصادی دانش‌آموزان به یک مقوله مهم سیاست‌گذاری تبدیل شود^۲ (McKenzie, 1970; Nappi & Reha, 1978; Caplan, 2002; Jappelli, 2010).

اقتصاد خانواده، تصمیم‌گیری‌ها و هدف‌گذاری‌های جمعی

«خانواده» یکی از تشکلهای بنیادین در طول تاریخ بشر بوده و هست. این تشکل از زندگی مشترک دو نفر (زوجین) و بیشتر (فرزندان) با یکدیگر به وجود می‌آید که بخش مهمی از تصمیم‌گیری‌های فردی را متأثر می‌سازد. اعضای خانواده به‌طور معمول اهداف و آرزوهای متفاوتی در قیاس با کسانی که تنها زندگی می‌کنند، دارند. برای نمونه، سرپرست خانواده فقط برای اهداف شخصی و حداکثر کردن مطلوبیت خود به دنبال کار و کسب درآمد نیستند، بلکه نیاز و آرزوهای سایر اعضای خانواده خود را نیز در نظر می‌گیرند و به این ترتیب برای بهبود مطلوبیت و رضایت خاطر خانواده تصمیم می‌گیرند. علاوه بر این، نقش و مسئولیت همراه با میزان تلاش هر یک از اعضای خانواده یکسان نمی‌باشد؛ به‌طور معمول مردان طی دوران جوانی تا پیری چند برابر میزان مصرف خود در اقتصاد خانواده نقش دارند (Arrow, 1986; Kaplan *et al.*, 2000).

امروزه والدین تحصیل‌فرزندان را جزء وظایف اصلی خود می‌دانند و برای آن بخش قابل توجهی از منابع (به‌ویژه منابع مالی) را صرف می‌کنند. این در حالی است که فرزندان پس از ازدواج به صورت مستقل و جدا از والدین زندگی می‌کنند و به‌طور اصولی منافع سرمایه‌گذاری آموزشی به والدین باز نمی‌گردد. در همین راستا، مقوله‌های ارث و خیرات نیز قابل اشاره است. تولید ثروت و به جا گذاشتن بخشی از آن برای فرزندان، یکی از واقعیت‌های ملموس است که والدین به آن توجه ویژه‌ای دارند. در

۱. یکی از علل اصلی عملکرد بهتر افراد برخوردار از سواد اقتصادی، همراهی بیشتر افراد با تصمیم‌های مدیران بیان شده است. به منبع وود و دوایل (Wood & Doyle, 2002) رجوع شود.
۲. برای اطلاعات و توضیحات بیشتر در رابطه با اهمیت آموزش اقتصاد، به منابع زیر مراجعه گردد: هانت (Hunt, 1941)، نپی و رها (Nappi & Reha, 1978)، والس‌تاد (Walstad, 1987)، نلسون و شفرین (Nelson & Sheffrin, 1991) و جاپلی (Jappelli, 2010).

مواردی، کمک‌های مالی - اقتصادی افراد تنها به فرزندان خود محدود نمی‌شود، بلکه سایر اقشار را نیز در برمی‌گیرد و مقاصد مذهبی در قالب خیرات و موقوفات نیز پیدا می‌کند.

اختصاص بخشی از درآمد و ثروت فقط از ناحیه والدین برای فرزندان نیست. در موارد زیادی این مهم از ناحیه فرزندان به سمت والدین جریان دارد. ملموس‌ترین وجه مسئله که در پژوهش‌های اقتصادی به صورت خاص مورد توجه بوده است، پول‌های حواله شده^۱ به وسیله مهاجران از کشور مقصد به کشور مبدا است.

نکته اساسی در رابطه با شواهد مذکور آن است که نظریه اقتصادی مبتنی بر انسان عقلایی چنین ملاحظات و رفتارهایی را نادیده می‌گیرد و در چارچوب تحلیل‌های نفع شخصی از این جهت که افراد به مطلوبیت دیگران نیز توجه دارند، آنها را باید غیرعقلایی تصور کرد. چرا که از منظر نظریه اقتصادی متعارف، افراد عقلایی کسانی هستند که در راستای تأمین نفع شخصی و حداکثر کردن مطلوبیت خود گام برمی‌دارند، درحالی‌که کمک به دیگران مسلماً در جهت نوع‌دوستی و نفع جمعی می‌باشد.

تفاوت‌های جنسیتی

نظریه اقتصادی متعارف، انسان عقلایی را بدون توجه به تفاوت‌های جنسیتی در نظر می‌گیرد. در واقعیت و در برخی زمینه‌ها، زنان با مردان تفاوت‌های اساسی دارند. یکی از این زمینه‌ها، نحوه مقابله با خطر یا ریسک است. مطالعه‌های زیادی نشان می‌دهند که خطرپذیری مردان بیش از زنان است. این خصلت به‌ویژه در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی نیز مصداق دارد. بر اساس مطالعه (Jianakoplos (1998 & Bernasek بر روی ۳۱۴۳ خانوار آمریکایی در سال ۱۹۸۹ به‌منظور بررسی اینکه «آیا زنان کمتر از مردان در دارایی‌های مالی پرخطر از طریق بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند»، دریافتند که زنان مجرد نسبت به مردان مجرد یا زوجها در دارایی‌های پرخطر کمتر سرمایه‌گذاری می‌کنند. همچنین این رفتار در رابطه با بررسی اثر افزایش ثروت از ۲۰ هزار دلار به ۱۰۰ هزار دلار جالب توجه است. برآوردها نشان می‌دهند که با افزایش میزان ثروت، سهم دارایی‌های پرخطر برای هر دو جنس افزایش می‌یابد، اما افزایش سهم دارایی‌های پرخطر مردان نسبت به زنان به مراتب بیشتر ارزیابی شده است.

نحوه مقابله با رقابت جنبه دیگری است که در آن بین زنان و مردان تفاوت قابل توجهی وجود دارد. مطالعه (Niederle & Vesterlund (2007 عملکرد زنان در مقابل مردان را در دو شرایط پرداخت بر حسب نرخ هر قطعه (بدون رقابت) یا بر حسب مسابقه سرعت (با رقابت) به صورت پژوهش آزمایشی

ارزیابی می‌کند. عملکرد دو گروه در شرایط بدون رقابت، یکسان و مشابه ارزیابی شده است، اما در شرایط رقابتی، عملکرد دو گروه به طور معنی‌داری متفاوت بوده است، به گونه‌ای که مردان تمایل بیشتری را برای کار و پرداخت بر اساس شرایط رقابتی نشان داده‌اند.

