

## الگوهای اقتصاد رفتاری و ظرفیت اصلاح رویکرد حاکم

یداله دادگر\*

### چکیده

الگوهای اقتصاد رفتاری از یافته‌های پژوهشی علم اقتصاد هستند که می‌توانند ظرفیت تحلیلی این علم را بالا برند. زیرا شکل‌گیری اقتصاد رفتاری هم نوعی تحول معرفت‌شناختی و روش‌شناختی در علم اقتصاد به حساب می‌آید و هم به توسعه قلمرو آن کمک می‌کند. اهمیت پیدایش این گرایش جدید اقتصادی چنان برجسته گردیده که سخن از انقلاب اقتصاد رفتاری در میان پژوهشگران اقتصاد را معنا دار نموده است. اهمیت این موضوع بویژه پس از بحران مالی و اقتصادی ۲۰۰۷-۲۰۱۲ بیشتر شده است. این مقاله بر مبنای روش‌های تحلیلی، تحلیل محتوا و با کمک نظریه‌های اقتصادی و نظریه‌های علوم شناختی به کنکاشی در اقتصاد رفتاری و ظرفیت اصلاح‌گری آن می‌پردازد. تبیین چارچوب الگوهای اقتصاد رفتاری، رفع برخی سوء برداشت‌ها و تحلیل روند تکاملی آن از محورهای کلیدی این مقاله هستند. یک یافته این پژوهش آن است که رویکرد اقتصاد رفتاری این قابلیت را دارد که به اصلاح برخی دشواری‌های الگوهای حاکم اقدام کند. از این رو (و برخلاف برداشت‌های غیر کارشناسانه) اقتصاد رفتاری می‌تواند همگرایی کارسازی با رویکرد حاکم داشته باشد.

**کلیدواژه‌ها:** الگوی اقتصاد رفتاری، ظرفیت اصلاح، تحولات و همگرایی.

### ۱. مقدمه

به طور کلی می‌توان اقتصاد رفتاری را رویکردی از علم اقتصاد دانست که با کمک روان‌شناسی و دیگر علوم شناختی تلاش می‌کند رفتارهای واقعی کارگزاران اقتصادی را توضیح دهد. یک زمینه اساسی شکل‌گیری اقتصاد رفتاری آن بود که گروهی از پژوهشگران، یک

\* استاد اقتصاد گروه اقتصاد، دانشگاه شهید بهشتی، yydadgar@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۶/۱/۲۰، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۴/۱۲

سری ناسازگاری ها و بی قاعده گی ها بین رفتار کارگزاران اقتصادی از یک سو و مدل های رویکرد حاکم از سوی دیگر را برجسته ساختند. در نتیجه یکی از رسالت های آغازین اقتصاد رفتاری توضیح این ناسازگاری ها و بی قاعده گی ها بوده و هنوز هم هست. موضوع را می توان از جهت دیگری هم مورد توجه قرار داد. آن اینکه سالهاست که تعداد قابل توجهی از اقتصاد دانان عقیده دارند که بین اقتصاد، روان شناسی، جامعه شناسی و برخی از دیگر علوم انسانی و اجتماعی ارتباط معنی داری وجود دارد. بنابراین اقتصاد رفتاری می تواند برگردان برخی از تلاش های پژوهشی این دسته از اقتصاد دانان نیز باشد. یک بعد کارآمدی و اهمیت اقتصاد رفتاری به موضوع تصمیم گیری مربوط است. به این صورت که وقتی موضوع تصمیم گیری اقتصادی افراد مطرح می شود، نوعی فرایند اقتصاد رفتاری در جریان است. یک زمینه دیگر پیدایش آن، ارزیابی واقع گرایی فرض های رویکرد حاکم نئوکلاسیک بود. فرض های عقلانیت مطلق با حساب گری مطلق کارگزاران، توانایی کامل و اطمینان بخش در تشخیص و انتخاب بهترین گزینه ها، و نفع شخصی گرایی مطلق آنها از این نمونه می باشد. یکی از اساسی ترین فرض های اقتصاد دانان نئوکلاسیک، آن است که همه انسانها دنبال حداکثر کردن مطلوبیت یا سود شخصی کوتاه مدت هستند. اقتصاد رفتاری ضمن ارزیابی این فرض، این پرسش را مطرح می کند که آیا این فرض نوعی برآورد قابل قبول از رفتار واقعی کارگزاران (از جمله خانوارها و بنگاهها) می باشد یا خیر. یک زمینه دیگر پیدایش اقتصاد رفتاری به رفتار کارگزاران به الگوی مطلوبیت انتظاری برمی گردد. مطلوبیت انتظاری یک زیر شاخه از نظریه تصمیم گیری است. نظریه تصمیم گیری به شناسایی مجموعه شرایط کلیدی در تصمیم گیری، منطق حاکم بر تصمیم مربوطه و چگونگی رسیدن به تصمیم بهینه مربوط می شود (Hill 2016, 129). بدیهی است تصمیم بهینه می تواند سازگار با طیفی از رفتار عقلانی باشد. رفتار عقلانی می تواند در چارچوب عقلانیت ابزاری و غیر آن قرار گیرد. عقلانیت ابزاری تنها انگیزه موثر کارگزاران اقتصادی را در حداکثر کردن منافع شخصی کوتاه مدت خلاصه می کند. اما عقلانیت غیر ابزاری علاوه بر منافع کوتاه مدت شخصی به منافع بلند مدت و اجتماعی نیز ارتباط می یابد (Heidl 2016). یک پرسش و بستر دیگر که موجب تولید اقتصاد رفتاری شد این بود که چرا بسیاری از انسانها در شرایطی، تصمیمی ناسازگار با رویکرد حاکم می گیرند. همچنین با وجودی که پیش بینی رفتار نفع شخصی گرایانه همه انسانها محور اصلی مدل های رویکرد حاکم است، اما پیش بینی مدل های یاد شده در

موارد زیادی درست نبوده است. از این رو تعدادی از صاحب نظران اقتصادی و روان شناسی به مطالعاتی در راستای پاسخ به پرسش های یاد شده پرداختند. یک یافته این مطالعات شکل گیری اقتصاد رفتاری بود. از میان صاحب نظران یاد شده می توان در درجه اول از کتونا (۱۹۵۱) و سایمون (۱۹۵۱) یاد کرد. هربرت سایمون (۲۰۰۱-۱۹۱۶) صاحب نظر اقتصاد روان شناسی و از تکامل دهندگان کاربرد علوم شناختی در اقتصاد است. جرج کتونا (۱۹۸۱-۱۹۰۱) نیز از صاحب نظران روان شناسی و از اولین کسانی است که پیوند روان شناسی و اقتصاد را تبیین کرد. سایمون (۱۹۷۸) در مقابل عقلانیت مطلق و ابزاراری رویکرد حاکم، بر "عقلانیت حد و مرز دار" تکیه نمود که یک پایه اصلی اقتصاد رفتاری است. بر اساس عقلانیت مطلق و ابزاراری، انسانها به تمامی اطلاعات دست رسی دارند و برای هر نوع تصمیم گیری، اطمینان کامل وجود دارد. همچنین ذهن انسانها می تواند بطور کامل به پردازش اطلاعات مورد نظر اقدام نماید. به عبارت دیگر عقلانیت ابزاراری هیچ نارسایی و قید و بندی را نمی پذیرد. در مقابل، عقلانیت حد و مرز دار چند محدودیت کلیدی دارد. یکی محدودیت اطلاعات است. یعنی فرض می شود که کارگزاران مختلف و تصمیم گیرندگان انسانی، تنها می توانند به بخشی از اطلاعات دست یابند و امکان رسیدن به اطلاعات کامل وجود ندارد. جالب توجه است که بر اساس عقلانیت حد و مرز دار، آن میزان اطلاعات قابل دست رس هم با اطمینان همراه نمی باشد و برعکس اغلب غیر قابل اتکا است. محدودیت دیگر آن است که ذهن انسانی در ارزیابی و پردازش همان اطلاعات محدود نیز قدرت و قابلیت محدودی دارد. محدودیت دیگر عقلانیت حد و مرز دار محدودیت زمانی برای تصمیم گیری است. بر اساس این نظریه برای انجام تصمیم نقش زمان کلیدی است و زمان یکی از کمیاب ترین منابع است. اما در رویکرد سنتی فرض می شود که محدودیت زمانی وجود ندارد. از این رو و بر اساس رویکرد عقلانیت محدود، انسانها تنها می توانند به یک سری سود و یا مطلوبیت قابل دسترس دست یابند و امکان تصمیم بهینه کامل با اطمینان کامل و رسیدن به حداکثر منافع غیر ممکن می باشد. به عقیده سایمون و دیگر اقتصاد رفتاری ها، علاوه بر عناصری چون انگیزه حداکثر سازی منافع شخصی، عناصر دیگری از جمله عوامل روان شناختی و مانند آن نیز بر رفتار کارگزاران موثر هستند. جالب توجه است که سایمون (۳۴۳، ۱۹۷۸) هنگام سخنرانی برای گرفتن جایزه نوبل اقتصاد جمله ای از آلفرد مارشال را مورد تاکید قرار می دهد که به روشنی پیوند

