

واکاوی اقتصاد رفتاری در آیات قرآن

تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۱۱/۱۹

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۵/۰۵

۲۵

حشمت‌الله عسگری*
سیداحمد ابراهیمی**

چکیده

رفتار اجتماعی روزمره انسان‌ها، همواره با تصمیمات اخلاقی همچون کمک مالی و انسانی به یک نیازمند، رعایت انصاف، رعایت حقوق دیگران بدون وجود قوانین منع‌کننده و ... همراه بوده است. این اعمال گویای رفتاری است که با نظریه اقتصاد متعارف همخوانی ندارد و در چارچوب نظریه جدید اقتصاد رفتاری قابل توجه است. بر اساس این نظریه در پژوهش حاضر تلاش می‌شود با استخراج آیاتی از قرآن نشان داده شود که تصمیمات فردی انسان‌ها در اغلب موارد عقلایی نمی‌باشد و همواره مصادیقی از کج رفتاری در تصمیمات افراد در چارچوب اقتصاد اسلامی وجود دارد. با بررسی آیات استخراج شده از قرآن کریم شش مورد از مهم‌ترین عوامل «انگار بی ربط» که تعیین‌کننده اقتصاد رفتاری هستند استخراج گردید این شش مورد عبارت‌اند از: عقلانیت محدود، سوگیری به حال، اثر مالکیت، سوگیری پس‌گویی، جان‌آماری و جان‌شناخته شده و خویشتن‌داری محدود. نتایج نشان می‌دهد که محدودیت‌های اسلام از قبیل باورهای شرعی و اعتقادات مذهبی و ... ایجاب می‌کند که تصمیمات انسان از عقلانیت محض فاصله گرفته و انسان‌ها بیشتر به صورت انسان عادی رفتار می‌کنند تا انسان اقتصادی و این همان مفهوم وجود کج رفتاری در رفتار انسان‌هاست.

واژگان کلیدی: اقتصاد رفتاری، تلنگر، اقتصاد اسلامی، سوگیری.

طبقه‌بندی JEL: O38, D72, D78, H11.

مقدمه

در «اقتصاد متعارف» (نئوکلاسیک) فرض می‌شود که انسان‌ها «عقلانیت کامل»، «خویشترداری کامل» و «منفعت‌طلبی کامل» دارند؛ بنابراین نیازی به مداخله خط و مشی‌گذاران و هیچ کس دیگری در کار آنها نیست. چنین تصویری از انسان‌ها که تیلر (Thaler) به اختصار «انسان‌های اقتصادی» (ربات‌ها، اسپاک‌ها) می‌نامد، محور همه نظریه‌ها و مدل‌های «اقتصاد متعارف» است (Thaler, 2015, p.18). اکثر اقتصاددانان به این نتیجه رسیده‌اند که تئوری بازارها با شکست‌هایی مواجه بوده است. بسیاری از این «شکست‌های بازار» نتیجه غیرقابل پیش‌بینی پدیده‌های واقعی هستند که عواقبی را ایجاد می‌کنند، این شکست‌ها نشان‌دهنده ناکامی اقتصاددانان متعارف در تحلیل دنیای واقعی می‌باشد. هیکلوم (Heukelom, 2014) معتقد است که اقتصاد رفتاری فصل جدیدی را برای تحقیقات اقتصاددانان در مورد نواقص بازار به وجود آورده است. به نظر می‌رسد که جریان اصلی اقتصاد (نئوکلاسیک‌های بعد از جنگ) در مورد شناخت رفتار انسان‌ها کاستی‌هایی دارد و اقتصاد رفتاری خواستار رفع این کاستی‌ها، در راستای دقیق‌تر کردن بعد اقتصادی انسان‌شناسی است. اقتصاد رفتاری با استفاده از علم اقتصاد و روان‌شناسی نشان داده است که مبانی شناخت انسان‌ها و متغیرهای جمعیتی و مانند آن بر تصمیم‌های اقتصادی افراد اثر می‌گذارد و آنها را از تصمیم‌های عقلایی دور می‌کند (انصاری و همکاران، ۱۳۹۴، ص ۳۸)؛ به عبارتی حوزه نوظهور اقتصاد رفتاری تلفیق شیرین و دلچسبی از روان‌شناسی و اقتصاد درباره فرایند انتخاب و تصمیم‌گیری انسان‌هاست (Thaler, 2015, p.17). مطالعات فرسنگی

علی‌رغم اینکه پس از قرون وسطی و تجدیدنظر در مذهب و با پیشرفت علم، طی چند قرن اخیر دین از صحنه زندگی اجتماعی و به‌ویژه از مجامع علمی دور مانده بود، اما طی چند دهه اخیر نفوذ دین در همه زمینه‌ها از جمله بررسی‌های علمی رشد قابل توجهی کرده است. تشدید گرایش‌های مذهبی در کشورهای مسلمان و مسیحی و نیز نزد یهودیان و پیروان سایر ادیان، افزایش رفتارهای مذهبی، رشد اصول‌گرایی مذهبی و همچنین گسترش حرکت‌های اجتماعی بر اساس مذهب سبب شده مذهب بار دیگر به‌طور جدی وارد صحنه‌های اجتماعی شود. این حرکت در زمینه ایجاد نظام‌های اجتماعی سیاسی مبتنی بر دین به‌ویژه در کشورهای مسلمان جایگاه خاصی داشته است. به تبع جریان‌ات فزاینده دینی

در سطح جهانی، حرکت‌های علمی گسترده‌ای نیز از سوی دانشمندان شاخه‌های مختلف علوم به‌ویژه علوم اجتماعی در زمینه دین و رفتارهای فردی و اجتماعی انسان‌ها صورت گرفته است (دادگر و عزتی، ۱۳۸۱). مطالعات صورت‌گرفته در دهه اخیر نشان‌دهنده نفوذ مذهب در بررسی‌های علمی بخصوص حوزه اقتصاد است؛ از جمله این مطالعات عبارت‌اند از: سکوترا/ و همکاران (Sequeira, 2017) که در مطالعه خود به بررسی رابطه درآمد و مذهب در کشور هلند و برایان و همکاران (Bryan, 2018) به بررسی رابطه میان مذهب و درآمد در کشور فیلیپین پرداختند.

برخی از اقتصاددانان مسلمان و محققان اقتصاد اسلامی به دلیل تفاوت آشکار دیدگاه‌های اسلام با مبانی انسان‌شناختی و نظام ارزشی مکتب سرمایه‌داری، مفروضات نظریه‌های اقتصاد متعارف را قابل تعمیم به فرد مسلمان ندانسته و در صدد برآمده‌اند برای تحلیل رفتار مصرف‌کننده مسلمان، چارچوبی متناسب با ارزش‌های اسلامی ارائه کنند (محقق‌نیا و همکاران، ۱۳۹۵). در زمینه رابطه دین با رفتارهای اقتصادی، تحقیقات مختلفی انجام شده است؛ مانند مذهب و تفاوت اقتصادی کشورها (Tawney, 1926/ Weber, 1905)، دین و نگرش‌ها و رفتارهای اقتصادی افراد (Greeley, 1963/ Pyle, 1992/ Mayer and sharp, 1962)، دین و رفتارهای مصرفی (Kahf, 1973/ Siddighi, 1972/ Azzi and Ehrenburg, 1795/ Douglas, 1976)، دین و تولید (Kahf, 1974/ Siddighi, 1979/ Abdul Mannan, 1991) و تلاش‌های علمی بسیار مختلف و متنوع دیگر که در ادیان مختلف گسترش یافته و حاصل آن صدها کتاب و مقاله علمی و قابل عرضه بوده است. تشریح و تبیین رفتارهای دینی به‌ویژه گروه‌ها و مؤسسات مذهبی بر اساس مبانی اقتصادی با روش علمی مانند آنچه آدم/ اسمیت بیان می‌کند و کتاب اکلانند و همکاران (Akelund, 1996) با عنوان کلیسای کاتولیک در قرون وسطی به عنوان بنگاه و نیز آثار اندرسون، فینک و استارک (Anderson and Finke and Stark, 1998)، یاناکن (Iannaccone, 1984 & 1997) و مانند اینها از جمله مطالعات در این زمینه است. با توجه به اینکه موضوع، بررسی رفتار انسان‌ها می‌باشد در ابتدا باید نیازهای انسان‌ها بررسی شود. از آنجایی که انسان‌ها داری سه بعد کلی - جهت رفع نیازها - می‌باشند که عبارت‌اند از: بعد مادی که شامل نیازهایی همچون گرسنگی و تشنگی و ... که با حیوانات مشترک است؛ بعد معنوی که شامل نیازهایی همچون ایمنی، اطمینان، نیاز به محبت و تعلق

و عزت نفس و نوع دوستی و مانند آن می باشد که صرفاً اختصاص به انسان ها دارد. این دو بعد مربوط به جهان پیش از مرگ انسان ها می باشد؛ اما با توجه به جهان بینی اسلام می توان گروه سومی از نیازها را مطرح نمود که نشان از بعد سوم انسان دارد که می توان از آن به بعد اخروی یاد کرد. در انسان نوعی آگاهی درونی نسبت به بقای روح و امکان حیات آن پس از مرگ وجود دارد که مربوط به بعد آخرتی وی می باشد (هادوی نیا، ۱۳۹۸، ص ۴۰). انسان عادی (نه ربات) دارای این سه بعد می باشد و در بررسی های رفتار انسان ها باید هر سه بعد در نظر گرفته شود.