جدول ۱: وضعیت شکاف جنسیتی برای کشورهای منتخب در سال ۲۰۱۱

کشورها	شاخص میزان	کلی ^۱ رتبه	مشارکت و فرصت اقتصادی ^۲	تحصیلات ^۳	سلامت ^۴	توانمندی سیاسی ^۵
ایسلند	۰/۸۵۳۰	۱	۰/۷۴۵۳	۱/۰۰۰۰	۰/۹۶۹۶	۰/۶۹۷۱
سوئد	۰/۸۰۴۴	۴	۰/۷۹۳۳	۰/۹۹۵۷	۰/۹۷۲۹	۰/۴۵۵۷
آلمان	۰/۷۵۹۰	۱۱	۰/۷۲۷۰	۰/۹۹۴۲	۰/۹۷۸۴	۰/۳۳۶۴
پادشاهی متحده (UK)	۰/۷۴۶۲	۱۶	۰/۷۲۲۴	۱/۰۰۰۰	۰/۹۶۹۸	۰/۲۹۲۷
ایالات متحده (USA)	۰/۷۴۱۲	۱۷	۰/۷۹۹۹	۱/۰۰۰۰	۰/۹۷۹۲	۰/۱۸۵۷
روسیه	۰/۷۰۳۷	۴۳	۰/۷۳۷۳	۰/۹۹۸۵	۰/۹۷۹۱	۰/۰۹۹۹
اکوادور	۰/۷۰۳۵	۴۵	۰/۵۸۳۸	۰/۹۸۷۷	۰/۹۷۵۸	۰/۲۶۶۸
چین	۰/۶۸۶۶	۶۱	۰/۶۸۲۵	۰/۹۸۱۵	۰/۹۳۲۷	۰/۱۴۹۶
ایران (ج. ا.)	۰/۵۸۹۴	۱۲۵	۰/۴۴۴۳	۰/۹۲۵۱	۰/۹۷۱۴	۰/۰۱۶۶
عربستان سعودی	۰/۵۷۵۳	۱۳۱	۰/۳۵۷۶	۰/۹۶۷۴	۰/۹۷۶۲	۰/۰۰۰۰
پاکستان	۰/۵۵۵۸	۱۳۳	۰/۳۴۴۶	۰/۷۷۸۲	۰/۹۵۵۷	۰/۱۵۴۷

۱. شاخص کل، از ترکیب وزنی مشارکت و فرصت اقتصادی، تحصیلات، سلامت و توانمندی سیاسی به دست می‌آید.

۲. مشارکت و فرصت اقتصادی از ترکیب وزنی چهار نشانگر، یعنی نسبت مشارکت زنان در بازار کار بر مشارکت مردان، نابرابری دستمزد زنان با مردان برای کار مشابه، نسبت زنان در مشاغل قانون‌گذاری و مدیران و کارکنان عالی‌رتبه به مردان، و نسبت کارگران حرفه‌ای- فنی زنان به مردان به دست می‌آید.

۳. شاخص تحصیلات از ترکیب وزنی نشانگرهای نسبت نرخ باسوادی زنان به مردان، نسبت ثبت‌نام خالص زنان به مردان در سطوح تحصیلی ابتدایی و متوسطه، و نسبت ثبت‌نام ناخالص دانشگاهی زنان به مردان به دست می‌آید.

۴. شاخص سلامت از ترکیب وزنی نشانگرهای نسبت جنسیت در تولد و نسبت امید به زندگی سالم زنان به مردان به دست می‌آید.

۵. شاخص توانمندی سیاسی از ترکیب وزنی نسبت نمایندگان زن به مرد در مجلس، نسبت تعداد زنان وزیر به مردان وزیر، و نسبت سال‌های ریاست زنان بر ادارات دولتی به سال‌های ریاست مردان طی ۵۰ سال گذشته به دست می‌آید.

منبع: World Economic Forum, 2011

در سال‌های اخیر مجمع اقتصادی جهان شاخص شکاف جنسیتی را با تأکید بر چهار محور، یعنی مشارکت و فرصت اقتصادی، تحصیلات، سلامت و توانمندی سیاسی به صورت سالانه محاسبه و منتشر می‌کند.^۱ در عین اینکه نابرابری جنسیتی در رابطه با تحصیلات و سلامت قابل توجه نیست، اما برآوردهای مربوط به فرصت و مشارکت اقتصادی^۲ و توانمندی سیاسی^۳ نشان می‌دهند که تفاوت جنسیتی بسیار قابل توجه است. در این رابطه ارقام و شواهد آماری حاکی از این مطلب هستند که زنان همواره مشارکت کمتری نسبت به مردان داشته و دارند. بر اساس گزارش شکاف جنسیتی ۲۰۱۱ مجمع اقتصادی جهان، شاخص فرصت و مشارکت اقتصادی برای ۱۳۵ کشور تحت بررسی، حدود ۰/۶ و شاخص توانمندی سیاسی حدود ۰/۲ ارزیابی شده است که به خوبی شکاف قابل توجهی را آشکار می‌کند. هر چند که شکاف در بین کشورها متفاوت است، اما واقعیتی جهان شمول تلقی می‌شود. همان گونه که ارقام کشورهای منتخب در جدول ۱ نشان داده شد، نابرابری و شکاف جنسیتی در دو زمینه مذکور برای همه کشورها اعم از توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته وجود دارد. در عین حال، شکاف جنسیتی در کشورهای پیشرفته به‌طور اصولی کمتر از کشورهای کمتر توسعه‌یافته است.

سازمان و مدیریت

نظریه اقتصادی مبتنی بر انسان عقلایی و البته از منظر تولیدکننده، رابطه بین درون‌داد (داده) و برون‌داد (ستانده) را به صورت مستقیم و بدون هیچ‌گونه حلقه واسط یا ساختار و مناسبت‌های اضافی در نظر می‌گیرد، اما واقعیت‌های موجود کمترین شواهد عینی را در این رابطه فراهم می‌کنند. تولید به‌طور اصولی در ساختار و مناسبت‌های معین و اصطلاحاً در بنگاه‌ها و سازمان‌ها انجام می‌شود که به‌عنوان حلقه واسط درون‌داد و برون‌داد ایفای نقش می‌کنند. از همین رو، امروزه بحث سازمان و ساختار سازمانی نقشی کلیدی در عملکرد (برون‌دادها) دارد. اینکه فضای سازمانی (و کسب و کار) تسهیل‌کننده باشد یا محدودکننده، عملکرد و بهره‌وری متفاوتی را نتیجه خواهد داد. با مفروض در نظر گرفتن درون‌دادها، عملکرد در محیط‌ها و سازمان‌های پویا و تسهیل‌کننده، به‌طور ملموسی بیشتر خواهد بود. از همین رو، کاوش مسایل «سازمان» توسط اقتصاددانان به یک حوزه جذاب تبدیل شده و شاخه اقتصاد سازمان^۴ را به‌وجود آورده است.^۵ اهمیت «سازمان» به قدری زیاد شده که طی

۱. توضیحات بیشتر در زیر جدول ۱ ارائه شده است.

2. Economic Participation and Opportunity

3. Political Empowerment

4. Economics of Organization or Organizational Economics

۵. در این رابطه برای نمونه به منبع زیر مراجعه گردد: گیبنز و رابرتز (Gibbons & Roberts, 2008).

سال‌های اخیر عبارت سرمایه‌سازمانی^۱ در متون علمی به‌کار گرفته می‌شود تا از این طریق مولد بودن و ارزش‌آفرین بودن آن تصریح و تأکید شود (Prescott & Visscher, 1980).

ابعاد مباحث مربوط به سازمان بسیار متنوع است و محورهایی چون تمرکز و عدم‌تمرکز، نوع مالکیت (دولتی و غیردولتی)، گستره فعالیت (بازار داخلی یا بازارهای جهانی)، و فضا یا فرهنگ سازمانی را پوشش می‌دهد. همان‌گونه که (Rajan & Wulf, 2006) تأکید می‌کنند، سازمان‌هایی با ساختار نامتمرکز چابک‌تر هستند و در زمینه‌هایی چون ارتقای کیفیت پرسنل و توسعه مهارت‌ها و بنابراین همراهی با تحولات فنی، سریع‌تر خود را به‌سازی می‌کنند. مطالعه (Helpman *et al.*, 2004) نشان می‌دهد که بنگاه‌هایی با مدیریت مطلوب در امر صادرات موفق‌تر هستند. همچنین شواهد حاصل از پژوهش‌های بسیار ثابت می‌کنند که بنگاه‌های غیردولتی به‌طور عموم عملکرد و بهره‌وری بالاتری در مقایسه با بنگاه‌های دولتی و عمومی دارند.