روان شناسی و اقتصاد را تایید می کند. او اشاره می کند که آلفرد مارشال (۱۹۲۰) اقتصاد را نوعی علم روان شناختی معرفی می کند.

علاوه بر سایمون و کتونا برخی از دیگر اقتصاد دانان نیز در تکامل اقتصاد رفتاری نقش داشته اند. به عنوان مثال می توان از گری بکر (۲۰۱۴-۱۹۳۰) اقتصاد دان و دانیل کاهنمن روان شناس در این رابطه نام برد. بکر (۱۹۹۹، ۱۹۶۲) از اقتصاد دانان معروف نئوکلاسیک و از صاحب نظران مکتب شیکاگو است که ابعادی از اقتصاد رفتاری را پذیرفته است. از نظر او، اقتصاد رفتاری در برخی موارد، قابل توجیه است. یکی این است که، انگیزه های انسان می تواند فراتر از حداکثر سازی نفع شخصی باشد. البته بکر با وجود این، عقیده دارد که رویکرد اقتصاد رفتاری نقض کننده مدل ها و نظریه های اقتصاد نئوکلاسیک نیست. به عقیده بکر یک بعد اساسی اقتصاد رفتاری، پذیرش خطای مصرف کننده است. از این رو او دستاورد اقتصاد رفتاری در شناسایی و کشف اشتباهات مصرف کننده را کارساز می داند. او در عین حال تاکید می کند که با این وجود، مصرف کننده ها دقیق تر از دولت تصمیم می گیرند و انتخاب قابل اعتماد تری را انجام می دهند. بکر بر اساس اقتصاد رفتاری همچنین اشتباه رویکرد شیکاگو در تشویق کاربرد مشتقات مالی در بازار های مالی را می پذیرد (اقتصاد رفتاری بطور خاص در بازارها و دستگاههای مالی درخشش بیشتری داشته است). نکته ای که هنوز در مورد مشارکت بکر در اقتصاد رفتاری دست کم ابهام دارد، نامعین بودن نظر شفاف ایشان در مورد نقش رفتار عقلانی و رفتار ناعقلانی در نظریه اقتصادی است. مثلا با وجودی که او همانند دیگر اقتصاد دانان شیکاگو بر عقلانیت ابزاری تاکید دارد، اما تاکید می کند که برخی مدل های اقتصادی با رفتارهای غیر عقلانی سازگارند (Becker 1962, 2, 1992, Casidy 2010).

دانیل کاهنمن (۲۰۰۲) روان شناس معروف آمریکایی نیز هم قدم هایی در تکامل اقتصاد رفتاری برداشته است. بر اساس یافته های کاهنمن بسیاری از رفتارهای انسان بر اساس انگیزه حداکثر کردن سود و مطلوبیت نیست. موارد فراوانی از رفتارها نشان می دهد که کارگزاران دنبال هدف های دیگر از جمله رسیدن به منافع اجتماعی هستند. توجه به عناصر اخلاقی، خیر خواهی، کمک به دیگران و مانند آن، نمونه رفتار انسانها در این راستا است. کاهنمن با کمک یافته های روان شناسی و دیگر علوم شناختی، فاصله معنی داری بین رفتار کارگزاران با پیش بینی ها و فرض های نظریه های سنتی را نشان می دهد (۳۰، Kahneman and Tversky 1979). مطالعات انجام شده در بازار کار، بازار سرمایه، پس انداز،

بازارهای مالی و مانند آن یافته صاحب نظران اقتصاد رفتاری را تقویت می کنند (Webb, Thaler and Sunstein 2009). این موضوع در مالیه رفتاری برجسته تر است. یکی از الگوهای معروف اقتصاد رفتاری، مالیه رفتاری است. مالیه رفتاری آن دسته از نظریه های مالیه را شامل می شود که پشتوانه روان شناختی دارند. یک یافته کلیدی در مالیه رفتاری آن است که ساختار اطلاعات و خصوصیات مشارکت کنندگان در بازارهای مالی، روی تصمیم های فردی در سرمایه گذاری و راندمان نهایی بازارهای مالی تاثیر می گذارد. مالیه رفتاری در مقابل مالیه سنتی قرار می گیرد. بر اساس مالیه سنتی، بازارهای کارآمد مالی، اطلاعات کامل، رفتار عقلانی و نفع شخصی طلبی کارگزاران مالی، عوامل اصلی وضع بهینه هستند. اما مالیه رفتاری نشان می دهد که رفتارهای واقعی فعالان بازارهای مالی با پیش بینی مدل های مالیه سنتی سازگار نمی باشد (Shefrin 2016, Xiao 2016). در هر صورت اقتصاد رفتاری، مالیه رفتاری و الگوهای دیگر آن، هم جعبه ابزار اقتصادی را تقویت کرده اند و هم ادبیات موضوع را گسترده تر نموده اند. آنها را به طور خاص می توان ظرفیتی کارآمد دانست که می توانند از دشواری های رویکرد حاکم بکاهند. این مقاله وظیفه دارد موضوع یاد شده را واکاوی کند.

## ۲. بسترهای تحلیلی و پایه های نظری

با وجودی که دهه ۱۹۵۰ (یا بطور رسمی تر، دهه ۱۹۷۰) و تلاش سایمون و کتونا به عنوان اولین کارها برای شکل گیری اقتصاد رفتاری مطرح است، اما صاحب نظران قبل از سایمون و کتونا، و سالها قبل از دهه ۱۹۵۰، زمینه های این رویکرد را فراهم ساخته اند. چون همانطور که اشاره شد بحث های آغازین اقتصاد رفتاری به نظریه های انتخاب و تصمیم گیری مربوط است که به قرن های ۱۷ و ۱۸ میلادی و تلاش صاحب نظران ریاضی و آمار مانند پاسکال (۱۶۶۲-۱۶۲۳) و برنولی (۱۷۸۲-۱۷۰۰) برمی گردد. سپس فرانک رمزی (۱۹۳۰-۱۹۰۳)، ریاضی دان و اقتصاد دان معروف، نظریه احتمال را تکامل داد که از بسترهای دیگر نظریه انتخاب است. ریاضی دانان و اقتصاددانان معروف دیگری که در تکامل روند نظریه انتخاب نقش داشتند جیمی سویج (۱۹۷۱-۱۹۱۷) و فون نیومن (۱۹۵۷-۱۹۰۳) بوده اند. اینها مطلوبیت انتظاری را وارد ادبیات اقتصادی کردند. سپس اقتصاد دانانی مانند موریس آله (۲۰۱۰-۱۹۱۱)، برخی بی قاعده گی های رفتار انسانی نسبت به تئوری حداکثر مطلوبیت انتظاری را نشان دادند. اینها زمینه های روشن تری برای شکل گیری