پژوهش حاضر به دنبال تأیید یا عدم تأیید وجود کج رفتاری افراد در چارچوب اقتصاد اسلامی است. در خصوص اثبات کج رفتاری اقتصادی مطالعات زیادی انجام شده اما در خصوص تلفیق اقتصاد اسلامی با اقتصاد رفتاری مطالعه ای صورت نگرفته است. اساس کار در این پژوهش پرده برداری از چیزهایی است که با مدل های اقتصاد متعارف همخوانی ندارد؛ اما با مفاهیم اقتصاد اسلامی همخوانی دارد. نوآوری مقاله در این است که با بهره مندی از آیات قرآن استنباط می کند در چهارچوب اقتصاد اسلامی اقتصاد رفتاری قابل دفاع است. بر همین اساس تلاش شده است مصادیقی که در تضاد با اقتصاد متعارف و مرتبط با رفتار مسلمانان و به تبع اقتصاد رفتاری می باشد تشریح گردد و نمونه هایی از کج رفتاری های انسان های عادی که در تضاد با انسان اقتصادی است و مرتبط با آیات قرآن می باشد تشریح گردد. در ادامه ابتدا به مرور مبانی نظری و سپس به بررسی مصادیقی از کج رفتاری های انسان اقتصادی که مورد تأیید اسلام می باشد پرداخته می شود و در انتها جمع بندی ارائه خواهد شد.

مبانی نظری تحقیق

پیدایش اقتصاد رفتاری را می توان در دهه ۱۹۵۰ دانست. در سال ۱۹۵۱ جرج کاتونا (George Katona) اولین شخصی بود که از نام اقتصاد رفتاری استفاده کرد. البته جنبه هایی از این مکتب قبل از ۱۹۵۰ نیز وجود داشته است. حتی *آدام اسمیت* نیز از روان شناسی در اقتصاد استفاده کرده است. در سال ۱۹۰۲ نیز *گابریل تاردی* (Gabriel Tarde) کتاب *روان شناسی اقتصاد* را به چاپ رسانده است. نویسندگان متعددی از جمله روان شناسانی نظیر *کاهنمان* (Kahneman) و *توریسکی* و *هربرت سایمون* (Simon) در پیدایش اقتصاد رفتاری نقش

مهمی داشته‌اند. اقتصاددانانی چون جرج آکرلوف (برنده جایزه نوبل ۲۰۰۲)، ریچارد تیبلر (برنده جایزه نوبل ۲۰۱۷) کون مورفی و رابرت فرانک گام‌های ارزنده‌ای را در آثار خود جهت ارتقای این مکتب برداشته‌اند و می‌توان آنان را حتی از پیشگامان این مکتب به حساب آورد (حسینی، ۱۳۸۳، ص ۶). با توجه به جدید بودن حوزه اقتصاد رفتاری تاکنون تعاریف مشترکی از اقتصاد رفتاری ارائه نشده است؛ برای مثال کاتونا (۱۹۸۰) اقتصاد رفتاری را تحلیل جنبه‌های روان‌شناسانه فعالیت‌های اقتصادی می‌داند. از نظر مولیناتان و تیبلر (Mullainathan & Thaler, 2001) اقتصاد رفتاری آمیزه‌ای از روان‌شناسی و علوم اقتصادی است که به بررسی اتفاقات پیش‌آمده در بازارها می‌پردازد. از دیدگاه کامرر و لاونستین (Camerer & Loewenstein, 2004) اقتصاد رفتاری رشته‌ای شکل‌گرفته حول باورمحوری است که درجه واقع‌گرایی بنیان‌های روان‌شناختی تحلیل اقتصادی را بهبود می‌بخشد. برخی نیز اقتصاد رفتاری را تلاش برای افزایش قدرت توضیحی و پیش‌بینی نظریه اقتصادی (Clark, 2007)، آزمون تجربی عوامل روان‌شناسی در اقتصاد (Free, 2010) لحاظ کرده و اعمال دستاوردها و ابزارهای سایر شاخه‌های علوم اجتماعی و پیوند آن با اقتصاد می‌دانند (رهبر و دیگران، ۱۳۹۲، ص ۱۳۷). اقتصاد رفتاری جایگزین و یا رقیب اقتصاد کلاسیک و اقتصاد متعارف محسوب نمی‌شود، بلکه به کمک دانش تخصصی روان‌شناسی و علوم اجتماعی تلاش می‌کند نقش عوامل رفتاری انسان‌ها را در تصمیم‌گیری و انتخاب پررنگ نماید؛ چیزی که تاکنون در اقتصاد کلاسیک به دلیل لحاظ فرض عقلانیت کامل و به بهانه کیفی بودن این متغیرها در تجزیه و تحلیل رفتار عوامل اقتصادی به آنها کمتر توجه شده است. مجموعه عواملی که به کمک آنها اقتصاد رفتاری تبیین می‌شود «عوامل انگار بی‌ربط (Supposedly irrelevant factors)» نامیده می‌شوند؛ عواملی که در عین سادگی و ظاهر کم‌توجه تأثیر آنها جهت‌گیری انتخاب افراد را متأثر می‌سازد. در اقتصاد رفتاری انسان از حالت انسان اقتصادی که دارای عقلانیت کامل است و تصمیم‌گیری آن بر مبنای حداکثرسازی بوده فاصله گرفته و به یک انسان عادی تبدیل خواهد شد که از عقلانیت محدود برخوردار بوده و همواره در جریان تصمیم‌گیری از میانبرها استفاده کرده و تلنگرهای محیطی در جریان تصمیم‌گیری آنها بسیار مؤثر است. در اقتصاد رفتاری نکته بسیار مهم این است که خویش‌داری محدود است؛ به این صورت که افراد بر نفس خود کنترل نداشته و در زمان و مکان‌های مختلف ممکن است تصمیمات متفاوتی را

بگیرند. بر این اساس افراد در درون خود دارای دو بعد هستند که یک بعد آن انسان عاقل اقتصادی است که ضمن آینده‌نگری دقیق و حسابداری ذهنی دقیق به صورت خودمنفعتی حداکثری عمل می‌کند و بعد دیگر انسان عادی است که وضع موجود را به آینده ترجیح داده و به صورت افراط و تفریط عمل می‌کند. این دو بعد در درون عموماً در تعارض با یکدیگرند و بسته به اینکه بدانند این تصمیم چگونه است، تصمیم‌گیری توسط فرد صورت می‌گیرد. چنانچه بعد نخست به بعد دوم فائق آید خروجی تصمیمات به اقتصاد متعارف نزدیک‌تر است، در غیر این صورت شاهد کج‌رفتاری خواهیم بود. نکته حائز اهمیت این است که در اقتصاد رفتاری افراد نسبت به اقتصاد متعارف عجول‌ترند و تلاش می‌کنند به کمک میانبرها هرچه زودتر تصمیم‌گیری کنند. در واقع افراد برای کسب اطلاعات و شکل‌دهی معماری انتخاب هزینه زیادی نمی‌کنند و این همان روال مرسوم است که ما در محیط پیرامونی خود شاهد آن هستیم؛ به این صورت که افراد از اطلاعات وضع موجود، راهنمایی‌های اطرافیان و میانبرهای از این قبیل دست به انتخاب می‌زنند. بدیهی است به واسطه محدودیت اطلاعات ممکن است تصمیم بعضاً با یک تصمیم عقلایی فاصله داشته باشد؛ چراکه همان‌گونه که در ادامه اشاره خواهد شد افراد به وضع موجود سوگیری دارند، سوگیری به تأیید دارند، حس مالکیت در تصمیم‌گیری آنها دخیل است، خویش‌نژاد نیستند و حسابداری ذهنی آنها محدود است.