مدیریت و رهبری بخش مهم دیگری از واقعیت‌های محیط کسب‌وکار است. با مفروض در نظر گرفتن درون‌دادها و سازمان، مدیران و رهبران که نقش اصلی در تصمیم‌گیری‌های راهبردی سازمان دارند، به شدت می‌توانند تولید و عملکرد را متاثر سازند. مطالعه بین‌کشوری بر روی بیش از ۸۰۰۰ بنگاه در ۲۰ کشور آمریکایی، اروپایی و آسیایی توسط (Bloom *et al.*, 2012) نشان می‌دهد که نوع مدیریت در حدود نصف تفاوت در بهره‌وری بنگاه‌های آمریکایی را نسبت به سایر کشورها تبیین می‌کند. بنگاه‌های بزرگ توانمندی‌های مدیریتی بالاتری دارند و این مسئله به شرایط رقابت شدیدتر و مقررات کار ضعیف‌تر مربوط می‌شود. بررسی وضعیت رویه‌های مدیریتی در بنگاه‌های مختلف و در طول زمان، حاکی از آن است که رقابت شدید در بازار، آثار گزینشی قوی برای ارتقای سطح رویه‌های مدیریتی^۲ بنگاه‌ها ایجاد می‌کند و بخشی از تأثیر رقابت ناشی از تغییر نگرش آنها در رابطه با «کیفیت مدیریت و آثار آن می‌باشد. اهمیت مقوله مدیریت به قدری پذیرفته شده که طی سال‌های اخیر تلاش‌های بین‌المللی گسترده‌ای برای گردآوری داده‌های آماری مرتبط، و انجام تحلیل‌های علمی - تطبیقی انجام شده است^۳؛ در خصوص مدیریت نیز به دلیل نقش آن در ارزش‌آفرینی، استفاده از مفهوم سرمایه‌مدیریت^۴ بسیار متداول شده است.

رویه‌های مدیریتی در حوزه منابع انسانی (یعنی مواردی چون جذب و اخراج، ارتقای

1. Organizational Capital

2. Management Practices

۳. در این خصوص به آدرس وب‌گاه آمارگیری جهانی مدیریت یا World Management Survey (worldmanagementsurvey.org) مراجعه گردد.

4. Management Capital

شغلی، و ترفیع) نیز در خصوص ارتقای عملکرد و بهره‌وری حایز اهمیت هستند. نتایج مطالعه Bloom & Van Reenen (2010) نشان داد که تغییر رویه‌ها و سیاست‌های مدیریت منابع انسانی بنگاه‌ها (به‌ویژه پرداخت‌های انگیزشی^۱) با بهره‌وری، همبستگی بالایی دارد. در رابطه با رویه‌ها و سیاست‌های مدیریت منابع انسانی هم تنوع و هم نوآوری وجود دارد. در بین انواع رویه‌ها و سیاست‌ها، تنها برخی از آنها بهره‌وری را ارتقا می‌بخشند. همچنین، نوآوری‌های مربوط به مدیریت منابع انسانی به سهم خود عملکرد و بهره‌وری سازمانی را رشد می‌دهد.

در یک نگاه عمیق‌تر، اهمیت نحوه مدیریت را می‌توان در شرایط فشار و استرس شغلی مورد ارزیابی قرار داد. در این زمینه، چند نکته کلیدی قابل اشاره است. نکته اول اینکه فشار یا استرس شغلی با عملکرد رابطه دارد و فضای سازمانی بدون استرس، به‌طور لزوم مناسب‌ترین فضا برای عملکرد مطلوب نیست. دوم، مثبت یا منفی بودن رابطه بین این دو، به نوع و میزان استرس مربوط می‌شود. به‌طور کلی، تا مرحله‌ای از استرس، عملکرد همراه با افزایش میزان استرس افزایش می‌یابد. پس از آن، استرس بیشتر به کاهش عملکرد می‌انجامد. بنابراین، هنر مدیریت و رهبری آن است که میزان و نوع استرس در سطح مطلوبی نگاه داشته شود تا عملکرد نیز مناسب گردد.

از لحاظ عملکرد، Zak & Nadler (2010) استرس را به دو نوع تقسیم می‌کنند: استرس نوع اول با ترس شدید^۲ همراه است. این استرس زمانی به وقوع می‌پیوندد که مدیران حد کمال^۳ را طلب کنند و منجر به رفتار اجتناب خسارت^۴ زبردستان شوند که به‌طور معمول با بیماری قلبی، قند و افسردگی همراه است. در نهایت، این نوع استرس توان تفکر را تقلیل می‌دهد و افراد سعی و تلاش برای بهتر و بیشتر انجام دادن کار را متوقف می‌کنند. در چنین شرایطی، تنها زنده‌ماندن و ماندگاری (حفظ وضع موجود) دنبال می‌شود. در مقابل، استرس نوع دوم با هیجان و انگیزه همراه با انرژی زیاد و لذت قرین است. این نوع استرس عارضی^۵ است و مغز با رهاسازی ذخایر انرژی^۶ عکس‌العمل نشان می‌دهد. زمانی که افراد موعد^۷ مشخص دارند، در مسیر^۸ صحیح قرار دارند، و خلاق و بی‌آلایش هستند، استرس نوع دوم زیاد است و مشارکت را برمی‌انگیزاند. از این رو، هدف مدیران آن است که با استرس نوع دوم

1. Incentive Pay
2. Chronic Fear
3. Perfection
4. Loss Avoidance Behaviors
5. Episodic
6. Energy Stores
7. Deadline
8. Flow

افراد را فعال‌تر و مولدتر نمایند و از استرس نوع اول پرهیز کنند.

بنابراین، با عنایت به شواهد و واقعیت‌های مورد اشاره، نمی‌توان نقش سازمان و مدیریت را در تحلیل رفتار و تصمیم‌گیری‌ها نادیده گرفت. بدون شک اهمیت زیاد موضوع‌های «سازمان و مدیریت» در واقعیت‌های زندگی بشر سبب شده که رشته‌های دانشگاهی زیادی در این رابطه ایجاد شود و از آن طریق دانشمندان و صاحب‌نظران به طور مستمر به تربیت متخصصین و همچنین انجام پژوهش‌های علمی بپردازند تا پاسخگوی نیاز روبه رشد بشر در این خصوص باشند.

با این حال، نکته جالب توجه این است که تحلیل رفتار بنگاه اقتصادی، جزء مبانی اصلی علم اقتصاد خرد است، اما ساختار سازمانی بنگاه و نقش شرایط کار در درون سازمان همراه با نقش مدیران و رهبران در محیط کار، به کلی در نظریه بنگاه نادیده گرفته شده است!

علوم شناختی

علوم شناختی، علم مطالعه مغز/ ذهن و سازوکارهایی است که از طریق آنها کسب، پردازش و کاربست اطلاعات/ دانش انجام می‌شود. در همین رابطه، کارکردهای شناختی انسان از جمله ادراک، توجه، هشیاری، یادگیری، حافظه، یادآوری، استدلال، تصمیم‌گیری، هوش و خلاقیت با بهره‌گیری از یافته‌های علوم اعصاب شناختی مورد مطالعه قرار می‌گیرند و با مفاهیم کلیدی مانند پردازش اطلاعات، انواع دانش و بازنمایی دانش، و حافظه سروکار دارند.