مطالعات کتونا، سایمون و کاهنمن در اقتصاد رفتاری را فراهم کردند. در اینجا مناسب است بر تفاوت و ارتباط بین رویکرد اقتصاد رفتاری و رویکرد اقتصاد آزمایشگاهی تاکید شود. این دو با وجودی که متفاوت هستند، همگرایی زیادی دارند. زیرا هر دو به مطالعه اتخاذ تصمیم اقتصادی مربوط می شوند. قبل از شکل گیری اقتصاد آزمایشگاهی، داده های علم اقتصاد بر مشاهده از جهان واقعی استوار بود. اما اقتصاد آزمایشگاهی، داده های مربوط به آزمایش های کنترل شده را نیز افزود. از این رو می توان اقتصاد آزمایشگاهی را استوار بر آزمون تجربی مشابه علوم طبیعی دانست. اما اقتصاد رفتاری با کمک روان شناسی اصلاح فرض های تئوری انتخاب عقلانی در اقتصاد می پردازد. اقتصاد رفتاری و اقتصاد آزمایشگاهی دو نوع پیوند معنی دار بین اقتصاد و روان شناسی را توسعه داده اند؛ اقتصاد آزمایشگاهی از مسیر روش های تجربی و اقتصاد رفتاری از طریق اصلاح مدل های نظری. با وجودی که تصمیم گیری از منظر رویکرد حاکم اقتصادی، تنها تحت تاثیر انگیزه های مادی است، در تصمیم گیری روان شناسی، عوامل خودآگاه و ناخودآگاه درونی و برونی هر دو تاثیر گذار هستند. وظیفه این مقاله تنها کنکاشی در اقتصاد رفتاری است و تحلیل همه جانبه اقتصاد آزمایشگاهی کار مستقلی است و از ادبیات رو به رشدی هم برخوردار است (Traji 2016, Moffatt 2016, Smith 1991, Lawson and Erjavec, 2016, ۲۵).

از آنجا که از نظر آلفرد مارشال، اقتصاد متعارف مطالعه امور روز مره انسان است، می توان اقتصاد رفتاری را بر تعریف مارشال از اقتصاد قابل انطباق دانست و از این رو شکافی بین اقتصاد متعارف و اقتصاد رفتاری ندید. در رویکرد حاکم نئوکلاسیک از یک سو فرض می شود که هدف ها و انگیزه های انسان، داده شده و ثابت است. از سوی دیگر این انسان از میان گزینه ها آن را انتخاب می کند که بالاترین مطلوبیت را دارد. اقتصاد رفتاری، نخست به ارزیابی درستی یا نادرستی فرض های یاد شده می پردازد. سپس با کمک شواهد تجربی (به جای تابع مطلوبیت)، به پیش بینی درست الگو های اقتصادی کمک می کند. به عبارت دیگر می توان اقتصاد رفتاری را از یک نظر سنجش گر کارآمدی فرض های رویکرد حاکم از نظر دیگر آن را اصلاح گر فرض های یاد شده دانست. از این رو پیشرفت اقتصاد رفتاری می تواند با اصلاح فرض های رویکرد حاکم، آن فرض ها را واقع نما تر کند. به عنوان مثال در مواردی فرض حداکثر مطلوبیت شخصی مصرف کننده (Savage 1954) در عمل مطابق رویکرد نئوکلاسیک نیست (Velupillai 2016, Baumol 1959). موضوع دیگر تاکید رویکرد رفتاری بر عدم اطمینان می باشد. این در حالی است که

نئوکلاسیکها، اطمینان کامل را فرض می کنند. یکی دیگر از زیر ساخت های نظریه اقتصاد رفتاری محدود دانستن توان انسانی برای انجام حساب گری دقیق و انتخاب بهینه است. در رویکرد اقتصاد رفتاری نیز بر قدرت عقلانی و حسابگری کارگزاران تکیه می شود، اما آن خوش بینی نئوکلاسیک ها به حساب رسی کامل و قدرت انتخاب گری اطمینان بخش و کامل، مطرح نیست. این موضوع بطور روشن با یافته های عقلانیت حد و مرز دار سایمون (۱۹۵۵) سازگاری کافی دارد (Frantz and Marsh 2016).

در اقتصاد رفتاری بسیاری از امور در یک چارچوب عرفی، عملگرایانه و مانند آن حل و فصل می شوند تا در یک قالب فرضی و ذهنی. به عنوان مثال مواردی از نرخ گذاری ها بر اساس قرارداد، گفتگو و مانند آن و در یک چارچوب برون زا انجام می گیرد تا بر اساس محاسبات حداکثر سود و مطلوبیت، و اقتصاد خردی نهایی گرایانه. به عبارت دیگر، گرایش های انسانی و روان شناختی، عقاید گروه های درگیر و مانند آن هم، بر رفتار موثر هستند (Ellis 2010, Grieco 2015, Mechlinski and Green 2013). بطور خاص در امور مدیریتی و راهبردی فاصله معنا داری بین رویکردهای فرض محور نئوکلاسیکی و واقعیت های رفتاری برنامه ها، استراتژی ها و خط مشی ها وجود دارد (Gregory and Chapman 2012, Czerniawski 2015). وقتی که این بخش های قابل توجه از اقتصاد بر شواهد عرفی، جامعه شناسی، قرارداد گرایی و دیگر رفتارهای واقعی استوارند، پس منطقی است که پژوهشگران تلاش کنند نظریه های اقتصادی را بر پایه های رفتاری بسازند. در عین حال، این فرایند می تواند به عنوان یک بستر پژوهشی مکمل رویکرد نئوکلاسیک به حساب آید و نه جایگزین آن. برخی از صاحب نظران برجسته نئوکلاسیک همانند رابرت لوکاس نیز وقتی بی قاعدگی های مدل های اقتصادی و زاویه آن مدل ها با واقعیت های اقتصادی را ملاحظه می کنند، بطور ضمنی بر کارسازی رویکردهای اقتصاد رفتاری تاکید می کنند (Cassidy 2009, Lucas 1978, 2004, ۱۲).

موضوع مرتبط دیگر با تحولات اقتصاد رفتاری، یافته های رویکردهای نهادگرایانه جدید می باشد. اینها شواهد قابل توجهی را نشان می دهند که نمی توان آنها را به شکل قانع کننده ای با عقلانیت ابزاری نئوکلاسیکی توضیح داد. رویکرد نهادگرایی جدید بر چند عنصر تکیه دارد که همه آنها سازگاری معنی داری با یافته های اقتصاد رفتاری دارند. یکی از اینها تکیه بر داده ها و اطلاعات محدود است که با فرض اطلاعات غیر کامل رفتارگرایی بخوبی سازگار است. یکی دیگر از زیر ساخت های نظریه نهادگرایان، غیر صفر بودن هزینه