روان‌شناسان اجتماعی سعی دارند چگونگی و چرایی اثر نگرش و باورهای افراد بر رفتارشان را توضیح دهند. بررسی تأثیر نگرش بر رفتار از سال ۱۸۷۲ به وسیله چارلز داروین شروع شد. داروین نگرش را حالت فیزیکی یک احساس تعریف نمود. توماس و زنیکی (Thomas and Znaniecki, 1918) بیان کردند که نگرش نوعی فرایند ذهنی شخصی می‌باشد که تعیین‌کننده پاسخ‌های واقعی و بالقوه فرد می‌باشد. در این راستا روان‌شناسان شروع به بررسی نگرش به عنوان یک پیشگویی‌کننده رفتار کردند. فیش‌بین و آجزن (Fishbein & Ajzen, 1975) سعی کردند روش‌هایی بیابند که رفتار و پیامد آن را پیشگویی می‌کند. آنها فرض کردند که افراد معمولاً کاملاً منطقی باشند. بعد از بررسی مطالعات آنها یک نظریه عمل مستدل (منطقی) پیشنهاد دادند که افراد تمامی اطلاعات در دسترس درباره رفتار هدف را جمع‌آوری و به‌طور منظم ارزیابی می‌کنند. همچنین نتیجه اعمال را در نظر می‌گیرند. سپس

بر اساس استدلال خود تصمیم می‌گیرند که عمل را انجام دهند یا ندهند. Fv بر اساس دیدگاه پیکاراین، کارجالوتو و پانیلا (Pikkarainen, Karjaluoto, Pahnila, 2004) در قالب نظریه عمل مستدل دو عامل نگرش و هنجارهای ذهنی بر رفتار واقعی افراد اثرگذار می‌باشد که نگرش عبارت است از واکنش‌ها یا مواضع ارزیابی‌کننده موافق یا مخالف نسبت به یک موقعیت، یک فرد یا یک گروه که به شکل احساسات، باورها و حتی رفتار فرد نشان داده می‌شود و هنجارهای ذهنی حاصل باورهای هنجاری است که در آن تأیید یا رد رفتار مورد نظر توسط افراد مرجع جامعه مطرح است؛ به عبارت دیگر افراد غالباً بر مبنای ادراکاتشان از آنچه که دیگران (دوستان، خانواده، همکاران و ...) با آنان دارند رفتار می‌کنند (Mathieson, 1991). در ادامه نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده به مثابه بعد سومی به عنوان باورهای کنترلی به نظریه عمل مستدل اضافه گردید. در نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده، کنترل رفتاری درک‌شده به عنوان ارزیابی فرد از سخت یا آسان بودن یک رفتار تعریف می‌شود. کنترل رفتاری درک‌شده، درجه‌ای از احساس فرد است مبتنی بر اینکه تا چه حد انجام یا عدم انجام یک رفتار تحت کنترل ارادی وی قرار دارد (رحیمی و همکاران، ۱۳۹۶). عواملی که ممکن است سبب شوند قصد رفتار منجر به عمل نشود را می‌توان در اقتصاد رفتاری یافت.

«اقتصاد متعارف» بیان می‌دارد که «انسان‌های اقتصادی بر اساس مفاهیم جاافتاده‌ای مانند خودمنفعتی، هزینه فرصت، تعویض‌پذیری پول، تحلیل هزینه به فایده (تحلیل نهایی) و آینده‌نگری به کارهایی چون خرید، مصرف، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری دست می‌زنند و همچنین ترجیحات انسان‌ها به اوضاع و احوال کلی آنها بستگی دارد (عدم پذیرش تغییرات ثروت در قالب سود و زیان) و انسان‌ها به تغییر شکل در نحوه ارائه گزینه‌ها بی‌تفاوت‌اند (عدم پذیرش «اثر قاب‌بندی» و «اثر لنگراندازی») و نیز انسان‌ها از بستر پیرامون خود تأثیر نمی‌پذیرند (عدم پذیرش از بستر). بر همین اساس، «اقتصاد سنتی» دخالت در فرایند انتخاب انسان‌ها را به جز در موارد «آسیب‌رسانی به دیگران» مجاز نمی‌شمارد؛ اما در مقابل، حوزه‌نظهور «اقتصاد رفتاری» دربردارنده این مفهوم است که بسیاری از رفتارهای انسان‌های عادی (سیندرلاها، سیمپسون‌ها) با نظریه‌ها و مدل‌های «اقتصاد متعارف» مطابقت ندارد و در نتیجه، انسان‌ها مرتکب کج‌رفتاری می‌شوند. سه کج‌رفتاری بزرگ انسان‌ها که در اقتصاد رفتاری مورد نظر قرار می‌گیرد، عبارت است از اینکه ۱. انسان‌ها ظرفیت‌های فکری، ذهنی و زمانی

محدودی دارند و برای رفع چنین محدودیتی به میانبرها و خودساخته‌های ذهنی متوسل می‌شوند، ۲. انسان‌ها در برابر وسوسه‌ها خویشتن‌داری و تحمل ندارند. گزینه‌های حال را به گزینه‌های آینده ترجیح می‌دهند و فاصله امروز تا فردا را بیش از فاصله فردا تا پس‌فردا می‌پندارند و ۳. انسان‌ها به انصاف و مراعات حال دیگران حساسیت نشان می‌دهند و برای مجازات بی‌انصاف‌ها حاضرند از نفع خود بگذرند یا به خود ضرر برسانند. به علاوه، «اقتصاد رفتاری» انسان‌ها را به سبب عقلانیت محدود، خویشتن‌داری محدود و خودمنفعتی محدود در معرض سوگیری‌ها و اشتباهات پیش‌بینی‌پذیر و نیز آسیب‌رسانی به خود می‌بیند و با پذیرش اصل قیم‌مآبی آزادی‌خواهانه (Libertarian paternalism) توصیه می‌کند* که با دست‌کاری در محیط انتخاب انسان‌ها (معماری انتخاب) باید به آنها تلنگر زد تا تصمیمی به نفع خودشان بگیرند (عقلانیت کامل). به اعتقاد تیلر خط فکری «اقتصاد رفتاری» در نه مفهوم ذیل خلاصه می‌شود: «عقلانیت کامل»، «عقلانیت محدود»، «خویشتن‌داری محدود»، «خودمنفعتی حدود»، «میانبرها»، «سوگیری‌ها»، «قیم‌مآبی آزادی‌خواهانه»، «تلنگر» و «معماری انتخاب» (Thaler, 2015, p.19).

تحقیقات نشان می‌دهد که دین از طریق تأثیر بر رفتار عاملان اقتصادی بر متغیرهای مهم اثرگذار است (Aldashev & Platteau, 2014)؛ بنابراین رفتارهای اقتصادی شامل انتخاب‌ها و قضاوت‌های فردی و اجتماعی را می‌توان تحت تأثیر عواملی مثل فرهنگ و دین دانست (Noland, 2005). مک‌کلیری و برو (McCleary & Barro, 2003) در مطالعه‌ای اثربخشی دوجانبه دین بر تولید ناخالص داخلی را تأیید کردند. ارزش‌ها یکی از ابعاد مهم و اساسی شخصیت و زندگی اجتماعی به شمار می‌آیند. هویت افراد با تکیه بر ارزش‌ها شکل می‌گیرد. آنها جهت‌دهنده و تعیین‌کننده رفتار می‌باشند؛ به این معنا که افراد با توجه به چارچوب‌های ارزشی‌شان رفتار می‌کنند. یکی از عوامل مهم تأثیرگذار بر هدف‌های فرد همین چارچوب‌های ارزشی است که در ذهن هر فرد در خلال سالیان عمرش شکل گرفته است. شو‌رتز (۱۹۹۹) ده گونه یا نوع ارزشی شامل خیرخواهی، سنت، هم‌نوایی، امنیت، قدرت، موفقیت، برانگیختگی، لذت‌طلبی، خوداتکایی و جهان‌گرایی را مشخص نموده است.

*. این اصل بیان می‌کند انسان‌ها آزادند که انتخاب کنند، حتی اگر به ضررشان باشد.

مطالعات زیادی در خصوص استخراج اکسیوم یا اصل موضوعه مربوط به ماهیت انسان صورت گرفته است. در جدول ذیل به صورت اجمال برخی از این اصول که مرتبط با اقتصاد رفتاری است بر اساس آیات قرآن کریم تشریح گردیده است (ر.ک به: بشیری و همکاران، ۱۳۸۸).

جدول ۱: مفروضات اساسی مربوط به ماهیت انسان بر اساس آیات قرآن کریم

مفروضات	آیات	توضیحات
جبر و اختیار	انسان: ۲ و ۳ / فصلت: ۱۷ / کهف: ۶ و ۲۹ / صافات: ۲۴ / مدثر: ۲۳ / انبیاء: ۲۳ / توبه: ۷۲ و ۶۸	انسان در عین حال که موجودی مختار است، اما این اختیار مطلق نیست، بلکه محدودیت‌هایی نیز برای او وجود دارد؛ البته این محدودیت‌ها هیچ‌گاه موجب نمی‌شود که عنان اختیار از کف انسان خارج گردد.
منطقی، غیرمنطقی	شمس: ۸ / قیامت: ۲ و ۱ / یوسف: ۵۳	انسان در هیچ شرایطی مجبور نیست و می‌تواند دنبال تمایلات حیوانی نفس برود؛ همچنان که می‌تواند تمایلات حیوانی را کنترل نماید و بیشتر زمینه تمایلات انسانی را فراهم کند.
طبیعت، تربیت	حجرات: ۱۳	اسلام بر هر دو عامل وراثت (ژنتیک) و تربیت (محیط) تأکید دارد؛ اما طبیعت انسان به گونه‌ای است که بیشتر تحت تأثیر عوامل تربیتی و محیطی است تا متأثر از عوامل وراثتی؛ البته این به معنای تأیید نظریه رفتارگراها که انسان را لوح سفید و منفعل محض می‌دانند، نیست.
تغییرپذیری، تغییرناپذیری	فرقان: ۷۷ / مزمل: ۸ / مائده: ۸۳	دین اسلام برای تعلیم و تربیت انسان‌ها و رشد و شکوفایی آنها در مسیر تکامل تأکید جدی دارند و تحقق این معنا فرع بر تغییرپذیری انسان‌هاست و این تغییرپذیری در همه مقاطع سنی امکان‌پذیر است.