علوم شناختی امروزه به یک جریان علمی پیش‌تاز تبدیل شده و اغلب کشورها در یک فضای رقابت بسیار شدید سعی دارند هرچه سریع‌تر به اسرار مغز دست یابند. در نتیجه تلاش‌های علمی انجام‌شده، یافته‌های ارزشمندی در خصوص چگونگی کارکرد مغز و نحوه یادگیری و تولید دانش به‌دست آمده است که کاربست آنها، بسیاری از حوزه‌های علمی از جمله تعلیم و تربیت را تحت تأثیر قرار داده است و به ایجاد زیررشته‌هایی چون آموزش و پرورش شناختی، اقتصادشناختی، مهندسی شناختی، شناخت اجتماعی و غیره کمک کرده است.^۱ به برکت چنین یافته‌هایی، یادگیری فقط به انتقال مطلب به ذهن یادگیرنده محدود نمی‌شود، بلکه نقش حافظه (موقت و بلندمدت و ارتباط این دو با یکدیگر)، اطلاعات و دانش قبلی، نوع دانش (دانش چپستی، چرایی، چگونگی، ...)، ساخت و ساختارهای ذهنی - فکری فرد (از پدیده‌های مورد نظر و دنیای خارج)، ویژگی‌ها و توانایی‌هایی فراشناختی و ...، همراه با انگیزه و عواطف یادگیرنده نیز

۱. برای آگاهی بیشتر از علوم شناختی و به‌ویژه کاربردهای آن در آموزش و پرورش به خرازی و تلخایی (۱۳۹۰: ۵ و ۶) مراجعه شود.

بر یادگیری موثرند و مهمتر اینکه نقش یادگیرنده از دریافت‌کننده صرف به تولیدکننده دانش نیز گسترش می‌یابد. علاوه بر اینها، تعامل فرد با دیگران، منابع و شرایط/امکانات کسب (یا انتقال) و پردازش اطلاعات و دانش، محیط و به طور کلی جامعه (شناخت اجتماعی) نیز کارکرد مغز و ذهن فرد را متأثر می‌سازند. به تبع همین اکتشافات علمی است که نقش معلم/مربی، منابع درسی، روش‌های یاددهی-یادگیری و نحوه تعامل معلم با متعلم اهمیت بسیاری برای یادگیری پیدا کرده است. به این ترتیب، علوم شناختی و اهمیت آنکه به یک واقعیت پیشناز و ارزشمند تبدیل شده، به دنبال آن است که تفکر آدمی را از طریق به هم‌آمیزی سازوکارهای شناختی، نرونی، مولکولی، بدنی و اجتماعی تبیین کند (خرازی و تلخایی، ۱۳۹۰). از یافته‌های علوم شناختی در رابطه با انسان عقلایی، کاربست‌های مختلفی را می‌توان ارایه داد. مهمترین آنها این مطلب است که افراد از نظر عوامل و شرایط مؤثر بر یادگیری متفاوت هستند. بنابراین از جهت کسب اطلاعات و دانش و همچنین پردازش آنها نیز متفاوتند. برای مثال، ساخت و ساختارهای فکری افراد مختلف متفاوت است. همین مسئله نوع و چگونگی یادگیری را متأثر می‌سازد. درجه شناخت افراد از توانمندی‌های خودشان (فراشناخت) یکسان نیست، برخی افراد شناخت درست و کافی از خودشان دارند، اما عده‌ای ممکن است هم شناخت درستی نداشته باشند و هم این شناخت بسیار ناقص باشد. به‌طور مسلم توان کسب و پردازش اطلاعات/دانش گروه اول نسبت به گروه دوم بیشتر خواهد بود. ارتباط بین عواطف^۱ و تفکر (از جمله «بازنمایی و محاسبات») در بین افراد مختلف وضعیت‌های متفاوتی دارد. عده‌ای عواطف را مدیریت کرده و برای تقویت توان تفکر آن را به کار می‌گیرند، اما برای گروهی دیگر، عواطف ممکن است یک محدودیت اساسی برای تفکر منطقی آنها باشد.

از آنجایی که تصمیم‌گیری‌های اقتصادی مستقیماً به کارکردهای مغز مربوط می‌شود، این قبیل تفاوت‌ها، تصمیم‌گیری‌ها را نیز متأثر خواهند ساخت^۲، یعنی ارزش‌ها و ترجیحات متفاوت هستند، نحوه اولویت‌بندی ترجیحات یکسان نیستند، نحوه مقابله با خطر و عدم‌اطمینان فرق دارند، بسیاری از تصمیم‌گیران داعیه حداکثرسازی منافع شخصی ندارند^۳، و غیره. در کل، واقعیت‌های مربوط به

۱. الستر (Elster, 1998) نقش عواطف در نظریه اقتصادی را کنکاش کرده و آن را مکمل استدلال و عقلانیت معرفی می‌کند. به اذعان وی، هر جا استدلال ناکافی باشد، عواطف در تصمیم‌گیری‌ها ایفای نقش می‌کنند. همچنین می‌توانید به منبع دوسوا (De-Sousa, 1987) مراجعه نمایید.

۲. ریزلو (Rizzello, 2002) تأثیر فرآیند عصبی-زیستی یا نوروبیولوژیکی (Neurobiological Processes) را بر تصمیم‌گیری‌های اقتصادی بررسی و تحلیل کرده و اهمیت آن را مورد تأکید قرار داده است. در این رابطه می‌توانید به Rizzello, 1999 و Politser, 2008 رجوع نمایید.

۳. یکی از نکته‌های کلیدی که سایمون در مورد انسان عقلایی مطرح کرده، این نکته است که به‌طور اصولی افراد به دنبال حداکثرسازی مورد تأکید نظریه اقتصادی متعارف نیستند، بلکه رضایت‌مندی (Satisfying) را بیشتر دنبال می‌کنند (Simon, 1955).

دستاوردهای فعلی علوم شناختی بیانگر این است که انسان عقلایی مفروض با انسانی واقعی تفاوت‌های بسیار زیادی دارد. بدون شک، یافته‌ها و کشفیات آتی علوم شناختی افق‌های تازه‌ای را جمع به مغز و مدیریت کارکردهای آن خواهد گشود؛ اینکه کاربست آنها سبب تجدیدنظر در بسیاری از مفروضات بنیادی علوم مختلف از جمله اقتصاد شود، دور از انتظار نیست. در راستای همین نکته اساسی، در مطالعه حاضر الگوی سومی که مبتنی بر رویکرد شناختی است، پیشنهاد می‌شود.

الگوی تصمیم‌گیری مبتنی بر رویکرد شناختی

شرایط واقعی ناظر به تصمیم‌گیری‌ها نسبت به آنچه که برای انسان عقلایی ترسیم شده، به‌طور کامل متفاوت است. انگیزه یا اهداف عاملان فقط به نفع شخصی محدود نمی‌شود. علاوه بر نفع شخصی، نوع دوستی، وفاداری، دشمنی و کینه‌توزی نیز می‌توانند توجیه‌کننده تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع باشند^۱ که در رابطه با آنها قواعد اقتصادی متعارف مانند تحلیل هزینه-منفعت چندان کاربردی ندارند. علاوه بر این، عاملان اقتصادی قوه‌ی یادگیری دارند و از منشاءهای مختلفی یاد می‌گیرند که این یادگیری رفتار و تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع آنان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. مباحث مربوط به یادگیری و فرآیند آن همراه با ناهمسانی زیاد بین درجه و توان یادگیری افراد مختلف، ابعاد زیادی دارد که فرآیند تصمیم‌گیری را متأثر می‌سازد. شرایط و محیط نیز ثابت و بی‌تغییر نیستند؛ هم عاملان بر شرایط محیطی تأثیر گذارند و هم شرایط، عاملان و رفتار آنان را تحت تأثیر قرار می‌دهند. به این ترتیب، باید فرآیند تصمیم‌گیری به صورت پویا الگوسازی شود تا بتوان به نحو مطلوبی واقعیت‌ها و رفتار انسان را تبیین و تحلیل کرد. در این مطالعه، چنین الگویی با عنوان الگوی اقتصادشناختی^۲ معرفی می‌شود. در ادامه مطالب این قسمت، عناصر و ابعاد آن (مطابق نمودار ۳) تحلیل و تبیین می‌شوند.