مبادله و دشواری های حقوقی است. این نیز با فرض های بسیار ساده کننده نئوکلاسیک ها (صفر بودن هزینه مبادله و نبود دشواری های حقوقی)، فاصله دارد. در فرض نئوکلاسیک ها، گویی از یک سو همه کارگزاران از یک منطق کارآمد و جهانشمول استفاده می کنند. از سوی دیگر تمامی قراردادها بصورت اتوماتیک مورد حفاظت واقع می شوند، اما در جهان واقعی چنین نیست. یک فرض دیگر اقتصاد نهادی وجود فرصت طلبی های استراتژیک و فضاهاى ناکارآمد کسب و کار می باشد که بسیار واقع بینانه است. از این رو رویکرد های نهادی، همانند رویکردهای اقتصاد رفتاری، بر تفاوت های انسانها، وجود انگیزه های گوناگون برای فعالیت ها و مانند آن تکیه دارند (North 1990, 2013, ۳۲, Williamson 1975, Kopelman 2016, Veries 2016). یک یافته رویکردهای نهادی این است که علت بی قاعدگی ها و تفاوت رفتارهای کارگزاران با مدل های نئوکلاسیک سنتی، نارسایی ها، محدودیت ها و سایر دشواری های فرض عقلانیت مطلق و ابزاری است. به نظر نهادگرایان جدید اگر اطلاعات کامل و متقارن وجود داشته باشد و کارگزاران نیز با توجه به عقلانیت کامل و اطمینان کامل رفتار کنند، دیگر نیازی به وضع قرارداد، شکل گیری بنگاه، سازمان و دستگاه کارفرمایی برای نظارت و یا عملی ساختن قراردادها نیست. اما جهان واقعی چنین نیست و از این رو نهادها می توانند به کارگزاران کمک کنند تا تصمیم سازگارتری بگیرند. بسیاری از رویکردهای غیر ارتدکسی از جمله نهادگرایان دنبال رسیدن به آنچه عملی و شدنی است هستند و نه لزوماً وضع کاملاً بهینه. الگوهای اقتصاد رفتاری نیز دنبال وضع های قابل عمل هستند و پی جویی امور کاملاً آرمانی را کارساز نمی دانند. از این رو رویکردهای اقتصاد رفتاری با داشتن ظرفیت اصلاح فرض های ساده کننده می توانند به واقعی تر کردن نظریه سنتی کمک کنند.

زمینه دیگر استحکام نظریه اقتصاد رفتاری، ظرفیت هدف گذاری بنگاه ها و سازمانها بر فرض های غیر حداکثر سود می باشد. در رویکرد جریان اصلی اقتصاد، هدف نهایی بنگاه ها و سازمان ها حداکثر سود است و بس. اما می توان برای بنگاه ها و سازمان ها هدف های جایگزین دیگری را نیز طراحی کرد. به عنوان مثال حداکثر کردن تولید، عرضه، فروش، کیفیت و مانند آن می توانند نمونه های دیگر هدف گذاری بنگاه ها و سازمان ها باشند. همچنین افراد درون سازمان ها و بنگاهها ممکن است هدفی غیر از هدف بنگاه را حداکثر کنند. بسترهای این گونه هدف گذاری ها در بنگاهها، شرکت ها و افراد مشارکت کننده هم در عمل و هم در نظریه وجود دارد ولی سیطره وسیع رویکرد حداکثر

سود بر این موارد سایه افکنده است (Pevloff and Brander 2016, Marris 1998, ۱۹). در ادبیات اقتصادی هم جایگزین هایی طرح شده است. به عنوان نمونه، پیشنهاد ویلیام بامول حداکثر کردن درآمد ناخالص بنگاه بجای حداکثر کردن سود می باشد (Robbins and Judge 2016, Baumol 1967, 2015). علاوه بر بامول صاحب نظران و مطالعات دیگری بر فرض های رفتاری غیر نئوکلاسیکی تاکید کرده اند. یکی از نمونه های برجسته، کارکرد تعداد قابل توجهی از بنگاههای خصوصی در حداکثر کردن سرمایه گذاری تحقیق و توسعه، بهینه سازی مقیاس بنگاه و موارد مشابه می باشد. رویکردهای تکاملی اقتصاد نیز به این عرصه ها می پردازند. بر اساس رویکرد اقتصاد تکاملی، رفتار کارگزار اقتصادی هم تحت تاثیر امور فردی است و هم اجتماعی. اقتصاد تکاملی ضمن آنکه ریشه در اندیشه تکاملی چارلز داروین (۱۸۸۲-۱۸۰۹) دارد بر پیوند اقتصاد با جامعه شناسی، روان شناسی، مردم شناسی و مانند آن هم تاکید دارد. بر مبنای اقتصاد تکاملی، اقتصاد بطور مرتب در حال تغییر است و روند یکنواخت و جهانشمولی ندارد. رویکرد تکاملی اثر قابل توجهی بر برخی پارادایم های اقتصادی از جمله نهادگرایی، مکتب تاریخی و کینزی داشته است. البته ابعادی که از اقتصاد تکاملی به اقتصاد جریان اصلی<sup>۱</sup> هم شباهت دارد. تاکید بر رقابت، رشد و محدودیت منابع از این نمونه است (Chenetal 2016, Nelson and Winter 1985, Tokumaru 2016). الگوهای اقتصاد رفتاریبا توجه به پذیرش تغییر در رفتارهای کارگزاران با ابعادی از اقتصاد تکاملی سازگارند.

همچنین در برخی رویکردهای جریان اصلی استراحت بر کاریا آسایش بر حداکثر سود ترجیح داده می شود. رفتار تعداد قابل توجهی از بنگاه ها نیز نشان می دهد که آنها نوعی رضایت مندی قابل قبول را بر حداکثر سود ترجیح می دهند (Alexander 2015, Cyert, ۴۲, and March 1992). همچنین می توان پدیده کارآمدی یا ناکارآمدی ایکس را هم با اقتصاد رفتاری سازگاردانست. بر اساس رویکرد حاکم و با فرض رقابت کامل، هم افراد و هم بنگاهها با کارآمدی کامل عمل می کنند، هیچ منبعی هدر نرفته و منابع به شکل بهینه تخصیص می یابند. از این رو ناکارآمدی اصولا معنا ندارد. اما بر اساس تئوری کارآمدی ایکس، در شرایطی که بازار رقابتی کامل حاکم نباشد، ناکارآمدی وجود خواهد داشت (Leibenstein 1976). برخی مطالعات، فرض انسان اقتصادی نئوکلاسیک های سنتی را غیر واقعی دانسته و رفتارهای غیر حداکثر سازی نفع شخصی را واقعی می دانند (Griffiths, Elfman 2012, Ferber and Nelson 2003). در چارچوب های نظریه بازی ها نیز گاهی

رفتارهای همکارانه جای رفتارهای حداکثر سود قرار می گیرند. در تئوری بازی ها دو استراتژی خیلی کلیدی مطرح است؛ همکارانه و ناهمکارانه. در رویکرد همکارانه افراد و یا بنگاهها به تقویت منافع یکدیگر می پردازند. این برخلاف فرض رویکرد ارتدکس می باشد (Cyert and March 2013, Hao and Leung 2016, Li 2016, ۱۸). گذشته از اینها اموری چون رعایت انصاف در میان بنگاهها و افراد درون یک بنگاه، احترام متقابل بین مدیریت و کارکنان شرکت ها، نقش پاداش، نظارت، اقتصاد مشارکتی و موارد مشابه در رفتارهای بنگاهها، سهام داران، مدیران و سایر ذی نفع ها مشاهده شده است. در رویکرد اقتصاد مشارکتی به کارگران علاوه بر دستمزد، سود سهام نیز پرداخت می شود (Smith, Hitt 2007)، گرایش افراد به کار خاص، اثر جنسیت بر کار و موارد مشابه نیز می توانند دست کم محدودیت هایی برای کارکرد عقلانیت ابزاری و مطلق فراهم نمایند. همچنین می توان در تابع مطلوبیت یک فرد مورد نظر عنصری مانند رفاه و مطلوبیت دیگران را وارد ساخت. این خود سازگار با ره آورد نظریه های نوع دوستانه و دیگر دوستانه می باشد (Kolmand Ythier 2006, ۲۹). رفتار نوع دوستانه توسط برخی صاحب نظران برجسته اقتصادی مانند ادموند فلیس (۱۹۷۵) نیز مورد تاکید قرار گرفته است. برخی از اقتصاد دانها با کاربرد نوعی  $U_i$  به عنوان نمادی از مطلوبیت و منفعت دیگران در درون تابع مطلوبیت عادی  $U_i(X_i, Y_i)$  یک شخص خاص، تابع مطلوبیت نوع دوستانه را به شکل زیر بدست آورده اند:

$$U_i = U_i(X_i, Y_i, U_j)$$

برخی صاحب نظران اقتصادی عقیده دارند که سیطره رویکرد تنازع بقاء داروینی بر الگوهای اقتصادی باعث شده که بحث دگر دوستی و نوع دوستی رخت بر بندد. برخی دیگر معتقدند که فراموشی بخش اخلاقی اقتصاد و بزرگتر شدن غیر طبیعی بخش مهندسی آن عامل اصلی جدا شدن اقتصاد از نوع دوستی است (سن ۱۳۷۷). بر اساس فرض داروینسم اقتصادی، افراد و بنگاهها برای بقای خود با تمام توان تنها دنبال حداکثر کردن منافع شخصی هستند. نظریه داروین ابتدا در زیست شناسی مطرح شد و بعد به دیگر عرصهها از جمله اقتصاد وارد شد. در حوزه اقتصاد، با پذیرش رویکرد داروین درست ترین راه برای بقا تلاش برای حداکثر نفع شخصی است که در فرایند آن، قوی می ماند و ضعیف از بین می رود.

یک بستر دیگر اقتصاد رفتاری فرض شرایط عدم اطمینان است. در رویکرد سنتی فرض بر اطلاعات کامل، رفتار عقلانی کامل و اطمینان کامل می باشد، اما اقتصاد رفتاری بر عدم اطمینان استوار است. در جهان واقعی، به عنوان مثال در بازار بیمه، عدم اطمینان وجود دارد. با این حال همین که کارگزاران مختلف به خرید انواع بیمه اقدام می کنند، بدون آنکه اطمینان از کسب منافع از آن داشته باشند، خود نوعی مزایای با فرض اطمینان کامل و عقلانیت ابزاری مطلق دارد. افراد با خرید بیمه، گویی رسیدن به نوعی منافع انتظاری بلندمدت یا ماندن آن فکر می کنند، در حالیکه هیچ اطمینانی به کسب آن منافع هم ندارند. از این رو مدل‌های مطلوبیت انتظاری (بر اساس رفتار عقلانیت ابزاری) در موارد زیادی یک نتیجه را بیان می کنند، اما رفتار کارگزاران نتیجه ای دیگر (۳۶، Manski 2013, Kunreuther 1978, Mazarr 2016). همانطور که اشاره شد یک ویژگی کلیدی اقتصاد رفتاری، واقع‌گرایی آن است. به عنوان مثال یک راهبرد اقتصاد رفتاری تکیه بر مطالعات موردی است و بخش قابل توجهی از واقعیات رفتاری به مطالعات موردی مربوط می شود. روش مطالعه موردی با وجودی که بیشتر چارچوب کیفی دارد، اما واقعیات‌های روشنی از موضوع مورد مطالعه ارائه می دهد. همچنین استفاده از پرسشنامه، مصاحبه با کارشناسان، روش دلفی (یا تلاش برای رسیدن به نوعی اجماع بین خبرگان یک موضوع) از دیگر شیوه‌هایی است که در اقتصاد رفتاری بکار گرفته می شود. همانطور که تأکید شد، استفاده از ابزارهای اقتصاد آزمایشگاهی و مدل‌سازی کامپیوتری نیز روش‌های دیگر در پژوهش‌های اقتصاد رفتاری است.

### ۳. دیگر یافته‌ها و نقش‌های اقتصاد رفتاری

یک داوری شتاب زده آن است که اقتصاد رفتاری در مقابل اقتصاد نئوکلاسیک قرار داده شود. این در حالی است که اقتصاد رفتاری ابعادی از عقلانیت اقتصادی را مورد تأکید قرار می دهد که می تواند اصلاح‌گر عقلانیت ابزاری نئوکلاسیک باشد. عقلانیت از یک سو زیر ساختی‌ترین پیش فرض نظریه‌های مختلف اقتصادی است، اما از سوی دیگر خود چند رویکردی است. از این رو می توان حتی بر اساس نوع عقلانیت، مکتب‌ها و پارادایم‌های مختلف اقتصادی را دسته‌بندی نمود. به عنوان مثال عقلانیت مورد تأکید الگوهای اقتصاد رفتاری، عقلانیت حد و مرز دار می باشد. پس دست کم می توان دو نوع عقلانیت ابزاری و عقلانیت حد و مرز دار را بازشناسی کرد. یک بحث پایه‌ای در این ارتباط فرض چند

پارادایمی بودن خود اقتصاد متعارف و یا اقتصاد سیاسی است و تک پارادایمی دانستن آن اشتباه است. اقتصاد متعارف، دستگاه تحلیلی بسیار با عظمتی است که در عین حال پارادایم‌های وسیعی را پوشش می‌دهد. یکی از مهمترین این پارادایم‌ها، نئوکلاسیک می‌باشد. جالب توجه است که خود نئوکلاسیک نیز پارادایم‌های فرعی دیگری دارد که نئوکلاسیک شیکاگویی پرکارترین و معروف‌ترین آن است. یک تصور غیر کارشناسی آن است که تمامی اقتصاد متعارف همان اقتصاد نئوکلاسیک و بویژه رویکرد شیکاگویی آن است. این در حالی است که از یک سو در کنار رویکرد نئوکلاسیک شیکاگو، دست کم نئوکلاسیک‌های اتریش، کمبریج، هاروارد، ال اس ای و ... مطرح هستند. از سوی دیگر در کنار رویکرد نئوکلاسیک، رویکرد کینزی، نهادگرا، اقتصاد اجتماعی، اقتصاد تاریخی، سوسیالیست‌های جدید و مانند آن مطرح هستند که همه نیز بر عقلانیت استوارند. این مسائل نشان می‌دهد که مطالعه عمیق تاریخ عقاید و متدلوژی اقتصاد برای درک دقیق‌تر خود علم اقتصاد ضروری است (تمدن ۱۳۸۹، تفضلی ۱۳۹۱، مردوخ‌ی ۱۳۹۰). مناسب است تاکید شود که عقلانیت در یک مفاد کلی با نوعی حساب‌گری، هوشمندی، دقت کارشناسی، آینده‌نگری، تدبیر و تعادل رفتاری با درجه‌های مختلفی همراهی دارد که می‌تواند ابزاری و یا غیر ابزاری باشد (Malabou 2016, Macchi and Bagassi 2016, ۱۷). به عبارت دیگر هر رویکرد اقتصادی از چارچوب خاصی از عقلانیت بهره‌مند می‌گردد. با وجودی که ارتدکس‌ها بر عقلانیت ابزاری پای می‌فشارند، گروه‌هایی از کینزی‌ها، نهاد‌گرایان و اقتصاد اجتماعی‌ها بر عقلانیت اجتماعی و مانند آن تاکید دارند. در این چارچوب ویژگی‌های کلیدی عقلانیت مانند حساب‌گری و ... در هر پارادایم با توجه به هدف‌ها، انگیزه‌ها و نهاد‌های آن پارادایم تعدیل می‌گردد. رویکرد سنتی، از حساب‌گری و دیگر قدرتهای عقلانیت تنها بر حداکثر نفع شخصی کوتاه مدت تکیه می‌کند ولی نهادگرایان جدید بر ترکیب نفع فردی و اجتماعی، سنتز بخردانه دولت و بازار و موارد مشابه تاکید دارند. بنابراین رویکردهای اقتصاد رفتاری (بر محور عقلانیت حد و مرز دار و مانند آن) مکمل رویکرد سنتی هستند و یا می‌توانند به اصلاح فرض‌های آن کمک کنند. به زبان دیگر اقتصاد رفتاری این ظرفیت را دارد که با رویکردهای مختلف اقتصادی و از جمله رویکرد سنتی، همگرایی کافی داشته باشد. به عنوان مثال تکیه اقتصاد رفتاری بر یافته‌های روان‌شناختی می‌تواند تعریف جامع‌تری از شخصیت و ساختار بیولوژیک و ذهنی انسان ارائه نماید. به این خاطر با توجه به یافته‌های اقتصاد رفتاری، جعبه ابزار اقتصاد دانان قوی

تر و گسترده تر می گردد، بر قدرت پیش بینی مدل های آن افزوده می شود و توجیه واقعی تری از رفتار کارگزاران ارائه می شود. اقتصاد رفتاری می تواند به کارآمدی دامنه نظریه های اقتصادی کمک کند. اقتصاد دانان برای نشان دادن اعتبار نظریه های خود بر واقع نمایی پیش بینی های نظریه ها، قابلیت تعمیم نتایج آنها و مدیریت پذیری آنها تاکید دارند. آنها همچنین قدرت توضیح دهندگی، قدرت حل مساله، قدرت تجویز و قابلیت تولید پیام سیاستی را به لیست یاد شده می افزایند. یک یافته اقتصاد رفتاری در این ارتباط افزودن معیار سازگاری نظریه ها با رفتارهای واقعی است. روشن است که این می تواند دامنه معیارهای اعتبار علمی نظریه هارا گسترش دهد.

پارادایم های رفتاری با کاربرد یافته های جدید روان شناسی، که مغز را یک دستگاه داده پرداز می دانند، می توانند به واقع نمایی فرض های رویکرد سنتی اقتصاد کمک کنند. چون آنها برای ارزیابی تئوری ها از تکنیک های تجربی استفاده می کنند (Camerer et al 2004). بطور خاص در تئوری بازی ها نمونه هایی یافت می شوند که به روشنی نشان می دهند که رفتارهای واقعی انسانها علاوه بر انگیزه نفع شخصی تحت تاثیر عناصر متنوع دیگری نیز واقع می شوند. در اقتصاد نوروپی هم نمادهای روشنی از رفتارهای واقعی قابل دست یابی است که سازگاری با نفع شخصی گرایی منحصر بفرد ندارند (۵۴، Grabisch 2016). اقتصاد نوروپی دنبال ترکیب اقتصاد، روان شناسی و علوم نوروپی است تا بتواند با کمک آنها درک مناسب تری از رفتار و تصمیم کارگزاران مختلف را دارا باشد. علوم نوروپی به مطالعه عصب ها و سایر عنصر های دستگاه مغز می پردازد تا از طریق آن چگونگی اثر گذاری آنها بر رفتار انسانی مشخص گردد. از این رو اقتصاد نوروپی رابطه تنگاتنگی با اقتصاد رفتاری خواهد داشت (Reuter and Montag 2016). از دیگر زمینه های همگرایانه اقتصاد رفتاری با اقتصاد نئوکلاسیک، احیای پیوند دیگر علوم اجتماعی با علم اقتصاد است. چون اقتصاد از آغاز با دیگر رشته های علوم انسانی و اجتماعی همراهی معناداری داشته است. از این رو این دل نوشته معروف هیکس و هایک که: "اقتصاد دانی کهن فقط اقتصاد بدانند اقتصاد دان خوبی نیست"، برجستگی بسیار درس آموزی دارد. در قسم نامه اقتصاد دانان تاکید می شود که اقتصاد علاوه بر روان شناسی، جامعه شناسی و سیاست، با فلسفه، حقوق و سایر رشته های انسانی و اجتماعی ارتباط جدا نشدنی دارد. از این رو اقتصاد رفتاری از طریق احیای رابطه روان شناسی و دیگر علوم با اقتصاد، دنبال بازگرداندن علم اقتصاد به جایگاه آغازین خود می باشد (Diamond and Vartiaenen 2016, Loewenstein 2007). در ضمن

تعداد زیادی از صاحب نظران اقتصاد رفتاری از اقتصاد دانان نئوکلاسیک هستند که با کمک عناصر روان شناختی و جامعه شناختی دنبال حل و فصل برخی نارسایی های رشته خود هستند (واضح است که اولین بنیان نظریه های اقتصادی به مبادله لذت و درد بتنام مربوط است که زیر ساختی کاملا روان شناختی دارد).

**رفتار گرایی، اقتصاد رفتاری و جدایی اقتصاد از روان شناسی:** مناسب است توجه شود که اقتصاد رفتاری با " رویکرد رفتارگرایی " از اقتصاد بر هم منطبق نیستند. در رویکرد رفتارگرایی همه چیز بر اساس رفتار است و بین رفتار و پیش زمینه های ذهنی و شناختی پیوند بر قرار نمی گردد. همچنین اندیشه، احساسات و موارد مشابه در رویکرد رفتارگرا قرار نمی گیرد. به عبارت دیگر رویکرد رفتارگرا تنها بر مشاهده و مانند آن منطبق است، اما اقتصاد رفتاری بر تاثیر امور ذهنی و شناختی بر رفتار کارگزاران تکیه دارد. در رویکرد رفتارگرایانه از اقتصاد، اقتصاد بطور کامل مانند علوم طبیعی می گردد. از این رو باورها، نیت ها، گرایش ها و هر امر غیر مشاهده پذیر دیگر، در چارچوب رفتارگرایی اقتصادی قرار نمی گیرد. از این رو رفتارگرایی از علم را می توان یک محور افراطی از اثبات گرایی دانست. در این رویکرد اعتبار علمی نیز به تطابق کامل با رفتار و مشاهده مربوط است. در دوره جنگ جهانی دوم و پس از آن، به همراه سیطره وسیع رفتارگرایان و حمله به نظریه های روان شناسی محور، گروه هایی از اقتصاد دانان هم تصور کردند که رشته اقتصاد نیز برای علمی شدن، متدلوژی قوی تری نیاز دارد و مناسب است از فرض های روان شناختی دوری گزینند. این خود زمینه ای برای جدایی اقتصاد از روان شناسی شد. در عین حال سیطره متدلوژی اثبات گرایی به همراه رفتارگرایان حاکمیت تصور انحصار علمی بودن به شکل علوم طبیعی همه و همه باعث شدند که اقتصاد از روان شناسی فاصله بگیرد (Mass 2009, 15). جدا شدن روان شناسی از اقتصاد موجب دشواری توضیح رفتارهایی شد که با عقلانیت ابزاری سازگار نبود. از این رو از آن زمان به بعد توضیح رفتارهای کارگزاران با مدل های استوار بر عقلانیت ابزاری، رویکردهای ارتدکسی، با دشواری روبرو بودند. اما رویکردهای غیر ارتدکسی مانند رویکردهای کینزی، نهادی و مانند آن، این واگرایی اقتصاد و علوم اجتماعی را رد کرده و می کنند. بنابراین می توان رویکردهای غیر ارتدکسی را، کم و بیش، بر نوعی اقتصاد رفتاری استوار دانست (Akerlof 2003).

**برخی پیامدهای همگرایی اقتصاد و روان‌شناسی:** اشاره شد که از دهه ۱۹۵۰ توجه به اهمیت پیوند اقتصاد و روان‌شناسی و دیگر علوم اجتماعی احیا گردید. سایمون عقلانیت حد و مرز دار را در مقابل عقلانیت مطلق مطرح کرد، کاهنمن عنصر عدم اطمینان را در برابر اطمینان مطلق نئوکلاسیکی وارد ساخت. اکرف تلاش نمود اقتصاد رفتاری را وارد نظریه های اقتصاد کلان نماید. او در این رابطه نقش آداب و سنت ها بر رفتار نیروی کار را مورد بررسی قرار داد. در عین حال بر اساس اقتصاد رفتاری، فشارهای اجتماعی و دیگر دشواری ها، ممکن است موجب تغییر در باورها و امور اخلاقی افراد و گروهها گردد. یک پیام سیاستی اقتصاد رفتاری آن است که سیاست گذاران موثر و کارگزاران بخش خصوصی از طریق یک بازی همکارانه تلاش کنند که فشار های اجتماعی جامعه را کاهش دهند تا نوعی آرامش در فکر و عمل در کنار تصمیم گیری اقتصادی فراهم شود (Rabin 1994، ۱۴).

اقتصاد رفتاری بخش های شناخته نشده ای از ذهن انسانی، فرایند پردازش آن و پیوند آن با رفتارهای واقعی را بازشناسی نمود. رفتار متقابل، نوع دوستی، اعتماد، انصاف، و مانند آن گوشه هایی از کارکردهای ذهن هست که الگوهای اقتصاد رفتاری توانسته اند نشان دهند و از این منظر به اصلاح و یا تکمیل رویکرد عقلانیت ابزاری اقدام نمایند.

توجه عملی به یافته های اقتصاد رفتاری می تواند به اصلاح بافت های ایستای رویکرد نئوکلاسیک منجر شده و فرایند پویایی را در الگوهای آن تقویت نماید (Diclement and Hantula 2003). همچنین بر اساس اقتصاد رفتاری، روشن می شود که بیکاری ارادی در بازار کار، یک رفتار واقعی است و این در حالی است که از نظر نئوکلاسیک های سنتی ( و به دلیل فرض انعطاف پذیری کامل دستمزدها و قیمت ها)، بیکاری ارادی اساسا وجود ندارد. همچنین به نظر می رسد که به دلیل وجود آثار اقتصاد رفتاری است که گاهی کار فرمایان مبلغی بیش از دستمزد تسویه بازار به کارگر می پردازند (این در حالی است که در رویکرد سنتی حاکم و با فرض بازارهای کاملا کارآمد، دستمزد دقیقا محصول تسویه بازار است). تکیه بر عقلانیت محدود بجای عقلانیت مطلق، قدرت تشخیص نسبی کارگزاران در مقابل قدرت مطلق و نامحدود آنها و نفع شخصی طلبی نسبی بجای نفع شخصی طلبی مطلق از تاکید های الگوهای اقتصاد رفتاری است. با وجودی که مدل های رویکرد حاکم بر نفع شخصی گرایی کامل استوارند، اما برخی شواهد واقعی خلاف آن را نشان می دهد. به عنوان مثال برخی مطالعات نشان می دهند که بطور میانگین سالانه نزدیک ۷۶ درصد خانوارها در کشورهای پیشرفته به موسسه های خیریه کمک می کنند. همچنین گزارش

می‌شود که در سال ۲۰۱۵ نزدیک ۴۹ درصد جمعیت در کشورهای پیشرفته در امور داوطلبانه مشارکت کرده‌اند. این نشان می‌دهد که به زبان اقتصادی دست کم نفع اجتماعی، نوع دوستی و مانند آن هم در سبد مصرف خانوارها قرار داشته است (Hopkins and Blazek 2015). همانگونه که اشاره شد اقتصاد آزمایشگاهی نیز شاخه مکمل اقتصاد رفتاری است. بر اساس یافته‌های اقتصاد دانان معروفی مانند ساموئلسون (۱۹۸۵)، چون اقتصاد نمی‌تواند مانند زیست‌شناسی یا شیمی عوامل مهم خود را کنترل کند، از این رو تنها می‌تواند بر مشاهده استوار باشد. اما صاحب نظران اقتصاد آزمایشگاهی نشان دادند که تولید داده‌های آزمایشگاهی در اقتصاد نیز امکان‌پذیر است. در هر صورت اقتصاد رفتاری با حل و فصل دشواری‌های رویکردهای حاکم بر اقتصاد متعارف و استحکام بیشتر مدل‌های آنها، می‌تواند خدمت ارزشمندی به متدلورژی، نظریه و ادبیات اقتصاد بنماید.

#### ۴. نتیجه‌گیری

۱. اقتصاد رفتاری و اقتصاد آزمایشگاهی از مسیرهای جدید توسعه در دانش اقتصاد هستند که در تلاش‌اند هر چه بیشتر اقتصاد را از علم "فرض محور" به علم "رفتار محور" یا "آزمایش محور" جهت‌دهی نمایند. این موضوع به نوبه خود موجب گسترش جعبه ابزار اقتصاد دانان خواهد شد. اقتصاد رفتاری می‌تواند به اصلاح فرض‌های اقتصادی اقدام کند و اقتصاد آزمایشگاهی بر داده‌های آزمایشگاهی استوار است. هر دو شعبه اقتصاد رفتاری و اقتصاد آزمایشگاهی همگرا هستند در عین حالیکه بر روان‌شناسی استوار است و دیگری بر آزمایش.

۲. تلاش برای اتخاذ تصمیم استاندارد بستر مناسبی برای پیوند خوردن مجدد اقتصاد و روان‌شناسی است. در منطق روان‌شناسی، عناصر ناخودآگاه ذهن بشر نیز در کنار عقلانیت روی رفتار او اثر می‌گذارد. در نتیجه برداشت ذهنی، احساسات، گرایش‌ها، باورها و مانند آن می‌توانند روی تحلیل و رفتار اقتصادی اثر گذار باشند.

۳. در چارچوب اقتصاد رفتاری وضع واقعی با عدم اطمینان همراه است و از این رو رفتارهای واقعی با فرض "اطمینان کامل" نئوکلاسیکی فاصله عمیقی دارد. در شرایط عدم اطمینان و بر مبنای یافته‌های اقتصاد رفتاری تصمیم‌افراد بیشتر بر قواعد سرانگشتی استوار است، تا پیش‌بینی عقلانیت ابزاری.

۴. اقتصاد رفتاری، از راه پردازش ذهنی به پاسخ دهی پرسش های کارگزاران اقدام کرده و توانسته عوامل مختلف رفتارهای کارگزاران در ایجاد بحران های مالی و اقتصادی را کشف نماید. از این طریق است که می توان درک کرد که کارگزاران چگونه تصمیم گیری می کنند.

۵. یافته های تئوری بازی ها، علوم نرویی و علوم زیستی، عدم اطمینان وسیع در زندگی، رفتارهای نوع دوستانه، تحولات بسیار پرسرعت قرن ۲۱ همه و همه اهمیت رویکرد اقتصاد رفتاری را تایید و تاکید می نمایند.

۶. توجه به یافته های اقتصاد رفتاری از یک سو می تواند بستر بازگشت اقتصاد به اصل خویش را فراهم کند و آن ارتباط اقتصاد با دیگر علوم از جمله روان شناسی است. از سوی دیگر واقع نمایی فرض های رویکرد سنتی را تقویت کند. در عین حال اقتصاد رفتاری با وجود واقع گرایی اش، نوعی اقتصاد تجربی نبوده و کاربرد آن به معنای تبدیل علم اقتصاد به علوم طبیعی نمی باشد.

۷. توجه به ملاحظات اقتصاد رفتاری می تواند علم اقتصاد پایدارتر و مدل های اقتصادی کارآمد تری را به ارمغان آورد. از این رو یک پیام سیاستی این مقاله توصیه به پژوهشگران است که در مطالعات مختلف اقتصادی خود، هر مقدار ممکن است از رویکردهای اقتصاد رفتاری بهره گیرند.

## پی نوشت ها

۱. منظور از جریان اصلی بیشتر رویکرد نئوکلاسیک سنتی است. این عبارت زمانی هم بر ترکیبی از رویکردهای کینزی و نئوکلاسیکی استوار است.
۲. حداقل می توان به اثر معروف کولارد (۱۹۸۱) مراجعه نمود.

## کتاب نامه

انصاری، حبیب (۱۳۹۰)، مقدمه ای بر اقتصاد رفتاری، مجله اقتصاد تطبیقی، سال دوم، شماره اول، ۲۹-۶۱.