<p>انسان اساساً موجودی اندیشه‌ورز است و دعوت انسان به تفکر، ناظر به همین توان ذاتی اندیشه‌ورزی است و اگر اقوامی به سبب عدم تفکر، مورد نکوهش قرار گرفته‌اند، در واقع نه به سبب نیندیشیدن، بلکه به علت عدم تفکر معین (از حیث عرصه یا جهت ویژه تفکر) نکوهیده شده‌اند.</p>	<p>روم: ۸ / غاشیه: ۲۱-۱۷</p>	<p>ذهنیت، عینیت</p>
<p>علی‌رغم اینکه رفتار انسان، متأثر از عوامل گوناگونی چون مشوق‌ها و تقویت‌های محیطی، نیازها و انگیزه‌هاست، اما در مجموع، علت اصلی رفتار آدمی را در درون وی باید جست‌وجو کرد بنابراین انسان در این مفروضه، بیشتر تمایل به درون‌کنشی دارد تا برون‌کنشی</p>	<p>اسراء: ۳۶ / مدثر: ۳۸ / انسان: ۲ و ۳</p>	<p>درون‌کنش، برون‌کنش</p>
<p>ماهیت انسان قابل شناخت است. البته میزان این شناخت، بستگی به عوامل گوناگونی، از جمله پیشرفت در همه علوم دارد که به گونه‌ای انسان و رفتار او را در حیطه‌های مختلف، مورد مطالعه قرار می‌دهند؛ مانند علوم رفتاری و علوم زیست.</p>	<p>طارق: ۵ و ۶ / مؤمنون: ۱۲-۱۴ / حجر: ۲۹ / حشر: ۱۸ و ۱۹ / تین: ۴ / بقره: ۳۱ / مؤمنون: ۱۴</p>	<p>شناخت‌پذیری، شناخت ناپذیری</p>

همان‌طور که بیان گردید، مفروضات اساسی مربوط به ماهیت انسان نشان‌دهنده این است که انسان همواره نمی‌تواند مطلق و با عقلانیت محض تصمیم‌گیری کند و همواره کج‌رفتارهایی وجود دارد. در جامعه اسلامی نیز می‌توان مصادیقی از نقض انسان عقلایی استخراج کرد که در ادامه به این موضوع مهم پرداخته می‌شود.

مبانی عملی مصرف در جامعه اسلامی اصولی است که بیان می‌دارد مصرف در جامعه اسلامی چگونه باید شکل گیرد و چارچوب آن را مشخص می‌کند. در جدول ذیل به صورت اجمالی این اصول تشریح گردیده است.

جدول ۲: اصول عملی مصرف در جامعه اسلامی

اصول	آیات	توضیحات
عدم تضييع منابع (اسراف)*	یونس: ۱۱۰ ۱۲ و ۸۳ / غافر: ۲۸ و ۴۰ و ...	مقصود از اسراف جنبه‌های اخلاقی، عقیدتی و تجاوز از حدود الهی است. اعتدال و میانه‌روی در مصرف که در روایات از آن به قصد و اقتصاد تعبیر شده، حد وسطی است که اسراف و تقتیر (سخت‌گیری) در آن نباشد.
رعایت حد کفاف (قناعت)	حج: ۳۶	کفاف به معنای قانع‌شدن به زندگی و امکانات متوسط است که می‌تواند در درمان بیماری اسراف‌کاری مؤثر باشد؛ زیرا کسی که دارای روحیه کفاف باشد، از تشریفات زائد تجملات زندگی و به‌طور کلی از هر امری که به اسراف‌کاری منتهی می‌شود، می‌پرهیزد. کفاف، حد مطلوب مصرف در نظام اقتصادی است. لازم به یادآوری است که رعایت کفاف تنها به کمی مصرف نیست، بلکه به‌جا مصرف کردن است.
دیگرگرایی و رعایت ارزش‌ها	نساء: ۷۴ / بقره: ۲۷۲	از نظر اسلام، به‌طور معمول خیر دیگران دست‌کم به اندازه خیری که مستقیماً عاید خود ما می‌شود اهمیت دارد. حتی در امور معنوی مانند دعا نیز توصیه شده که دیگران را بر خود مقدم بداریم. مصرف‌کننده مسلمان، فقط به فکر رفع نیازهای خود و خانواده‌اش نیست، بلکه در حد توان به فکر محرومان و افراد بی‌بضاعت جامعه نیز می‌باشد.
هماهنگی مصرف با وضع عمومی اقتصاد (عدالت فراگیر)	حشر: ۷ / انفال: ۱ / مائده: ۵۵ / منافقون: ۷ / یوسف: ۴۷-۵۵	گاهی وضع اقتصادی جامعه به گونه‌ای است که نیازهای اساسی افراد تأمین می‌شود، همگان رفاه نسبی دارند و کشور در زمینه تولید با مشکلی روبه‌رو نیست. در این صورت، استفاده از تمام نعمت‌ها و مواهب الهی در چارچوب مقررات

* اسراف به همراه مشتقاتش ۲۳ مرتبه در قرآن ذکر شده است.

<p>اسلامی، مجاز و امری مطلوب و پسندیده است؛ اما اگر به سبب وقایعی چون زلزله، قحطی و خشک‌سالی یا جنگ وضع اقتصادی جامعه و عموم مردم دچار مشکل شود یا کشوری به دلیل فقر در منابع زیرزمینی و کمبود نیروی انسانی یا علل دیگر همچون تحریم و سوء مدیریت، اقتصادی ضعیف داشته و بیشتر مردم آن با فقر و محرومیت و کمبود مواد غذایی روبه‌رو باشند، در چنین وضعی با توجه به فرهنگ و معارف اسلامی، منطقی و شایسته نیست عده اندکی زندگی شخصی و خانوادگی خود را در سطحی بالا و همراه با رفاه کامل قرار دهند.</p>		
<p>تأکید قرآن بر عزت و سربلندی فرد و جامعه اسلامی و نفی سلطه کفار بر آنان، ضرورت عقلی رعایت منافع ملی را در اتخاذ الگوی مصرف بر هر مسلمان روشن ساخته و وجوب شرعی آن را توجیه و مستند می‌کند. رسیدن به استقلال همه‌جانبه و واقعی و کرامت و شرافت برای افراد یک ملت زمانی ممکن می‌شود که همگان در برابر منافع ملی و مصالح عمومی جامعه خود حساس بوده، آن را بر نفع شخصی و حتی بر منافع جناحی و گروهی ترجیح دهند. بر این اساس، شهروندان جامعه اسلامی می‌باید در رفتار مصرفی خود به گونه‌ای عمل کنند که با حرکت رو به رشد اقتصاد ملی برای رسیدن به توسعه‌ای مستقل و خوداتکا هماهنگ باشند. اولویت‌گذاری و توجه به اهم و مهم در سطح خرد و کلان یکی از اصول عقلایی تخصیص درآمد است که شرط اساسی و زیر بنایی رعایت منافع و مصالح ملی است.</p>	<p>نساء: ۵ و ۱۴۱</p>	<p>رعایت منافع و مصالح ملی</p>

علاوه بر موارد استخراج شده در خصوص ماهیت انسان و مبانی مصرف در جامعه اسلامی که مؤید کج رفتاری در رفتار انسان‌های عادی می‌باشد، هدف و انگیزه در تقاضا در شخص مسلمان نیز تا حدودی اثبات کننده کج رفتاری است. توتونچیان با استفاده از اصل موضوعه مطلوبیت، مفاهیم انفاق، اسراف و تبذیر و حد کفاف، مصرف را تجزیه و تحلیل کرده است (توتونچیان، ۱۳۶۳). دستجردی و نظریور (۱۳۹۴) چندین هدف و معیار برای فعالیت‌های اقتصادی و به خصوص تقاضا معرفی کرده‌اند که عبارت‌اند از: بیشینه کردن تطابق رفتار با ضوابط اسلامی، بیشینه کردن رستگاری دنیا و آخرت، دستیابی به حداکثر مصلحت، دستیابی به حداکثر محبوب انسان از کالاها همراه با جلب حداکثر رضایت پروردگار، رفع نیاز از خود و دیگران در چهارچوب اصول اسلامی که هر کدام به نوعی اثبات کننده وجود کج رفتاری در جامعه اسلامی است.

بررسی مصادیق انسان اقتصادی و انسان اسلامی در چارچوب اقتصاد رفتاری

در ادبیات اقتصاد رفتاری، موارد متعددی ذکر شده‌اند که به عنوان کج رفتاری نامیده می‌شوند. در ادامه ابتدا تعریفی از عناوین کج رفتاری بیان می‌گردد و سپس سعی شده برای هر مؤلفه مصادیقی از آیات قرآن بیان گردد.