برای تحلیل فرآیند تصمیم‌گیری با رویکرد شناختی، علاوه بر مسایل مورد توجه در الگوهای

۱. این مسئله توسط اندیشمندان زیادی از جمله بکر (Becker, 1993) مورد تأکید و اذعان واقع شده است. همچنین، در این رابطه می‌توانید به کانمن و دیگران (Kahnman *et al.*, 1986) و بادلی و پارکینسون (Baddeley & Parkinson, 2012) مراجعه کنید.

۲. اقتصادشناختی یک پدیده و موضوع بین‌رشته‌ای جدید و مربوط به هزاره سوم است که حسب شواهد موجود، اعطای جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲ به کانمن (Daniel Kahneman) و اسمیت (Vernon L. Smith)، تلاش‌های شماری از محققین به سمت ایجاد آن ترغیب و هدایت کرده است (برای توضیحات بیشتر در خصوص ریشه‌های تاریخی-تکاملی آن به Egidì & Rizzello, 2003 رجوع شود). علاوه بر این، اولین کنفرانس اروپایی در سال ۲۰۰۴ و اولین کنفرانس بین‌المللی اقتصادشناختی در دانشگاه جدید بلغاری در سال ۲۰۰۵، تأثیر به‌سزایی در نهادینه شدن آن به جا گذاشته است (Grune-Yanoff, 2006).

متعارف، باید ابعاد و زوایای دیگری نیز مورد توجه قرار گیرد. در این رویکرد، ترجیحات و انتظارات افراد در چارچوب فرآیند شناختی^۱ مورد بررسی و تحلیل قرار می‌گیرند، به گونه‌ای که ترجیحات متأثر از عوامل مختلفی از قبیل افکار و ادراکات، ارزش‌ها و عواطف، اطلاعات و دانش و حتی محیط و شرایط در نظر گرفته می‌شود. یعنی نحوه تفکر و ادراک و همچنین چارچوب فکری همراه با فرآیند استدلال و درک واقعیت‌ها، ترجیحات افراد را متأثر می‌سازد. اطلاعات و دانش افراد نه تنها بر ترجیحات تأثیر گذارند، بلکه با افکار و ادراکات ارتباطی دو سویه دارند. اطلاعات و دانش، ترجیحات را متأثر می‌کنند و از آن تأثیر می‌پذیرند. در این میان باید اذعان کرد که نحوه کسب اطلاعات و دانش (یادگیری)^۲ همراه با چگونگی به‌کارگیری و پردازش آن بین افراد مختلف و همچنین در شرایط متفاوت، یکسان نیست. هر فردی قابلیت‌ها یا محدودیت‌های خاصی در این رابطه دارد^۳. علاوه بر این، تجربه‌اندوزی (Kirman, 2007)^۴ و آموزش از ناحیه توسعه توانمندی‌های انسان، پیچیدگی و گستردگی ابعاد موضوع مذکور را بیشتر می‌کنند. همین مسایل، ترجیحات و به تبع آن تصمیم‌گیری را به نحو متفاوتی تحت تأثیر قرار می‌دهند^۵.

ارزش‌ها و عواطف ابعاد مختلفی دارند. اینکه تصمیم‌گیرنده نسبت به هم‌نوعان خود چه نگرشی دارد، برای وی چه چیزهایی «ارزش» محسوب می‌شود، در تعامل با دیگران آن فرد چه جایگاه و نقشی دارد، فرد خود را چگونه شخصیتی می‌داند، دارای چه آمال و آرزوهایی است، و این قبیل موارد، در چنبره ارزش‌ها و عواطف فرد قرار می‌گیرند. در عین حال، نخست ارزش‌ها و عواطف بین افراد مختلف یکسان نیستند^۶ و دوم اینکه در اثر یادگیری و تجربه، دچار تغییر می‌شوند و ارتباطی دو سویه

1. Cognitive Process

۲. در واقع، مسئله مذکور موضوع اصلی آموزش و پرورش شناختی است. برای نمونه، می‌توانید به خرازی و تلخایی (۱۳۹۰) مراجعه کنید.

۳. در این خصوص محدودیت‌های شناختی (Cognitive Constraints) به دو نوع یعنی محدودیت اطلاعاتی (Informational) و محدودیت محاسباتی (Computational) تقسیم می‌شوند. برای توضیحات بیشتر به والیسر (Walliser, 2008) رجوع شود.

۴. میزان تأثیر تجارب بر تصمیم‌گیری‌ها یکسان نیست. شدت این تأثیرگذاری بر حسب فاصله آن با زمان حال، به صورت نزولی (Discounted) است، یعنی تجارب اخیر تأثیر بیشتر و تجارب دورتر، تأثیر کمتری بر شکل‌گیری افکار و ادراکات افراد دارند (Kirman, 2007).

۵. شایان توجه است که مقوله اطلاعات به نوبه خود، ابعاد پیچیده‌تری دارد. برای نمونه، اطلاعات ممکن است درست یا نادرست باشد؛ تشخیص اطلاعات درست از اطلاعات نادرست و نحوه برخورد با آن، یک چالش فکری مهم است و به طور طبیعی افراد مختلف عکس‌العمل‌های متفاوتی نسبت به آن دارند. همچنین، می‌توان شرایطی را متصور شد که پاداش اطلاعات/ دانش درست از پاداش اطلاعات/ دانش نادرست خیلی کمتر باشد. این مسئله نیز بسیاری از تصمیم‌گیری‌های تخصیص منابع را به طور نامطلوبی متأثر می‌سازد (Wargo et al., 2010; Zak & Nadler, 2010) که پرداختن به آن نیازمند مجال دیگری است.

۶. تفاوت‌های قومی، فرهنگی و مذهبی، مصادیق کلیدی در این رابطه هستند و به عنوان بخش مهمی از واقعیت‌های زندگی

با افکار و ادراکات دارند. ترجیحات افراد تحت تأثیر ارزش‌ها و عواطف نیز می‌باشند. تصمیم‌ها و رفتار تخصیص منابع یک فرد که مطلوبیت خود را وابسته به مطلوبیت دیگران می‌داند (و نوع دوست است) با کسی که فقط به خودش و منافع شخصی‌اش فکر می‌کند، متفاوت خواهد بود. همچنین افرادی که خود را مدیون افرادی دیگر می‌دانند، در عمل به دنبال اثبات وفاداری خود هستند و بر عکس، کسانی که کینه‌توزند و همواره درصدد ضربه‌زدن به دیگران می‌باشند، به گونه‌ای متفاوت و خارج از نرّم‌های انسان عقلایی اقتصادی تصمیم‌گیری خواهند کرد. بدون شک، این قبیل مسایل در گروه‌بندی‌هایی که در دنیای واقعی وجود دارد (مانند خانواده، دوستان، همکاران، هم‌محلی‌ها و ...) ابعاد خاص خود را می‌طلبند (Kahneman *et al.*, 1986; Tykocinski & Pittman, 2004; Ainslie, 2006).