تفضلی، فریدون (۱۳۹۱)، تاریخ عقاید اقتصادی، تهران، نشر نی

تمدن، محمد حسین (۱۳۸۹)، گفتارهایی در زمینه اقتصاد، علوم اجتماعی و شناخت روش علم، تهران، انتشارات جهاد دانشگاهی.

دادگر، یداله (۱۳۹۱)، درآمدی بر روش شناسی اقتصاد، تهران، نشر نی، چاپ سوم.  
سن، آمارتیا (۱۳۷۷)، اخلاق و اقتصاد، ترجمه حسن فشارکی، تهران، نشر شیرازه.  
مردوخی، بابزید (۱۳۹۰)، روش شناسی آینده نگری، تهران، نشر نی.  
نوفرستی، محمد (۱۳۹۰)، مبانی اقتصاد خرد، تهران، موسسه خدمات فرهنگی رسا.

- Akerlof, G (2003), behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior, the American economist 47 (1), 25-47.
- Alexander, P (2015), corporate social irresponsibility, Routledge publishing
- Baumol, W (1967), business behavior, Harcourt Brace publishing.
- Baumol, W and Blinder, A (2015), micro economics, south western college publishing.
- Baumol, W.J (1959), business behavior, value and growth, New York, MacMillan.
- Becker, G (1962), irrational behavior and economic theory, the journal of political economy 70 (1), 1-13.
- Becker, G (1992), the economic way of looking at lie, Nobel lecture, University of Chicago press.
- Becker, G (1993), a treatise on the family, Harvard, University Press.
- Camerer, C, Loewenstein, G, Mathew, R (2004), advances in behavioral economics, Princeton University Press.
- Cassidy, J (2009), how markets fail, Allen lane publishing.
- Cassidy, J (2010), interview with Gary Beeker, the New Yorker, January 14.
- Chen S, Tung, C, Yeh J (2016), foundations of prediction markets, springer publishing.
- Collard, D (1981), altruism and economy, a study in non- selfish economics, Oxford University Press.
- Cyert R and March J (2013), behavioral theory of the firm Martino fine.
- Czerniawski, A.M (2015), fashioning fate inside plus- size modeling, New York University Press.
- Dearborn, D and Simon, H (1958), selected perception, sociometry, 21, 140-144.
- Diamond, P and Vartiainen (2016), behavioral economics and its application, Princeton University Press.
- Diclement D, Hantula, D (2003), applied behavioral economics, journal of economic psychology, 24, 589-602.
- Ellis, P (2010), the essential guide to effect sizes, Cambridge University Press.
- Ferber, M and Nelson J (2003), beyond economic man, university of Chicago press.
- Frantz, R and Marsh, L (2016), minds, models and milieu, Palgrave, MacMillan.
- Friedman M (1953), essays in positive economics, Chicago University Press.
- Grabisch, M (2016), set functions, games and capabilities in decision making, springer publishing.

- Gregory, G.H and Chapman, C.M (2012), differentiated instructional strategies: one size does not fit all, Crowin publishing.
- Grieco, C (2015), assessing social impact of social enterprises, springer publishing.
- Griffiths, S and Elfman, E (2012), beyond genius, Author house publishing.
- Hao, J and Leung H (2016), interactions in Multi agent systems, springer publishing.
- Heidl, S (2016), philosophical problems of behavioral economics, Routledge publishing.
- Hill, B (2016), decision making: how to make the right decision every time, create space independent publishing.
- Hopkins, B and Blazek, J (2015), private foundations, Wiley publishing.
- Ikeda S, Kato H, Ohtake F, Tsutsui Y (2016), behavioral economics of preferences, choices and happiness, springer publishing.
- Kahenman, D and Tversky, A (1979), prospect theory, *econometrica* 47 (2), 263-291
- Kahneman, D (2002), maps of bounded rationality, Nobel lecture, Princeton University Press.
- Katona, G (1951), psychological analysis of economic behavior, McGraw-Hill publishing.
- Kolm, S and Ythier, J (2006), handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity, north Holland publishing.
- Kopelman, K.L (2016), understanding human differences, Pearson publishing.
- Kunreuther, H (1987), disaster insurance protection, Johan Wiley publishing.
- Lawson, J, Ergavec, J (2016), experimental strategies and data analysis for research, Chapman and Hall publishing.
- Leibenstein, H (1976), beyond economic man, Harvard University Press.
- Li, D (2016), models and methods for interval-valued cooperative games in economic management, springer publishing.
- Loewenstein, G (2007), exotic preferences, Oup Oxford publishing.
- Lucas, R (1978), on the size of distribution of business firms, *Bell journal of economics*, 9, 508-523.
- Lucas, R.E (2004), lectures on economic, growth Harvard University Press.
- Macci, L and Bagassi, M (2016), cognitive unconscious and human rationality, MIT press.
- Malabou, C (2016), before tomorrow, polity press.
- Manski, C (2013), public policy in uncertain world, Harvard University Press.
- Marris, R (1964), the economic theory of managerial capitalism, New York, MacMillan.
- Marris, R (1998), managerial capitalism in retrospect, Palgrave, MacMillan.
- Marshal, A (1920), principles of economics, New York, MacMillan.
- Mass H (2009), disciplining boundaries, *journal of history of economic thought*, 31(4), 500-517.
- Mazarr, M (2016), rethinking risk in national security, Palgrave MacMillan.
- Mccachern, W (2016), south western college publishing.
- Mechlinski, J and Green, C (2013), grow regard less, Morgan James publishing.
- Moffatt, P, G (2016), econometrics for experimental economics, Palgrave, MacMillan.

- Nelson, R and winter, S (1985), an evolutionary theory of economic change, Belknap press.
- North, D (1990), institutions, institutional change and economic performance, Cambridge University Press.
- North, D and Wallis, J (2013), violence and social orders, Cambridge University Press.
- Perloff, J.M, Brander, J.A (2016), managerial economics and strategy, prentice hall publishing.
- Peterson, M (2008), Non- Bayesian decision theory, springer publishing.
- Phelps, E (1975), altruism, morality and economic theory, Russell sage foundation publishing.
- Rabin. M (1994), cognitive dissonance and social change, journal of economic behavior and organization, 230, 177-194.
- Reuter, M and Montage, C (2016), Neuro economics, springer publishing.
- Robbins, S.P and Judge, T.A (2016), organizational behavior, prentice hall publishing.
- Samuelson, P and Nordhaus W (1895), economics, McGraw-Hill, publishing.
- Savage, L.J (1954), the foundations of statistics, New York, Wiley.
- Shefrin, H (2016), behavioral risk management, Palgrave, MacMillan.
- Simon, H (1978), rational decision making in business organization: .noble price lecture in economics, Pittsburgh, Carnegie, Mellon university.
- Simon, H. A (1955), a behavioral models of rational choice, quarterly journal of economics, 69, 99-118.
- Smith, K and Hitt, M (2007), grate minds in management, Oxford University Press.
- Sunstein, C.R (2016), the ethics of influence, Cambridge University Press.
- Teraji, S (2016), evolving norms, Palgrave, MacMillan.
- Thaler, R and Ganser, L.J (2015), misbehaving, the making of behavioral economic, audible studio publishing.
- Thaler, R and Sunstein, C (2009), Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness, penguin books.
- Tokumaru, N (2016), social preference institution and distribution, springer publishing.
- Velupillai, K.V (2016), models of Simon, Routledge publishing.
- Veries, P (2016), new institutional economics as situational logic, Routledge publishing.
- Vernon, L.S (1991), papers in experimental economics, Cambridge University Press.
- Webb, C (2016), how to have a good day, Grown Business publishing.
- Williamson, O (1975), markets and hierarchies, New York, free press.
- Xiao, J.J (2016), handbook of consumer finance research, springer publishing.