۱. **عقلانیت محدود (Bounded rationality):** اینکه انسان‌ها فاقد توانایی شناختی برای حل مسائل پیچیده هستند حقیقتی آشکار است. سایمون عقلانیت محدود را در هنگام اخذ جایزه نوبل ۱۹۷۸ اقتصاد چنین توصیف می‌کند: «عقلانیت موقعی در محدودیت است که از همه چیزدانی قاصر باشد. قصورهای همه چیزدانی عبارت است از ناتوانی در شناخت همه بدیل‌ها و ناتوانی در محاسبه تبعات». طبق این نظریه انسان‌ها به جای تلاش برای برآورد هزینه‌ها و فایده‌های نهایی جست‌وجو، بلندپروازی‌ها یا توقعاتی را درباره یک گزینه خاص در ذهن خود دارند که بر حسب تجارب مختلف تغییر می‌کند و ایستا نیست؛ بنابراین افراد به صورت گزینشی به برخی از محتویات توجه کرده و بر اساس «حداقل رضایت نسبی» و نه بهینگی، به فرایند جست‌وجو پایان می‌دهند. به‌طور کلی انسان‌ها ظرفیت فکری، ذهنی و

زمانی محدودی دارند و برای رفع این محدودیت به میانبرها و خودساخته‌های ذهنی متوسل می‌شوند. می‌توان با تأمل در آیات قرآن عقلانیت محدود را چنین استنتاج نمود: «كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ كَرْهٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ» (بقره: ۲۱۶): بر شما کارزار واجب شده است؛ درحالی‌که برای شما ناگوار است و بسا چیزی را خوش نمی‌دارید و آن برای شما خوب است و بسا چیزی را دوست می‌دارید و آن برای شما بد است و خدا می‌داند و شما نمی‌دانید. «فَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَيَجْعَلَ اللَّهُ فِيهِ خَيْرًا كَثِيرًا» (نساء: ۱۹): پس چه بسا چیزی را خوش نمی‌دارید و خدا در آن مصلحت فراوان قرار می‌دهد. در آیه ۲۸ سوره انعام خداوند متعال در پاسخ به دوزخیان که درخواست بازگشت به دنیا داشتند، می‌فرماید: «بَلْ بَدَأْتُمْ لَهَا وَكُنْتُمْ لَهَا كَاذِبِينَ»* خداوند در این آیه به‌طور واضح بیان می‌کند که اگر برگردید باز هم رفتار اشتباه خود را تکرار می‌کنید.

۲. **سوگیری به حال (Status qua bias. Present biased):** ساموئلسون در سال ۱۹۷۳ مدل «مطلوبیت تنزیل شده (Discounted utility model)» را صورت‌بندی کرد. ایده پایه این نظریه این بود که از نظر افراد مصرف‌کننده کنونی بیش از مصرف‌کننده آتی می‌ارزد. با استفاده از صورت‌بندی ساموئلسون گفته می‌شود که ما مصرف‌کننده را با نرخ تنزیل می‌کنیم که این تنزیل هذلولی (Hyperbolic discounting) است که از زیاد شروع می‌شود و سپس فروکش می‌کند؛ به عبارتی نرخ تنزیل ثابت نیست و ممکن است رفتار سازگار نداشته باشد؛ یعنی با مرور زمان اذهانشان را تغییر می‌دهند و مانند یک تلسکوپ معیوب تنزیل می‌کنند. می‌توان با تأمل در آیات قرآن سوگیری به حال را چنین استنتاج نمود که انسان‌ها حال را به آینده ترجیح می‌دهند و اسراف می‌کنند. «إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا» (اسراء: ۲۷): چراکه اسراف‌کاران برادران شیطان‌هایند و شیطان همواره نسبت به پروردگارش ناسپاس

* [ولی چنین نیست] بلکه آنچه را پیش از این نمانده است می‌دانند و شکار شده است و اگر هم بازگردانده شوند قطعاً به آنچه از آن منع شده بودند برمی‌گردند و آنان دروغ‌گویند.

بوده است. انسان‌ها در برابر وسوسه‌ها صبر و تحمل ندارند: «إِنَّ الْإِنْسَانَ خُلِقَ هَلُوعًا إِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ جَزُوعًا وَإِذَا مَسَّهُ الْخَيْرُ مَنُوعًا» (معارج: ۱۹-۲۱): به‌راستی که انسان سخت‌آزمند [و بی‌تاب] خلق شده است. چون صدمه‌ای به او رسد عجز و لابه کند و چون خیری به او رسد بخل ورزد. «وَيَدْعُ الْإِنْسَانُ بِالشَّرِّ دُعَاءَهُ بِالْخَيْرِ وَكَانَ الْإِنْسَانُ عَجُولًا» (اسراء: ۱۱): و انسان [همان‌گونه‌که] خیر را فرا می‌خواند [پیشامد] بد را می‌خواند و انسان همواره شتابزده است. از طرفی انسان‌ها به انصاف و مراعات حال دیگران حساسیت دارند و برای مجازات بی‌انصاف‌ها حاضرند از نفع خود بگذرند یا به خود ضرر برسانند که این را اصطلاحاً سوگیری به خود می‌نامند؛ نظیر آیه «وَيُؤْتِرُونَ عَلٰى اَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ» (حشر: ۹): هر چند در خودشان (انصار) احتیاجی [مبرم] باشد، آنها مهاجران را بر خودشان مقدم می‌دارند. همچنین در آیه «وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَؤُفٌ بِالْعِبَادِ» (بقره: ۲۰۷): و از میان مردم کسی است که جان خود را برای طلب خشنودی خدا می‌فروشد و خدا نسبت به [این] بندگان مهربان است. در قالب سوگیری به حال خطای حفظ وضعیت موجود و قبل انداختن تصمیم‌گیری نیز قابل طرح است. این خطای شناختی بیان می‌کند با وجود آنکه در مواردی تغییر در انتخاب‌ها رفاه افراد را بیشتر می‌کند، اما آنان تمایل به حفظ وضعیت موجود داشته و از تغییر اجتناب می‌کنند. معمولاً این خطا هنگامی روی می‌دهد که تصمیم‌گیری نیاز به اطلاعات پیچیده دارد. «لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمَنْ خَلْفَهُ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ أَوْلٍ» (رعد: ۱۱): برای او فرشتگانی است که پی‌درپی او را به فرمان خدا از پیش رو و از پشت سرش پاسداری می‌کنند. در حقیقت خدا حال قومی را تغییر نمی‌دهد تا آنان حال خود را تغییر دهند و چون خدا برای قومی آسیبی بخواهد هیچ برگشتی برای آن نیست و غیر از او حمایتگری برای آنان نخواهد بود. در این آیه تأکید شده است که خداوند سرنوشت هیچ قومی را تغییر نمی‌دهد مگر آنکه آنها خود را تغییر دهند. این آیه دلالت بر این دارد که نعمتی که خداوند به بندگان عطا کرده پایدار می‌ماند، مگر اینکه مردم شایستگی که برای دریافت آن نعمت داشتند را با تغییر خود از دست بدهند (کمترین تفاوت قابل

توجه (Just-noticeable difference)). لازم است ذکر شود، هیرشمن معتقد است که گروه‌های محافظه‌کار تلاش می‌کنند وضع موجود را ترجیح دهند و به نوعی با کج‌رفتاری مواجه‌اند و نفع آنها در وضع موجود است. هر تلاشی برای اصلاح امور خاص بیهوده است (تز بیهودگی) و ممکن است وضع را خراب‌تر از گذشته نیز بکند (مخاطره) و ممکن است به چیزی غیر از هدف اصلی اصلاح برسیم (تز انحراف). چرایی اصرار افراد بر حفظ وضع موجود را اصل محافظه‌کاری (ارتجاع) توضیح می‌دهد؛ درحالی‌که در اقتصاد رفتاری پیچیدگی تصمیم‌گیری نسبت به آینده به دلیل فقر اطلاعات عامل اصرار بر وضع موجود است. هر کدام سر جای خود قابل توجه است؛ ولی آنچه مهم است هر دو یک مطلب را می‌گویند و آن ترجیح حال به آینده، منتها چرایی آن متفاوت است. چرایی آن هم به نحوه نگاه به اصل موضوع بستگی دارد. موضوع اقتصاد رفتاری حول منفعت فردی و بر پایه اقتصاد خردی است؛ ولی نظریه ارتجاع پایه جامعه‌شناختی و کلان است و متکی بر نفع اجتماعی است.