محیط و شرایط نیز تصمیم‌گیری را به صورت مستقیم و غیرمستقیم (از طریق تأثیر بر ترجیحات) متأثر می‌سازد. در این رابطه تأثیر اعضای خانواده، دوستان، هم‌مسلمان، و ... همراه با رُخ‌دادهای خارج از قوه تصمیم‌گیری فرد بر ترجیحات و تصمیم‌های وی قابل ذکرند. تأثیرپذیری تصمیم‌های تخصیص منابع، فرد از ترجیحات و انتظارات اعضای خانواده (همسر، فرزندان و حتی سایر اقوام و نزدیکان)، نخست به‌عنوان یک پدیده بارز در جوامعی چون ایران وجود خارجی دارد و دوم این مسئله در بین افراد مختلف دارای تنوع و ناهمسانی زیادی است. دوستان و هم‌تایان نیز هم از جهت همراهی و یا استفاده/سوءاستفاده، رفتار و تصمیم‌های فرد را متأثر می‌سازند (Baddeley & Parkinson, 2012). برای نمونه، دوستانی که خیلی اهل مسافرت و خوشگذرانی هستند، تصمیمات فرد را به سمت افزایش سهم مسافرت و تفریح‌های در تخصیص منابع متأثر می‌سازند. در مقابل، دوستانی که اهل کار و تلاش هستند، فرد را بیشتر به فعالیت‌های مولد و سازنده ترغیب خواهند کرد. به همین ترتیب، در رابطه با رُخ‌دادهای خارج از اراده و اختیار فرد می‌توان استدلال کرد.

در ضمن ملحوظ کردن فرآیند شناختی در فرآیند تصمیم‌گیری فرد، مسایل مربوط بر خطر و عدم اطمینان و نیز نهادها و دولت نیز ذی‌ربط خواهند بود، بلکه این عوامل فرآیندشناختی را متأثر می‌سازد. کسب اطلاعات و دانش و نحوه به‌کارگیری آن در شرایط خطر و عدم اطمینان به‌طور کامل متفاوت از شرایط بی‌خطر و اطمینان می‌باشد. این تفاوت‌ها هم در منشاءها و هم در روش‌ها همراه با منابع مورد نیاز (مانند زمان و پول/بودجه) برای کسب و پردازش دانش و اطلاعات قابل بحث و تحلیل هستند.

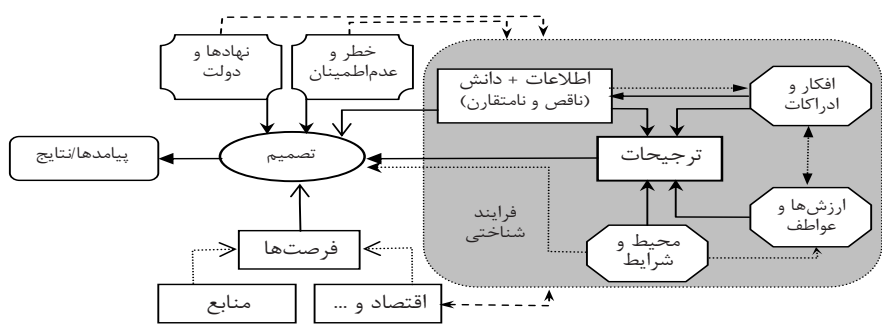
نهادها به طور کلی و دولت به طور خاص نیز فرآیند مذکور را تحت تأثیر قرار می‌دهند (Palacios-

بشر، مورد توجه صاحب‌نظران اقتصادی واقع شده‌اند که در نتیجه آن، زیرشاخه‌های جدیدی چون اقتصاد فرهنگ/مذهب بروز و ظهور پیدا کرده‌اند. در این مورد می‌توانید به منابع زیر مراجعه کنید: هیلبران و گری (Heilbrun & Gray, 2004)، بوید و ریچرسون (Boyd & Richerson, 2005) و پو (Puu, 2006).

کلیدی در تولید و انتشار اطلاعات اقتصادی دارند و کم و کیف این مسئله چگونگی تصمیم‌گیری افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. همچنین، دولت در امور مختلف دخالت می‌کند (مانند اخذ مالیات، پرداخت یارانه، تولید کالاهای عمومی و ارجحیت‌دار، تأمین زیرساخت‌های اقتصادی و ...) که با تصمیم‌های افراد در ارتباط است. از همین رو، افراد ذهنیت‌های خاصی نسبت به دولت و دخالت‌های آن دارند. علاوه بر دولت، نهادهای رسمی و غیررسمی دیگری نیز وجود دارند که اغلب رابط بین دولت و مردم می‌باشند. بخشی از ایفای نقش دولت نیز از طریق قوانین و مقررات عملی می‌شود که تسهیل‌کننده تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان و فقدان اطلاعات می‌باشد.

فرصت‌ها از دو جهت، یکی منابع در دسترس و دیگری اوضاع اقتصادی یا کیفیت فضای کسب‌وکار، تصمیم‌گیری را متأثر می‌سازد. در تحلیل‌های اقتصادی متعارف، منابع به‌عنوان یک محدودیت تلقی می‌شود. البته در بسیاری از موارد، وضعیت همین‌گونه است، اما موارد و منابعی مانند اطلاعات، دانش، نوآوری، و کالای عمومی (از قبیل امنیت، و امواج رادیو و تلویزیون) وجود دارد که به محض تولید یا ایجاد شدن، استفاده از آنها دچار محدودیت‌های متعارف نمی‌باشد.

فضای فعالیت و محیط کسب‌وکار (اقتصاد) نیز شدت و حدت فرصت‌ها را رقم می‌زند. مساعدتر بودن فضا، هزینه مبادله را کاهش می‌دهد. برعکس، نامساعد بودن فضا (اقتصاد ناسالم)، هزینه مبادله را برای کسب‌وکار به شدت افزایش می‌دهد که این مسئله به تبع، تصمیم‌گیری‌ها را متأثر می‌سازد. علاوه بر اینها، درک و تشخیص فرصت‌ها (به‌ویژه اقتصاد) بین افراد مختلف یکسان نیست. البته این درک و تشخیص در طول زمان و با کسب تجربه (یادگیری) دچار تغییر می‌شود و از طریق فرآیندشناختی، تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار می‌دهد.



نمودار ۳: مولفه‌ها و فرآیند تصمیم‌گیری با رویکرد شناختی

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

هدف نخست این پژوهش، ارزیابی محدودیت‌های مبتلا به الگوهای اقتصادی متعارف می‌باشد که بر عقلانیت عاملان اقتصادی بنا شده و به طور بسیار انتزاعی و آرمانی، رفتار انسانی عقلایی را تبیین و الگوسازی می‌کند. در این رابطه الگوهای مذکور توان اندکی برای تبیین واقعیت‌های زندگی بشر دارند. شواهد اساسی مربوط به نقصان و عدم تقارن اطلاعات، یادگیری و سرمایه‌گذاری انسانی، تصمیم‌گیری‌های جمعی (در قالب خانواده، سازمان‌ها و دولت‌ها)، تفاوت‌های جنسیتی، سازمان و مدیریت، یافته‌ها و اکتشافات علوم شناختی (در زمینه مغز و ذهن) و غیره که در طول مقاله ارائه شدند، به طور جدی محدودیت‌های الگوی متعارف را آشکار می‌کنند. برای درک بهتر واقعیت‌ها، پیش‌بینی کامل‌تر، ارائه راه‌حل‌های مناسب و اثربخش، و سیاست‌گذاری مؤثر، ناگزیر باید الگوی متفاوتی ارائه نمود که این مهم در قالب الگوی شناختی تصمیم‌گیری، معرفی و تبیین شده است. در الگوی شناختی تصمیم‌گیری، نحوه شکل‌گیری انتظارات و ترجیحات با توجه خاص به فرآیندشناختی (یعنی نحوه کسب، پردازش و کاربست اطلاعات و دانش در ذهن و مغز انسان) مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. در عین حال، تأثیر محیط، نهادها و دولت نیز بر فرآیندهای شناختی و تصمیم‌گیری در نظر گرفته می‌شود. به عبارت دیگر، ذهن، مغز و کارکرد آن - که در الگوی متعارف به صورت یک جعبه سیاه فرض شده - در الگوی شناختی مورد بررسی قرار می‌گیرد؛ یعنی عناصر و فرآیندهای ذهن و مغز (شامل چارچوب‌های ذهنی، نحوه کسب و پردازش اطلاعات، توان و محدودیت‌های محاسباتی مغز، اعتقادات، ارزش‌ها و ...) همراه با ارتباطات متنوع بین عناصر مذکور واکاوی می‌شوند و تأثیر آنها بر تصمیم‌گیری‌ها مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. به این ترتیب، علاوه بر منابع/امکانات و

قیمت‌ها، کارکردهای مغز و ذهن که به شدت تصمیم‌گیری‌ها را متأثر می‌سازند، نیز جزء عناصر الگو و تحلیل‌های آن به حساب می‌آیند؛ یعنی مقوله‌های عینی و ذهنی هر دو تعیین‌کننده و مهم هستند. البته چنین نگرشی در رابطه با مطالعه رفتار تخصیص منابع، در گذشته نیز مورد توجه معدودی از اندیشمندان (مانند Simon, 1956; Simon, 1957; Simon, 1959; Simon, 1986; Kahneman, 2003) بوده، اما امروزه کاربست یافته‌های علوم شناختی و روان‌شناسی از یک‌سو، و کشانده‌شدن موضوع‌ها و مسایل اقتصادی به آزمایشگاه‌ها و پژوهش‌های آزمایشی از سوی دیگر، اقتصادشناختی را به یک جریان اصلی در علم اقتصاد تبدیل می‌کند و آینده بسیار پُرامیدی را نوید می‌دهد. نگرش و الگوی شناختی بدون شک، یک رویکرد بین‌رشته‌ای با قابلیت‌های زیادی است، منجمله: مطالعه حل مسئله، انتخاب، تصمیم‌گیری، تغییر و تحوّل؛ تبیین تعاملات اقتصادی و ماهیت و سیر تکامل سازمان‌ها و نهادها؛ و پیش‌بینی و آینده‌نگری دقیق‌تر.

طی چندین دهه، علم اقتصاد نتوانسته است با سایر علوم (مانند روان‌شناسی، مدیریت، سیاست، و حقوق) هم‌زیستی منطقی داشته باشد! یکی از علل اصلی چنین وضعیتی، مفروضات بنیادین آن به‌ویژه «انسان عقلایی» است که اغلب تحلیل‌ها و الگوهای اقتصادی مبتنی بر آن با نگرش هنجاری و آنچه باید باشد بنا شده است. این در حالی است که برای درک رفتار انسان واقعی، ابتدا باید رفتار وی تبیین و توصیف شود. از این رو، یک نگرش ترکیبی هنجاری و عینی به مانند آنچه که در اقتصادشناختی وجود دارد، ضروری است. در این صورت، هم‌زیستی مطلوبی بین اقتصاد و سایر علوم مرتبط برقرار شده و امکان انجام فعالیت‌های مشترک و بین‌رشته‌ای به راحتی مقدور و میسر می‌شود و اثربخشی الگوها و روش‌های علم اقتصاد برای حل مشکلات اقتصادی و نیز تحقق اهداف توسعه‌ای کشور (یعنی زمینه‌های بومی‌سازی علم اقتصاد)، بهبود پیدا خواهد کرد. البته تحقق این مهم، مستلزم سرمایه‌گذاری آموزشی و پژوهشی شایسته (به‌ویژه پیرامون پژوهش‌های تجربی و آزمایشی در حوزه اقتصاد) می‌باشد.

منابع

الف فارسی

- خرازی، کمال، و تلخایی، محمود. (۱۳۹۰). *مبانی آموزش و پرورش شناختی*. تهران: انتشارات سمت. صفحات ۵-۶.
- داو، شیلا، سی. (۱۳۸۸). *کنکاشی در روش‌شناسی اقتصاد*. ترجمه محمود متوسلی و علی رستمیان. تهران: انتشارات جهاد دانشگاهی، واحد تهران. صفحات ۲۵-۴۷.
- متوسلی، محمود، رضایی، محمدجواد، و موحدی، مهدی. (۱۳۹۱). *درک رفتار اقتصادی بر اساس کارکرد اعصاب و علوم‌شناختی*. *مجله تحقیقات اقتصادی*، جلد ۴۷، شماره ۲، صفحات ۸۱-۹۸.
- متوسلی، محمود، و نیکونسبتی، علی. (۱۳۸۹). *علوم‌شناختی و عملکرد اقتصادی*. *مجله تحقیقات اقتصادی*، دوره ۴۵، شماره ۹۱ (تابستان)، صفحه ۲۱۹.
- متوسلی، محمود، و نیکونسبتی، علی. (۱۳۹۰). *تغییر نهادی*. *فصلنامه برنامه‌ریزی و بودجه*، سال شانزدهم، شماره ۳ (پاییز)، صفحات ۵۱-۶۸.
- نادری، ابوالقاسم. (۱۳۸۳). *اقتصاد آموزش*. تهران: نشر یسطرون. صفحات ۳۳-۶۲.

ب لاتین

- Ainslie, G. (2006). Emotion: The gaping hole in economic theory. In: B. Montero & M. D. White (Eds.), *Economics and the Mind* (11-28). London: Routledge.
- Arrow, K. J. (1984). *The economics of information*. Oxford: Basil Blackwell Ltd. pp.136-152.
- Arrow, K. J. (1986). Rationality of self and others in an economic system. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. *Journal of Business*, 59(4), S385-S399.
- Baddeley, M., & Parkinson, S. (2012). Group decision-making: An economic analysis of social influence and individual difference in experimental juries. *Journal of Socio-Economics*, 41(5), 558- 573.
- Becker, G. S. (1993). Nobel lecture: The economic way of looking at behavior. *Journal of Political Economy*, 101(3), 385-409.
- Bermudez, J. L. (2009). *Decision theory and rationality*. Oxford: Oxford University Press. pp. 11-42.
- Bloom, N., & Van-Reenen, J. (2010). *Human resource management and productivity*. NBER Working Paper, No. 16019. pp. 1-88.
- Bloom, N., & Van-Reenen, J. (2010). Why do management practices differ across firms and countries. *Journal of Economic Perspectives*, 24(1), 203-224.
- Bloom, N., Sadun, R., & Van-Reenen, J. (2012). *Management as a technology*. Mimeo, Stanford University, Centre for Economic Performance. pp. 2-10.

- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & Weel, B. T. (2008). The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources*, XLIII(4), 972-1059.
- Boyd, R., & Richerson, P. J. (2005). *The origin and evolution of cultures (Evolution and Cognition)*. Oxford: Oxford University Press. pp. 13-84.
- Caplan, B. (2002). Systematically biased beliefs about economics: Robust evidence of judgmental anomalies from the survey of Americans and economists on the economy. *Economic Journal*, 112(479), 433-458.
- Conlisk, J. (1996). Why bounded rationality. *Journal of Economic Literature*, XXXIV (June), 669-700.
- Cyert, R. M., Simon, H. A., & Trow, D. B. (1956). Observation of a business decision. *Journal of Business*, 29(4), 237-248.
- De-Sousa, R. (1987). *The rationality of emotion*. Cambridge (MA): MIT Press. pp. 1-46.
- Elster, J. (1998). Emotions and economic theory. *Journal of Economic Literature*, XXXVI(1), 47-74.
- Egidi, M., & Rizzello, S. (2003). *Cognitive economics: Foundations and historical evolution*. University of Torino, Department of Economics, Working paper No. 04/2003.
- Garroute, P. (2008). The Austrian roots of the economics of institutions. *Rev. Austrian Econ.*, 21(April), 251-269.
- Gibbons, R., & Roberts, J. (2008). *The handbook of organizational economics*. Princeton: Princeton University Press. pp. 1-99.
- Gould, J. P. (1980). The economics of markets: A simple model of the market-making process. Part 2: Interfaces between marketing and economics. *Journal of Business*, 53(3), S167-S187.
- Grune-Yanoff, T. (2006). Review of cognitive economics: An interdisciplinary approach. *Economics and Philosophy*, 22(3), 448-455.
- Heilbrun, J., & Gray, C. M. (2004). *Handbook of the economics of art and culture*. Cambridge: Cambridge University Press. pp. 1-21.
- Helpman, E., Marc, M., & Stephen, Y. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1), 300-316.
- Ho, T. H., Lim, N., & Camerer, C. F. (2006). Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. *Journal of Marketing Research*, 43(3), 307-331.
- Hunt, E. M. (1941). Economic literacy. *The Clearing House*, 15(5), 280-280.
- Jappelli, T. (2010). Economic Literacy: An International Comparison. *Economic Journal*, 120 (November), F429-F451.
- Jianakoplos, N., & Bernasek, A. (1998). Are women more risk averse. *Economic Inquiry*, 36(4), 620-630.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica Journal*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. Part 2: The behavioral foundations of economic theory. *Journal of Business*, 59(4), S285-S300.

- Kaplan, H., Hill, K., Lancaster, J., & Hurtado, A. M. (2000). A theory of human life history evolution: Diet, intelligence and longevity. *Evolutionary Anthropology*, 9(4), 156-185.
- Kirman, A. (2007). Epilogue. In: R. Topel & B. Walliser (Eds.). *Cognitive Economics: New Trends* (237- 259). Amsterdam: Elsevier.
- Lucas, R. (1986). Adaptive behavior and economic theory. *Journal of Business*, 59(4), S401-S426.
- McFadden, D. (1999). Rationality for economists. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1), 73-105.
- McKenzie, R. B. (1970). The economic literacy of elementary-school pupils. *Elementary School Journal*, 71(1), 26-35.
- Mookherjee, D. (2006). Decentralization, hierarchies and incentives: A mechanism design approach. *Journal of Economic Literature*, 44(2), 367-390.
- Nappi, A. T., & Reha, R. K. (1978). What every elementary-school teacher should know about economics. *Elementary School Journal*, 78(4), 242-246.
- Nelson, J. A., & Sheffrin, S. M. (1991). Economic literacy or economic ideology. *Journal of Economic Perspectives*, 5(3), 157-165.
- Niederle, M., & Vesterlund, L. (2007). Do women shy away from competition? Do men compete too much. *Quarterly Journal of Economics*, 122(3), 1067-1101.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press. pp. 3-117.
- North, D., Nantzavinos, C., & Sharig, S. (2004). Learning, institutions and economic performance. *Perspectives on Politics*, 2(1), 75-84.
- Palacios-Huerta, I., & Santos, T. J. (2004). A theory of markets, institutions, and endogenous preferences. *Journal of Public Economics*, 88(2004), 601-627.
- Paquet, G. (1998). Evolutionary cognitive economics. *Information Economics and Policy*, 10 (1998), 343-357.
- Politzer, P. E. (2008). *Neuroeconomics: A guide to the new science of making choice*. Oxford: Oxford University Press. pp. 3-10.
- Prescott, E., & Visscher, M. (1980). Organization capital. *Journal of Political Economy*, 88(3), 446-461.
- Pressman, S. (2006). Kahneman, tversky, and institutional economics. *Journal of Economic Issues*, 40(2), 501-506.
- Puu, T. (2006). *Arts, sciences and economics (Cultural Economics)*. Springer Berlin-Heidelberg. pp. 1-32.
- Rajan, R., & Wulf, J. (2006). The flattening firm: Evidence from panel data on the changing nature of corporate hierarchies. *Review of Economics and Statistics*, 88(4), 759-773.
- Rizzello, S. (1999). *The economics of the mind*. Cheltenham, Edward Elgar. pp. 1-21.
- Rizzello, S. (2002). *Mind and choice in economics*. University of Torino, Department of Economics, Working Paper, No. 6. pp. 1-20.
- Rizzello, S. (Ed.) (2003). *Cognitive development in economics*. London: Rutledge. pp.1-106.
- Simon, H. A. (1944). Decision-making and administrative organization. *Public Administration Review*, 4(1), 16-30.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

- Simon, H. A. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, 63(March), 38-129.
- Simon, H. A. (1957). *Models of man*. New York: Wiley. pp. 1-250.
- Simon, H. A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, 49(3), 253-283.
- Simon, H. A. (1967). *Programs as factors of production*. Proceedings of the nineteenth annual Winter Meeting, 1966. Industrial Relations Research Association. pp.1-12.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, 69(4), 493-512.
- Simon, H. A. (1986). Rationality in psychology and economics. Part 2: The behavioral Foundations of economic theory. *Journal of Business*, 59(4), S209-S224.
- Simonsen, J. (1994). *Herbert A. Simon: Administrative behavior*. How organizations can be understood in terms of decision processes. Computer Science, Roskilde University, Spring. pp. 1-11.
- Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. *American Economic Review*, 92(3), 460-501.
- Tomer, J. F. (2007). What is behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.
- Topel, R., & Walliser, B. (Eds.) (2007). *Cognitive economics: New Trends*. Amsterdam: Elsevier. pp. 4-12.
- Tykocinski, O. E., & Pittman, T. S. (2004). The dark side of opportunity: Regret, disappointment, and the cost of prospects. In: I. Brocas & J. D. Carrillo. *The Psychology of Economic Decision*, vol. 2 (179-196). Oxford: Oxford University Press.
- Von-Hayek, F. A. (1945). *The use of knowledge in society: Individualism and economic order*. Rutledge & Kegan Paul. pp. 77-91.
- Walliser, B. (2008). *Cognitive economics*. Berlin: Springer. p. 63.
- Walstad, W. B. (1987). Attitudes, opinions, and economic understanding. *Theory into Practice*, 26(3), 223-230.
- Wargo, D., Norman, T., Baglini, A., & Nelson, K. A. (2010). The new millennium's first global financial crisis: The neuro-economics of greed, self-interest, deception, false trust, overconfidence and risk perception. In: A. Stanton, A. Mellani Day & I. M. Welpel (Eds.). *Neuroeconomics and the Firm* (78-99). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Wood, W. C., & Doyle, J. M. (2002). Economic literacy among corporate employees. *Journal of Economic Education*, 33(3), 195-205.
- World Economic Forum. (2011). *The global gender gap report 2011*. Geneva: World Economic Forum. pp. 5-35.
- Zak, P. J., & Nadler, A. (2010). Using brains to create trust: A manager's toolbox. In: A. A. Stonton, M. Day & I. M. Welpel (Eds.). *Neuroeconomics and the Firm* (69-77). Cheltenham, UK: Edward Elgar.