۳. **اثر مالکیت (Endowment effect):** انسان‌ها به چیزهای در مالکیت خود در مقایسه با چیزهای قابل تملک که هنوز به ملکیت آنها در نیامده است، ارزش بسیار بالاتری قائل می‌شوند. آزمایش‌های اثر مالکیت نشان می‌دهد که انسان‌ها دست‌کم تا حدودی به سبب «بیزاری از زیان» دو دستی به داشته‌های خود می‌چسبند. در فیزیک شیء بی حرکت به همان حالت باقی می‌ماند، مگر آنکه اتفاقی بیفتد. انسان‌ها نیز چنین می‌کنند: آنها به داشته‌ها می‌چسبند، مگر اینکه دلیل خوبی برای رویگردانی وجود داشته باشد یا حتی با وجود دلیل خوب از داشته‌های خود دل بردارند. با تأمل در آیات قرآن در این خصوص چنین استنتاج می‌شود که انسان ثروت و امکانات خود را حاصل تلاش و زیرکی خویش می‌پندارد: «قَالَ إِنَّمَا أُوتِيتُهُ عَلَىٰ عِلْمٍ عِنْدِي أَوَلَمْ يَعْلَم أَنَّ اللَّهَ قَدْ أَهْلَكَ مِنْ قَبْلِهِ مِنَ الْقُرُونِ مَنْ هُوَ أَشَدُّ مِنْهُ قُوَّةً وَأَكْثَرُ جَمْعًا وَلَا يُسْأَلُ عَنْ ذُنُوبِهِمُ الْمُجْرِمُونَ» (قصص: ۷۸): [قارون] گفت من اینها را در نتیجه دانش خود یافته‌ام. آیا وی ندانست که خدا نسل‌هایی را پیش از او نابود کرد که از او نیرومندتر و

مال‌اندوزتر بودند و [لی این‌گونه] مجرمان را [نیازی] به پرسیده‌شدن از گناهانشان نیست.

۴. سوگیری پس‌گویی (Hindsight bias): یعنی اینکه افراد پس از واقعت فکر می‌کنند

که از حقیقت نتیجه (ولو غیرقطعی) خبر داشتند، ولی این‌گونه نیست. آنها در این لحظه طور دیگری به یاد می‌آورند. افرادی که دچار سوگیری واپس‌نگری هستند

۴۱ تمایل دارند که بعداً از حادثه بگویند: من از اول می‌دانستم که این اتفاق می‌افتد، یا اینکه می‌گویند: از اول هم معلوم بود این اتفاق خواهد افتاد. این در حالی است که

در بسیاری از چنین موارد امکان پیش‌بینی اتفاق مذکور برای متخصص‌ترین‌ها هم امکان‌پذیر نیست. شاید بتوان گفت این سوگیری در واقع همان‌طور که روان‌شناسان

می‌گویند یک «مکانیزم دفاعی روانی» باشد تا شرمساری حاصل از ضعف در پیش‌بینی وقایع را پنهان کنند. در واقع افراد پس از اینکه حادثه‌ای اتفاق افتاد جور

دیگری به یاد می‌آورند. «لَعَلِّي أَعْمَلُ صَالِحًا فِيمَا تَرَكْتُ» (مؤمنون: ۱۰۰): پروردگارا! مرا باز گردانید، شاید در آنچه کوتاهی نمودم و ترک گفتم عمل صالحی انجام دهم. در

قرآن آیات مختلفی وجود دارد که گناهکاران درخواست بازگشت به دنیا را دارند؛ درحالی‌که اگر بازگردند مجدداً گناهکاری خود را ادامه می‌دهند و طوری دیگر به

یاد خواهند آورد. در خصوص خودمفعتی نیز می‌توان گفت: تعهد و پایبندی او به هنجارهای اجتماعی تا زمانی است که خود را نیازمند احساس کند. «أَنْ رَأَى

اسْتَعْنَى» (علق: ۸): همین که خود را بی‌نیاز پندارد. «وَلَمَّا أَذَقْنَا نِعْمَاءَ بَعْدَ ضُرَاءٍ مَسْتَهَّءٍ لَيَقُولَنَّ ذَهَبَ السَّيِّئَاتُ عَنِّي إِنَّهُ لَفَرِحٌ فَخُورٌ» (هود: ۱۰): و اگر آدمی را به نعمتی پس از

محتتی که به او رسیده باشد رسانیم [مغرور و غافل شود و] گوید که دیگر روزگار زحمت و رنج من سرآمده، سرگرم شادمانی و مفاخرت گردد. یک قاعده سرانگشتی

(Heuristic) یا راه میانبر ذهنی است که بر اساس آن، افراد احتمال وقوع یک پیامد را بر اساس میزان شیوع یا رواج آن در زندگی و تجربیات خود محاسبه می‌کنند

(تلنگر (سقلمه) Nudge). «وَمَا يَتَّبِعُ أَكْثَرُهُمْ إِلَّا ظَنًّا إِنَّ الظَّنَّ لَا يُغْنِي مِنَ الْحَقِّ شَيْئًا إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ بِمَا يَفْعَلُونَ» (یونس: ۱۰) و بیشترشان جز از گمان پیروی نمی‌کنند

[ولی] گمان به هیچ وجه [آدمی را] از حقیقت بی‌نیاز نمی‌گرداند. آری خدا به آنچه می‌کنند داناست.

۵. **جان آماری و جان شناخته‌شده:** *توماس شلینگ* (Thomas Schelling) معتقد است که جان شناخته‌شده نجات می‌یابد (جان معلوم‌الهویت) ولی جان‌های شناخته‌نشده (جان مجهول‌الهویت) خواهند مرد؛ برای نمونه اگر دختر بچه مریضی نیاز به کمک مالی برای یک جراحی داشته باشد و اعلام کمک نماید کمک‌های فراوانی دریافت خواهد نمود؛ اما اگر یک بیمارستان نیاز مبرم به منابع مالی داشته باشد و اگر تعطیل شود موجب افزایش سرسام‌آور مرگ‌های قابل پیشگیری خواهد شد. خیلی‌ها نه اشک می‌ریزند و نه سراغ دسته‌چک خود می‌روند (Thaler, 2015). ما به‌ندرت می‌گذاریم جان شناخته‌شده‌ای فقط از بی‌پولی تلف شود. خداوند بر این نکته تأکید دارد که اگر صدقات را علنی پرداخت کنید مسلماً سبب تشویق دیگران به این کار خیر خواهد شد و از طرف دیگر مایه دلگرمی فقرا و همچنین حفظ اجتماع خواهد بود؛ اما انفاق پنهانی نسبت به انفاق آشکار کمتر در معرض گناهی چون ربا، منت و اذیت فرد نیازمند است. ضمن اینکه در انفاق پنهانی آبروی فرد نیازمند حفظ می‌شود و احساس ذلت و خفت نمی‌کند. در آیه ۲۷۱ سوره بقره به این نکته اشاره شده است: «إِنْ تُبْدُوا الصَّدَقَاتِ فَنِعِمَّا هِيَ وَإِنْ تُخْفُوهَا وَتُؤْتُوهَا الْفُقَرَاءَ فَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ وَيُكَفِّرُ عَنْكُمْ مِنْ سَيِّئَاتِكُمْ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ»: اگر صدقه‌ها [بی‌مستحبی] را آشکار سازید کاری نیکوست و اگر آنها را پنهان دارید و به فقرا بدهید آن برای شما بهتر است و [خداوند] از گناهانتان می‌زداید و خداوند به آنچه می‌کنید آگاه است. بهترین زمانی که انسان می‌تواند انفاق کند در مورد نیازمندی است که موانع امکان تجارت و اشتغال مادی آنها را گرفته است. این دسته از مردم افراد آبرومندی هستند و از کسی گدایی نمی‌کنند و حتی به گونه‌ای زندگی می‌کنند که به نظر می‌رسد افراد بی‌نیازی باشند. به قول معروف با سیلی صورت خودشان را سرخ نگه می‌دارند. آیه ۲۷۳ سوره بقره به همین نکته اشاره دارد: «الْفُقَرَاءُ الَّذِينَ أَحْصَرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي الْأَرْضِ يَحْسَبُهُمُ الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِلْحَافًا وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ»: [صدقات] از آن فقیرانی است که در راه خدا

[مانند جهاد یا غارت رفتن اموال یا بیماری مزمن یا تحصیل علم] گرفتار آمده‌اند، نمی‌توانند [برای تحصیل معاش خود] هیچ‌گونه در روی زمین سفر کنند، فرد ناآگاه آنها را از شدت محافظتی که دارند توانگر می‌پندارد. آنها را از سیمایشان می‌شناسی از مردم به اصرار چیزی نمی‌خواهند و هرچه از مال انفاق کنید مسلماً خداوند به آن داناست.

۶. خویشتن‌داری محدود: اقتصاددان‌ها درباره موضوع «مسائل خودکنترلی یا

خویشتن‌داری (Self-control problems)» چندان هم بیگانه نبوده‌اند. خیلی از نوشتارهای/سمیت درباره آنچه حالا اقتصاد رفتاری می‌پنداریم، در کتابش نظریه نفسانیات اخلاقی که در سال ۱۷۵۹ به چاپ رسید مطرح شده است. او به طرز بی‌نیش‌آفرین، موضوع خویشتن‌داری را به صورت تقلا یا تعارض بین «هواهای نفسانی (Passion)» ما و چیزی که او «ناظر بی‌طرف (Impartial spectator)» نامید به تصویر کشید. قرآن روح و نفس انسان را در سه مرحله دسته‌بندی می‌کند: نفس اماره لایه حیوانی انسان است که در شهوت و غضب و امیال نفسانی خلاصه می‌شود: «وَمَا أُبْرِي نَفْسِي إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ» (یوسف: ۵۳): من هرگز خودم را تبرئه نمی‌کنم که نفس [سرکش] بسیار به بدی‌ها امر می‌کند. نفس لوامه که انسان را بعد از ارتکاب یک گناه سرزنش می‌کند: «وَلَا أُقْسِمُ بِالنَّفْسِ اللَّوَّامَةِ» (قیامت: ۲): و قسم به نفس پرحسرت و ملامت. نفس مطمئنه که غرایز سرکش توانایی پیکار با آن را ندارند و مخصوص مؤمنانی است که سال‌ها به تهذیب نفس پرداخته‌اند: «يَا أَيُّهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَرْضِيَّةً» (فجر: ۲۷-۲۸): تو ای روح آرام یافته! به سوی پروردگارت بازگرد؛ درحالی که هم تو از او خشنودی و هم او از تو خشنود است.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

فرض رفتار عقلانی نقش مهمی در علم اقتصاد (نئوکلاسیک) متعارف ایفا می‌نماید؛ به‌گونه‌ای که فرض اصلی در اغلب نظریات و تئوری‌های اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک محسوب می‌شود. بر اساس این فرض رفتار واقعی به نوعی با رفتار عقلانی مترادف فرض

می‌شود. این فرض گرچه ابزار تحلیلی قدرتمند ارائه می‌کند، اما با ساده‌سازی رفتار انسانی، پیچیدگی‌های رفتاری انسان و هنجارهای اخلاقی حاکم بر رفتار او را نادیده می‌گیرد و می‌تواند به تحلیل‌ها و سیاست‌گذاری‌های غیرواقع‌بینانه منجر گردد. به این ترتیب، مطالعات رفتاری که از سوی روان‌شناسان علوم رفتاری و فلاسفه اخلاق صورت می‌گیرد در قالب معیار اقتصاد کلاسیک جایگاهی ندارد. در اقتصاد متعارف با نادیده‌گرفتن ملاحظات رفتاری و اخلاقی ناظر بر رفتار انسان و با اتکا بر فرض عقلانیت الگوهایی برای تحلیل و پیش‌بینی رفتار انسان‌ها طرح‌ریزی می‌شود. برخی به دفاع از این رویکرد غیررفتاری در دانش اقتصاد پرداختند و مدعی شدند که واقعیت‌های اقتصادی را به‌درستی پیش‌بینی می‌کنند. جمعی دیگر چنین استنباط می‌کنند که این مدل‌ها به‌آسانی در قالب روابط ریاضی درمی‌آیند و در عمل کارآمدترند. برخی اقتصاددانان ضمن مخالفت با این ادعاها شواهدی تجربی علیه پیش‌داوری سرسختانه اقتصاد ارائه نمودند و موج تازه‌ای در دانش اقتصاد پدید آوردند. برخی از این اقتصاددانان تلاش نمودند ملاحظات روان‌شناختی را در قالب روابط ریاضی وارد اقتصاد نمایند و به کمک آنها پیش‌بینی‌های آزمون‌پذیر ارائه دهند. حوزه نوظهور اقتصاد رفتاری، تلفیق شیرین و دلچسبی از روان‌شناسی و اقتصاد را دربارۀ فرایند انتخاب و تصمیم‌گیری انسان ارائه می‌دهد. اقتصاددانان رفتاری تلاش کردند نمونه‌هایی را ارائه نمایند که در آنها رفتار با آنچه مدل‌های کلاسیک نشان می‌دهد متفاوت باشد، همچنین به تبیین اهمیت و تأثیر این رفتارها در متن اقتصاد جامعه پرداخته‌اند (Mullainathan & Thaler, 2001). در نظریه بازار، باید‌ها زیر پوشش اصطلاح معروف آن یعنی انسان اقتصادی عاقل، پنهان می‌شوند. نظریه‌های اقتصاد جدید در تحلیل رفتار مصرف‌کننده به‌طور عموم بر این فرض‌ها استوارند که انسان عاقل اقتصادی فقط از انگیزه نفع شخصی تأثیر می‌پذیرد و نفع شخصی برای مصرف‌کننده، حداکثرساختن رضایت خاطر حاصل از مصرف کالاها و خدمات است. او می‌تواند با تشخیص خود و بدون استمداد از وحی یا سفارش هر فرد یا نهاد دیگری، کالاهای گوناگون را بر اساس میزان مطلوبیت آنها دسته‌بندی کرده و با عقل حسابگر خود بهترین راه دستیابی به حداکثر مطلوبیت را تشخیص دهد. اتخاذ این فرض‌ها در چارچوب ارزش‌های مورد قبول مکتب سرمایه‌داری ممکن است به‌طور کامل منطقی به نظر آید؛ اما چنانچه مبانی هستی‌شناختی و انسان‌شناختی آنها را از دیدگاه عقاید و ارزش‌های اسلامی بکاویم، ممکن

است به جای آنها به فرض‌های دیگری دست یابیم. نظام اقتصادی و اجتماعی مبتنی بر اسلام بر اساس تفکری ژرف با بنیانی مستحکم بوده؛ زیرا تفکر اسلام حول محور جامعه مدنی و تعامل و تعادل در امور است؛ از این رو یک مسلمان که در جامعه متمدن اسلامی زندگی می‌کند با تفکر معنوی حاکم بر جامعه و فهم حقیقی از آموزه‌های اسلامی می‌کوشد با تعادل و تعامل زندگی کند؛ یعنی دنیا و آخرت را توأمان در نظر داشته و به بهانه کسب یکی از آن دو دیگری را خراب و آلوده نکند. این نوع اندیشه سبب می‌شود که پویایی و شکوفایی در جامعه ایجاد شود.

به‌طور کلی هدف پژوهش تأیید یا عدم تأیید وجود کج‌رفتاری افراد در چارچوب اقتصاد اسلامی بود. در این پژوهش تلاش شد به کمک جست‌وجو در آیاتی از قرآن کریم به بررسی برخی از مهم‌ترین عوامل «انگار بی‌ربط» که تعیین‌کننده اقتصاد رفتاری هستند پردازیم. شش مورد از عوامل مذکور بررسی شد و خوشبختانه مصادیقی از این شش مورد در چهارچوب اقتصاد اسلامی شناسایی گردید که هر کدام می‌تواند در قالب یک پژوهش در آینده مورد بررسی بیشتر قرار گیرد.

مورد اول عقلانیت محدود است که سوره بقره آیه ۲۱۶، نساء آیه ۱۹ و انعام آیه ۲۸ مؤید این مطلب هستند که انسان‌ها فاقد توانایی شناختی برای حل مسائل پیچیده هستند و به‌طور کلی انسان‌ها ظرفیت فکری، ذهنی و زمانی محدودی دارند و برای رفع این محدودیت به میانبرها و خودساخته‌های ذهنی متوسل می‌شوند. مورد دوم سوگیری به حال است که سوره اسراء آیه ۲۷، معارج آیه ۱۹-۲۱، اسراء آیه ۱۱، حشر آیه ۹، بقره آیه ۲۰۷، رعد آیه ۱۱ مؤید این مطلب هستند که انسان‌ها مصرف‌آمیز را با نرخی تنزیل می‌کنند و انسان‌ها حال را به آینده ترجیح می‌دهند. در این مورد سوگیری به خود و سوگیری به حال نیز مورد بررسی قرار گرفت. مورد سوم اثر مالکیت می‌باشد که آیه ۷۸ سوره قصص مؤید این مورد است که انسان‌ها به چیزهای در مالکیت خود در مقایسه با چیزهای قابل تملک که هنوز ملکیت آنها در نیامده است ارزش بسیار بالاتری قائل می‌شوند و انسان‌ها دودستی به داشته‌های خود می‌چسبند. مورد چهارم سوگیری پس‌گویی است که سوره مؤمنون آیه ۱۰۰، علق آیه ۸، هود آیه ۱۰، یونس آیه ۱۰ از مصادیق این مورد در نظر گرفته شد. این مورد بدین معناست که افراد پس از واقعیت فکر می‌کنند که از حقیقت نتیجه (ولو غیر قطعی) خبر

داشتند، ولی این‌گونه نیست. آنها در این لحظه طور دیگری به یاد می‌آورند. مورد پنجم با عنوان جان آماري و جان شناخته‌شده بررسی گردید و آیات ۲۷۱ و ۲۷۳ سوره بقره مؤید این مطلب هستند که جان شناخته‌شده نجات می‌یابد (جان معلوم‌الهیوت) ولی جان‌های شناخته‌نشده (جان مجهول‌الهیوت) خواهند مرد. مورد ششم خویشتن‌داری محدود است که سوره یوسف آیه ۵۳، قیامت آیه ۲ و آیه ۲۷ و ۲۸ فجر مؤید این مطلب هستند که انسان‌ها خودکنترل و خویشتن‌دارند.

به‌طور اجمالی نتایج تحقیق گویای آن است که وجود احکام و قواعد حاکم در جامعه اسلامی ایجاب می‌کند که انسان از عقلانیت محض فاصله گرفته و به عنوان انسان عادی رفتار کند که منجر به کج‌رفتاری می‌شود. نکته قابل تأمل این است که در اقتصاد رفتاری سخن از این است که به خاطر عقلانیت محدود و به خاطر مدل‌های ذهنی و تمایلات روان‌شناختی و احساسی عموماً انسان‌ها بر مبنای عقلانیت محض عمل نمی‌کنند و در این باب نیز عموماً توصیه‌ای مبنی بر اینکه آدمی تلاش کند تا بر اساس منطق عقلایی رفتار کند ندارند؛ اما در چارچوب اقتصاد اسلامی درست است که انسان جهول است و بعضاً تحت تأثیر وسوسه‌ها نفع خود و جامعه را دنبال نمی‌کند، ولی اسلام تمام تلاشش این است که انسان هدایت شود تا تصمیماتش شامل نفع شخصی بلندمدتی گردد که شامل جهان آخرت نیز باشد و به علاوه منافع اجتماعی نیز ملحوظ رفتار آدمی قرار گیرد. بر این اساس جدای از فصل اشتراکی که اقتصاد اسلامی با اقتصاد رفتاری دارد، اما این به معنای انطباق کامل نیست و تفاوت اساسی نیز وجود دارد. لازم است ذکر شود، پژوهش فوق جزء اولین کارها در این حوزه است و با انجام مطالعات تجربی و میدانی ممکن است نتایج جدیدی حاصل شود؛ اما به صورت اجمالی می‌توان نتیجه گرفت که اقتصاد رفتاری همسو با اقتصاد اسلامی می‌باشد.

منابع و مأخذ

* قرآن کریم.

۱. انصاری سامانی، حبیب و دیگران؛ «مقدمه‌ای بر اقتصاد رفتاری: مفهوم، روش‌شناسی و شیوه‌های استخراج ترجیحات»؛ بررسی مسائل اقتصاد ایران، س ۲، ش ۱، ۱۳۹۴.

۲. بشیری، ابوالقاسم و دیگران؛ «بررسی مفروضه‌های اساسی درباره ماهیت انسان از دیدگاه روان‌شناسی و اسلام»؛ روان‌شناسی و دین، س ۲، ش ۵، ۱۳۸۸.
۳. توتونچیان، ایرج؛ «تنوری تقاضا و تحلیل اقتصادی انفاق»؛ تهران: مرکز اطلاعات فنی ایران، ۱۳۶۳.
۴. حسینی، سیدحمید؛ «اقتصاد رفتاری در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ در کجا شکل گرفت: دانشگاه میشیگان یا کارنگی؟»؛ پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، ش ۲۹، ۱۳۸۳.
- ۴۷ ۵. دادگر، یدالله و مرتضی عزتی؛ «بررسی رابطه مذهب و رفتار مصرف‌کننده در سایر ادیان (غیر اسلام)»؛ نامه مفید، ش ۳۱، ۱۳۸۱.
۶. رهبر، فرهاد، متوسلی، محمود و میثم امیری؛ «اقتصاددانان رفتاری و نظریه‌های آنها»؛ مجله برنامه و بودجه، ش ۱۲۰، ۱۳۹۲.
۷. رحیمی، افسانه و دیگران؛ «بررسی نقش نگرش‌ها و عقاید بر مصرف انرژی الکتریکی خانوارها در ایران»؛ پژوهشنامه اقتصاد انرژی ایران، س ۶، ش ۲۱، ۱۳۹۶.
۸. صافی دستجردی، داود و محمدنقی نظرپور؛ «سنجش اثر مذهب بر رفتار مصرف‌کننده (مطالعه موردی زنان متأهل اصفهان)»؛ فصلنامه اقتصاد اسلامی، س ۱۴، ش ۵۶، ۱۳۹۴.
۹. محقق‌نیا، محمدجواد و دیگران؛ «واقع‌سازی فروض و نظریه رفتار مصرف‌کننده در جامعه اسلامی ایران»؛ نشریه اقتصاد و بانکداری اسلامی، ش ۱۷، ۱۳۹۵.
۱۰. هادوی‌نیا، علی‌اصغر؛ «الگوی انسان اقتصادی از دیدگاه اسلام»؛ فصلنامه اقتصاد اسلامی، س ۱۹، ش ۷۴، ۱۳۹۸.
11. Abdulmannan, Muhammad; "The behaviour the firm and its objectives, in an Islamic framework"; Reading in micro economics, 1991.
12. Aldashev, Gani, and Jeanp Philippe Platteau; "Religion, culture, and development", **Handbook of the Economics of Art and Culture**; vol.2, Elsevier, 2014.
13. Anderson, Gary M.; "Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations"; **J. Polit. Econ.**, Vol.96, No.5, 1988.

14. Azzi, Corry and Ehrenger, Ronald G.; "Household Allocation of Time and Church Attendance"; **J. Polit. Econ.**, 83, 1975.
15. Barro, R. J.; "McCleary. RM, Religion and Economic Growth"; **NBER Working Paper**, 9682, 2003.
16. Bryan Gharad T & et al.; "Randomizing Religion: The Impact of Protestant Evangelism on Economic Outcomes"; **National Bureau of Economic Research**, No.w24278, 2018.
17. Douglas, S.P.; "Cross - National Comparisons and Consumer Sereatypes: A Case Study of working and Non - Working Wives in the U.S. and France"; **J. Consumer Research**, 1976.
18. Finke, Roger and, Stark, Rodney; "Religious Economies and Sacred Canopies: Religious Mobilization in American Cities 1906"; **Amer. Soc. Rev.**, Vol.53, No.1, 1988.
19. Fishbein, M. & Ajzen, I.; "Belief, attitude,yintention,yand behavior:eAneintroductionato theory and research"; **Reading, MA: Addison-Wesley**, 1975.
20. Greeley, Andrew M.; "A Note on the Origins of Religious Differences"; **J. Scientific Studies of Religioun**, Vol. 3, No.1, 1963.
21. Heukelom, F.; **Behavioral economics: A history**, Cambridge: Cambridge University Press, 2014.
22. Iannaccone, Laurence R.; "Consumption, Capital and Habit Formation with an Application to Religious Participation"; **U.Chicago: ph.D.Dissertation**, 1984.
23. Iannaccone, Laurence R., Roger, Strak and Rodney Stark; "Deregulatin Religion: The Economics of Church and State"; **Econ. Inquiry**, 35: 2, 1997.

24. Kahf, Monzer; "A Model of the Household Decisions in Islamic Economy : in Association of Muslem Social Scientists"; **Proceeding Third National Seminar**, Gary Indiana, 1974.
25. Kahf, Monzer; "A Contribution to the study of the Economics of Islam"; Utah U.S.A., Univ. of Utah S.L.C., 1973.
26. Kahneman, Daniel; "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics"; **American Economic Review**, Vol.93, No.5, 2003.
27. Mathieson, K.; "Predicting user intentions: Comparing the technology acceptance model with the theory of planne behavior"; **Information Systems Research**, 2(3), 1991.
28. Mayer, Albert J. and Sharp, Harry; "Relogious Prefernece and Worldly Success"; **American Sociological Review**, 1962.
29. Noland, Marcus; "Religion and economic performance", **World development**; No.8, 2005.
30. Pikkarainen, T., Pikkarainen, K., Karjaluoto, H., Pahnla, S.; "Consumer acceptance of online banking: An extension of the technology acceptance model"; **Internet Research**, 14(3), 2004.
31. Pyle, Ralph E.; "Faith and Commitment to the Poor: Theological Orientation and Support for Government Assistance Measures"; **Soc. Rel.**, 54:4, 1992.
32. Schwartz, Shalom H.; "Toward Explanations of National Differences in Value Priorities"; **XXIV Congress of Interamerican Society of Psychology**, 1994.
33. Sequeira, T& et al.; "Income and religion: a heterogeneous panel data analysis"; **Review of Social Economy**, No.75, 2017.

34. Siddiqi, M. N.; “The Economic Enterprise in Islam”; **Islamic Publications Ltd.**, Lahore, 1979.
35. Simon, H. A.; **Administrative Behavior: A Study of Decision Making Process in Administrative Organizations**; Chicago, IL: Macmillan, First Ed, 1947.
36. Thaler, Richard H; “Misbehaving: The Making of Behavioral Economics”; New York: W.W. Norton and Company, 2015.
37. Tawney, Richard H.; **Religion and the Rise of Capitalism**; New York: Harper and Row, 1926.
38. Thomas, W. and Znaniecki, F.; **The Polish Peasant in Europe and America**; Vol. 1. Boston .MA: Badger, 1918.
39. Weber, Max; **The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism**; Translated by Talcott Parsons; New York: Free Press, 1905.

پیشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی