

Economic analysis of decision-making and human and Islamic values in choosing a spouse

Seyed Ali Reza Mirmajidi*

Seyed Reza Hosseini**

seyed Hadi Arabi***

Abstract

Gary Becker, as the creator of family economics, believes that humans maximize their utility in all their behaviors based on a set of stable preferences and an optimal amount of information. If it is shown that people do not behave based on the maximization of utility in some areas of their lives, the efficiency of the economic approach in their analysis will be doubted. This article introduces decision-making theories and examines the appropriateness of each of them regarding family choices according to its specific characteristics. This research uses analytical-descriptive method to explain how human and Islamic values affect family decisions. This study uses the content analysis of verses and narrations and its comparison with the famous inferences of Shia jurists to understand the scope of maximalist behavior in choosing a spouse. It concludes that behaviors that are subject to mandatory or haram rulings are within the scope of contextual behavior and outside the scope of application of the economic approach. The behaviors that are subject to the rules of recommended or prohibited can be both contextual and optimization, and the economic approach is applicable to some extent in their analysis. Behaviors that are not subject to the mentioned rules are in the scope of rational behavior and it is expected that the economic approach can be used well in their analysis.

Keywords: Family economics, Rational decision-making, Maximization, Contextual behavior, Intuition.

Classification JEL: Z18, Z13, Z12, K00, D10, D01, D00, B50, B41.

* Ph.D. student, Department of Economics, Research Institute and University (corresponding author), ar.mirmajidy@gmail.com.

** Specialized doctorate, associate professor, academic board of the field research institute and university, srhoseini@rihu.ac.ir.

*** Doctor of specialization, associate professor, faculty member of Qom University, hadiarabi@gmail.com

تحلیل اقتصادی تصمیم‌گیری و ارزش‌های انسانی و اسلامی در انتخاب همسر

سیدعلی‌رضا میرمجیدی*

سیدرضا حسینی**

سیدهادی عربی***

چکیده

گری بکر به عنوان مبدع علم اقتصاد خانواده بر آن است که انسان‌ها در همه رفتارهایشان براساس دسته‌ای از ترجیحات پایدار و مقدار بهینه‌ای از اطلاعات، مطلوبیتشان را حداکثر می‌کنند. اگر نشان داده شود افراد در حیطه‌هایی از زندگی خود براساس حداکثرسازی مطلوبیت رفتار نمی‌کنند، کارآمدی رویکرد اقتصادی در تحلیل آنها مورد تردید قرار می‌گیرد. این نوشتار نظریه‌های تصمیم‌گیری را معرفی و تناسب هر یک از آنها را در مورد انتخاب‌های خانوادگی با توجه به ویژگی‌های خاص آن بررسی می‌کند.

این پژوهش در تبیین چگونگی تأثیرگذاری ارزش‌های انسانی و اسلامی بر تصمیم‌گیری‌های خانوادگی از شیوه تحلیلی-توصیفی استفاده می‌کند و برای شناخت حیطه رفتار حداکثرسازانه در انتخاب همسر از تحلیل مضمون آیات و روایات و تطبیق آن با استنباط‌های مشهور فقهی شیعه استفاده می‌کند و نتیجه می‌گیرد رفتارهایی که مشمول احکام واجب یا حرام است، در حیطه رفتار زمینه‌ای و خارج از دامنه کاربرد رویکرد اقتصادی است؛ رفتارهایی که مشمول احکام مستحب یا مکروه است هم می‌تواند زمینه‌ای و هم می‌تواند بهینه‌سازانه باشد و رویکرد اقتصادی در تحلیل آنها تا حدی کاربردپذیر است و رفتارهایی که مشمول احکام یادشده نیست در حیطه رفتار عقلایی است و انتظار می‌رود رویکرد اقتصادی در تحلیل آنها به خوبی کاربردپذیر باشد.

واژگان کلیدی: علم اقتصاد خانواده، تصمیم‌گیری عقلانی، حداکثرسازی، رفتار زمینه‌ای، شهود.

طبقه‌بندی JEL: B41, B50, D00, D01, D10, K00, Z12, Z13, Z18

۱. مقدمه

براساس مفهوم دست نامرئی، افرادی که نفع شخصی خود را دنبال می‌کنند، از طریق سازکار بازار، موجب افزایش رفاه عمومی می‌شوند. برداشت عمومی از این عبارت آن است که در صورتی برای جامعه بهترین وضعیت روی می‌دهد که مردم تنها براساس نفع شخصی رفتار کنند؛ اما آدام اسمیت^۱ در استفاده از این اصطلاح چنین منظوری نداشته است. او در کتاب نظریه احساسات اخلاقی بر تمایل مردم به احترام به خود و احترام به دیگران تأکید می‌کند و معتقد است که امیال خودخواهانه تحت کنترل احساسات اخلاقی افراد قرار می‌گیرند این همراهی پیگیری نفع شخصی با انگیزه‌های اجتماعی در دیدگاه‌های اقتصاددانان پس از اسمیت نیز نمایان است. برای مثال، مارشال^۲ انگیزه‌های انسانی را با دیدی خوش‌بینانه می‌نگرست؛ از جمله انگیزه‌های اقتصاددانان که او تصور می‌کرد تمایل به بهبود شرایط انسانی است (Goodwin et al., 2019, p. 217). بنابراین، نفع شخصی در دیدگاه اسمیت و دیگر اقتصاددانان پیش از قرن بیستم با انگیزه‌های اجتماعی آمیخته بود.

این نگاه محدود به انگیزه‌های انسانی رهاورد حاکمیت رویکرد نئوکلاسیک بر علم اقتصاد است. در این رویکرد فرض بر این است که بازیگران اقتصادی عقلانی و منفعت‌طلب هستند؛ یعنی مردم تنها تصمیماتی می‌گیرند که بهترین نتایج را برای خودشان به همراه دارد. این فرض نه چندان واقعی، می‌تواند واقعیت پیچیده اقتصاد را ساده کند؛ به صورتی که برای تجزیه و تحلیل تعیین قیمت‌ها، حجم تجارت و کارایی اقتصادی در موارد خاص مناسب باشد؛ اما دورشدن علم اقتصاد از ملاحظه همه انگیزه‌های مؤثر در ساختن رفتارهای انسانی در مورد کارآمدی این رویکرد در تحلیل رفتارهایی فراتر از رفتارهای خاص اقتصادی و همچنین، در مورد پیامدهای اخلاقی و اجتماعی آن مسئله‌ای است که چندان مورد توجه اقتصاددانان مکتب نئوکلاسیک قرار نگرفته است. به طوری‌که، گسترش علم اقتصاد به موضوعات جدید با برنده جایزه نوبل در همین زمینه، گری اس. بکر،^۳ مرتبط است. وی نشان داد که استدلال اقتصادی می‌تواند درک ما را از رفتار بهبود بخشد. بکر با نشان دادن اثربخشی تحلیل اقتصادی در زمینه‌هایی مانند جرم، اعتیاد، ازدواج و طلاق، زمینه‌های مطالعاتی جدیدی را ایجاد کرد و صدها دانشمند علوم اجتماعی را به مسیرهای خلاقانه و چالش برانگیز هدایت کرد. اهمیت توجه به نوآوری بکر در تعمیم رویکرد اقتصادی هم در تأثیر بسزایی آشکار است که می‌تواند بر روش‌های پژوهش در پیوند با علوم انسانی دیگر

1. Adam Smith

2. Alfred Marshall

3. Gary Becker.

داشته باشد و هم در میزان اقبالی که پژوهشگران پس از بکر به روش پیشنهادی او از خود نشان داده‌اند و هم در جدیت مخالفان در بررسی‌های انتقادیشان از ایده پیشنهادی بکر. گری بکر برای تعمیم کاربرد رویکرد اقتصادی در تحلیل عموم رفتارهای انسانی بر این باور است که همه رفتارهای انسانی را می‌توان چنین در نظر گرفت که افراد مطلوبیت خود را براساس دسته‌ای از ترجیحات پایدار و گردآوری مقدار بهینه‌ای از اطلاعات در بازارهای مختلف حداکثر می‌کنند (Becker, 1976, p. 14). این موضوع نشان می‌دهد که در نگاه بکر همه رفتارهای اختیاری انسان عقلایی است و تصمیم‌گیری‌ها در آن با روش بهینه‌سازی صورت می‌گیرد. این درحالی است که نتیجه برخی تحقیقات در حوزه تصمیم‌گیری نشان می‌دهد که احتمالاً بسیاری از رفتارهای انتخابی انسان بهینه‌سازانه صورت نمی‌گیرد.

نکته مهم در اینجا این است که اگر نشان داده شود افراد در حیطه‌هایی از زندگی خود از جمله تصمیم‌گیری‌های خانوادگی براساس حداکثرسازی مطلوبیت رفتار نمی‌کنند، کارآمدی رویکرد اقتصادی در تحلیل چنین رفتارهایی به شدت مورد تردید قرار می‌گیرد. یکی از مفاهیمی که باعث می‌شود ما در مورد بهینه‌سازانه بودن رفتارهای انسانی بیشتر با مشکل روبه‌رو شویم، مفهوم ارزش‌هاست. از آنجا که تأثیرگذاری ارزش‌ها بر رفتارهای انتخابی انسان انکارناپذیر است، با این مسئله مواجه هستیم که افراد در این حیطه‌ها هم بهینه‌سازی می‌کنند یا به شیوه دیگری تصمیم می‌گیرند. اگر رفتارهای افراد حداکثرسازانه باشد، تأثیر ارزش‌ها بر رفتارها به‌ویژه رفتارهای خانوادگی که به شدت تحت تأثیر اخلاقیات و ارزش‌ها دیده می‌شود چگونه است. از سوی دیگر، اگر مبنای رفتارها چیزی غیر از حداکثرسازی مطلوبیت باشد مسئله، جایگاه رویکرد اقتصادی در تحلیل آنهاست. بنابراین، پرسش‌های اصلی این مقاله را می‌توان چنین برشمرد:

۱. مکانیسم تأثیرگذاری ارزش‌ها بر رفتارهای انتخابی افراد چگونه است؟

۲. حیطه کاربرد رویکرد اقتصادی در تحلیل رفتار انتخاب همسر چیست؟

پرداختن به مسئله شیوه افراد در تصمیم‌گیری‌ها و نقد فرض بنیادین اقتصاد نئوکلاسیک در این باره بی‌سابقه نیست. مجموعه نوشته‌های موجود درباره «عقلانیت محدود» و «انتخاب شهودی» از سوی پژوهشگران رشته‌های علم اقتصاد و مدیریت، انتقادات پژوهشگران اقتصادی براساس مطالعات تجربی با رویکردهای «علم اقتصاد رفتاری» و «علم اقتصاد عصبی» مبتنی بر یافته‌های روان‌شناسی و پزشکی و همچنین انتقادات اقتصاددانان «نهادگرا» براساس رویکردهای جامعه‌شناختی، همه اینها، تلاشهایی در راستای اصلاح و تعدیل نظریه رفتار مبتنی بر «عقلانیت محض» است.

این نوشتار به منظور دستیابی به پاسخی مناسب برای پرسش‌های پیش‌گفته، نخست، انواع فرایندهای تصمیم‌گیری را مطالعه می‌کند. در این بخش تلاش می‌شود تا با بررسی نظریه‌های مختلف تصمیم‌گیری شباهت‌ها، تفاوت‌ها، دلالت‌ها و در نتیجه نسبت آنها با یکدیگر و با زمینه‌های واقعی تصمیم‌گیری روشن شود. سپس به مروری کلی عوامل تعیین‌کننده شیوه‌های مناسب تصمیم‌گیری می‌پردازد. آنگاه با ملاحظه ویژگی‌های خاص انتخاب‌های خانوادگی به این مسئله می‌پردازد که این انتخاب‌ها با کدام نظریه تصمیم‌گیری تناسب بیشتری نشان می‌دهند.

در ادامه، با شیوه تحلیلی-توصیفی چگونگی تأثیر ارزش‌ها در شکل‌دهی به رفتارهای انتخابی را تبیین می‌کند. در این مقاله برای روشن شدن چگونگی و فرایند تأثیرگذاری ارزش‌های انسانی و اسلامی در رفتار انتخاب همسر، از روش تحلیل مضمون آیات و روایات استفاده می‌شود. بدین منظور معیارها و قواعد انتخاب همسر، از آیات و روایات استخراج و کدگذاری و سپس معیارهای جزئی در قالب گروه‌های معیاری دسته‌بندی شد. سرانجام، یافته‌های حاصل از آیات و روایات با دیدگاه مشهور فقهای شیعه براساس کتاب جواهر تطبیق داده شد. براساس نتایج این پژوهش رویکرد اقتصادی در تحلیل آن دسته از رفتارهای خانوادگی کاربردپذیر است که مشمول احکام الهی واجب یا حرام نباشد.

۲. پیشینه پژوهش

تورپین^۱ و مارایس^۲ (۲۰۰۴) در مقاله «تصمیم‌گیری: نظریه و کاربرد» تعدادی از مدل‌های نظری تصمیم‌گیری را با روشی که مدیران ارشد در عمل تصمیم می‌گیرند، مقایسه کردند. آنها با شش تصمیم‌گیرنده برجسته در مورد سبک تصمیم‌گیری و همچنین استفاده آنها از فناوری پشتیبانی تصمیم مصاحبه کردند که اغلب در دیدگاه‌های مصاحبه‌شونده‌ها موضوعاتی مانند استفاده مناسب از احساس درونی و حساسیت به زمینه سیاسی بر جنبه‌های عقلانی تصمیم‌گیری اولویت داشت. ژائو پینتو دینیز^۳ (۲۰۱۶) در پایان‌نامه کارشناسی ارشد خود در رشته مدیریت با عنوان «شهود و داده در تصمیم‌گیری: عدم قطعیت چگونه بر فرایند تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارد؟» پژوهشی تجربی روی نمونه‌ای ۲۱۵ نفره انجام داد که در سه گروه تقسیم شده بودند: یک گروه دستکاری شده به سمت سیستم شناختی شهودی؛ یکی به سمت سیستم شناختی عقلانی/تدبیری؛ و دیگری

1. SM Turpin

2. MA Marais

3. João Pinto Diniz

دستکاری نشده. نتیجه این بود که حتی سوژه‌هایی که به سمت سیستم شناختی عقلانی/تدبیری دستکاری شده‌اند، از شهود خود به عنوان ابزاری برای تصمیم‌گیری در سناریوهای نامشخص استفاده می‌کنند.

اینبار و همکاران (۲۰۱۰) در مقاله «شهود مردم درباره بینش شهودی و انتخاب شهودی» شش مطالعه را گزارش کردند که نشان می‌دهد افرادی که با مسئله تصمیم‌گیری مواجهند در هنگام انتخاب به دنبال شهود یا دلیل هستند. یعنی وقتی ویژگی‌های انتخاب شبیه ویژگی‌هایی است که معمولاً با پردازش عقلانی مرتبط است، مردم تمایل دارند براساس عقل تصمیم بگیرند. هنگامی که ویژگی‌های انتخاب با ویژگی‌های مرتبط با پردازش شهودی مطابقت دارد، افراد تمایل دارند براساس شهود تصمیم بگیرند.

اقدس طینت و همکاران (۱۳۹۸) در مقاله «ماهیت ترکیبی تصمیم‌گیری: بهینه‌سازی و تصمیم‌گیری نهادی» با معرفی مفهوم «هزینه تصمیم‌گیری» تلاش کردند تا به شکل تحلیلی و توصیفی و با رویکردی عصب‌شناختی، تحلیلی اقتصاد خردی از ماهیت «ترکیبی بودن تصمیم‌گیری‌ها» ارائه کنند. در دیدگاه آنها تصمیم‌گیری نهادی و بهینه‌سازی مستقیم به صورت ترکیبی و در تعامل با یکدیگر تصمیم‌گیری‌های اقتصادی انسان‌ها را راهبری می‌کنند.

۳. انواع تصمیم‌گیری

تصمیم به معنای انتخابی خودآگاه است که به شخص این امکان را می‌دهد تا براساس امکانات و شرایط ایجادشده و منابع موجود و طرز تفکر مربوط به مجموعه تحت امر، یک گزینه مطلوب‌تر را از میان دیگر گزینه‌ها انتخاب و اجرا کند (الوانی، ۱۴۰۰).

۳-۱. تصمیم‌گیری عقلانی

«عقلانیت» معناهای بسیاری دارد. در خیلی از موارد «عقلانی» تا حدودی معادل «خردمندانه» یا «موفق» معنا می‌شود. «عقلانی» در کاربرد دیگر «به شدت مادی» معنا می‌دهد و به روح یا ارزش کاری که برحسب آن صورت گرفته برمی‌گردد. در نظریه‌های «انتخاب عقلانی» تصمیم‌گیران به گزینه‌ها از زاویه پیامدهای مورد انتظار خود توجه می‌کنند. روند تصمیم‌گیری به این معنا مبتنی بر ترجیحات است؛ یعنی نتایج بر مبنای ترجیح‌های شخصی تصمیم‌گیران ارزیابی می‌شود (مارچ، ۱۳۹۶، ص ۱۲).

تفکر منطقی اغلب دقیق و مبتنی بر اعمال قواعد هنجاری و در نظر گرفتن معیارهای صریح

است. عموماً این قواعد به نتایجی منجر می‌شود که قابل ارزیابی‌های عینی و مقایسه‌های نسبی است؛ یعنی برای مثال، در مورد گزینه‌ها می‌توان گفت که نتیجه یک گزینه در یک بعد دو برابر و در بعد دیگر دو سوم بهتر از نتیجه گزینه دیگر است. برای نمونه، یک سیاست اقتصادی از این جهت که می‌تواند دو برابر سیاست دیگر، شغل جدید ایجاد کند، برتر است یا در انتخاب دانشکده، منطقی است که پرداخت ۳۳۰۰۰ ریال شهریه بهتر از ۳۷۰۰۰ ریال دانسته شود.

انتخاب عقلانی پایه توضیح‌های رایج در مورد رفتار تصمیم‌گیرنده است. افزون‌براین زیربنای بسیاری از نظریه‌های چانه‌زنی، مبادله، حق رأی، و نیز نظریه‌های زبان و نظریه‌های ساختار اجتماعی هست. روندهای انتخاب عقلانی بنیان مدل‌های اقتصادی خرد را در مورد تخصیص منابع نیز تشکیل می‌دهند و نیز پایه نظریه‌های سیاسی مربوط به تشکیل ائتلاف‌ها و نظریه‌های تصمیم‌گیری آماری و بسیاری نظریه‌ها و مدل‌ها را در علوم انسانی می‌سازند (مارچ، ۱۳۹۶، ص ۱۳).

مدل‌های انتخاب عقلانی از جهت توجه به پیامدها و عینی بودن ارزیابی گزینه‌ها یکسان هستند؛ اما براساس اینکه اطلاعات تصمیم‌گیرنده در مورد گزینه‌ها کامل هست یا نه، انتخاب عقلانی به دو نوع «عقلانیت محض» و «عقلانیت محدود» تقسیم می‌شود.

۱-۱-۳. انتخاب مبتنی بر عقلانیت محض

همان‌طورکه اشاره شد فرض وجود اطلاعات کامل ملاک تقسیم‌بندی مدل‌های انتخاب عقلایی است. در رویکرد عقلانیت محض این فرض بنیادی وجود دارد که تصمیم‌گیران از همه گزینه‌ها و پیامدهای هر گزینه اطلاعات کامل دارند. فرض اطلاعات کامل هرچند در واقعیت کمتر محقق می‌شود، اما این روایت ناب از انتخاب عقلانی در پیش‌بینی رفتار جایگاهی تثبیت شده دارد؛ زیرا در تحلیل انتخاب‌های فردی، قادر به دریافت «سیگنال» عقلانی از میان «پارازیت»‌های ذهنی است. همچنین، نظریه‌های مبتنی بر عقلانیت محض منبع پیش‌بینی‌های به‌نسبت قابل‌تعمیم‌اند؛ برای مثال، پیش‌بینی اینکه افزایش قیمت به کاهش کلی تقاضا منجر می‌شود (مارچ، ۱۳۹۶، ص ۱۵). چنان‌که برخی از پژوهشگران نیز اشاره کرده‌اند (Diniz, 2016, p. 15)، به جهت همین مزیت‌هاست که اقتصاددانان مدل عقلانیت محض را به‌عنوان پایه رفتار اقتصادی بسیار پسندیده‌اند.

۲-۱-۳. انتخاب مبتنی بر عقلانیت محدود

مطالعات مربوط به تصمیم‌گیری نشان داده است که در دنیای واقعی همه گزینه‌ها شناخته شده نیستند و به همه پیامدها توجه نمی‌شود و همه ترجیح‌ها هم‌زمان در نظر نمی‌آیند. به نظر می‌رسد

تصمیم‌گیران به‌جای داشتن مجموعه‌ای از ترجیح‌های کامل و هماهنگ گویی هدف‌های ناکامل و متناقض دارند (مارچ، ۱۳۹۶، ص ۲۰). توجه به این واقعیت‌ها بیشتر اندیشمندان را از اصرار بر مدل عقلانیت محض در توضیح رفتارهای انتخابی منصرف کرده است؛ اما باید پذیرفت که بیشتر نظریه‌های مدرن انتخاب، نتیجه جرح و تعدیل در نظریه انتخاب عقلانی نبند. نظریه‌های «رفتار رضایت‌بخش» و «رفتار بهبودبخش» دو مدلی است که تلاش می‌کند رفتار عقلانی را در شرایط نبود اطلاعات کامل توضیح دهد.

۳-۱-۲-۱. رفتار رضایت‌بخش

در مدل رفتار رضایت‌بخش محدودیت دسترسی به همه اطلاعات در مورد همه گزینه‌ها با محدودکردن گزینه‌ها جبران می‌شود. در این روش «سطح رضایت‌مندی» ملاک محدودکردن گزینه‌هاست. به این ترتیب که فرد پیامدهای در دسترس‌ترین گزینه‌ها را بررسی می‌کند؛ اگر یکی از آنها به اندازه کافی رضایت‌بخش بود، همان گزینه انتخابی او خواهد بود. اگر گزینه‌های بررسی شده نتوانند سطح رضایت‌مندی مورد نظر فرد را تأمین کنند، فرد گزینه‌هایی را نیز بررسی خواهد کرد که دسترسی کمتری به آنها دارد. طبیعتاً فرد می‌تواند با تغییر سطح رضایت‌بخشی مورد انتظارش، به جستجوی کمتر اکتفا کند یا به جستجوی بیشتر ادامه دهد.

بر اساس مدل رفتار رضایت‌بخش، در عمل، تصمیم‌گیرندگان تا زمانی اطلاعات جمع‌آوری می‌کنند که هزینه‌های درک شده برای کسب اطلاعات اضافی از مزایای درک شده برای آن بیشتر باشد. با وجود این، هیچ راه تضمینی وجود ندارد که افراد بتوانند چنین محاسباتی را انجام دهند، به ویژه آنکه آنها در مورد اطلاعاتی که جمع‌آوری نمی‌کنند اطلاعات کافی ندارند. هربرت سایمون^۱ روان‌شناس برنده جایزه نوبل در علم اقتصاد، می‌نویسد مردم به‌ندرت بهینه‌سازی می‌کنند. آنها نتیجه‌ای را انتخاب می‌کنند که تا اندازه معینی رضایت‌بخش باشد و سپس به دنبال گزینه‌ای هستند که با کمک آن حداقل به آن سطح رضایت‌مندی برسند (Goodwin et al., 2019, p. 228).

۳-۱-۲-۲. رفتار بهبودبخش

در این مدل، افراد سطح فعلی رفاه خویش را نقطه آغاز تلقی می‌کنند و نخستین گزینه پیشنهادی را می‌پذیرند که رفاه آنها را بهبود بخشد. آنگاه با تلقی سطح جدید رفاه به‌عنوان نقطه آغاز به تلاش خود برای دستیابی به گزینه بهبودبخش ادامه می‌دهند. بنابراین، فرد در هر لحظه در نقطه آغازی

1. Herbert A. Simon

قرار دارد و روی زنجیره‌ای از وضعیت‌های بهبودیافته به پیش می‌رود. یک مثال ساده، ماهی‌گیری است که می‌خواهد یک ماهی برای شام صید کند؛ اما می‌خواهد بهترین ماهی ممکن را بگیرد. او ابتدا یک ماهی می‌گیرد؛ اما به همان بسنده نمی‌کند؛ بلکه به صید ماهی دوم می‌پردازد. پس از صید ماهی دوم آن را با ماهی اول مقایسه می‌کند؛ ماهی بزرگ‌تر را نگه می‌دارد و ماهی دیگر را رها می‌کند. ماهیگیر این کار را تا پایان زمانی که در اختیار دارد ادامه می‌دهد. بدین ترتیب هر صیدی با بزرگ‌ترین ماهی صیدشده از پیش مقایسه می‌شود. در پایان روز، ماهی‌ای که او به خانه می‌برد، از همه ماهی‌های صیدشده بزرگ‌تر خواهد بود.

یکی از دلالت‌های جالب رفتار بهبودبخش برای دنیای واقعی این است که مردم هر انتخاب را در ارتباط با تجربه قبلی خود می‌بینند. افراد تمایلی به پذیرش موقعیتی ندارند که آنها آن را پایین‌تر از موقعیت‌های قبلی قرار دهد. این ایده که جایی که می‌روید به جایی بستگی دارد که بوده‌اید با نگرش منفی افراد در مورد کاهش دستمزدها مرتبط است (Goodwin et al., 2019, p. 229).

هر دو مدل رفتار رضایت‌بخش و بهبودبخش را می‌توان تحت اصطلاح عقلانیت محدود گنجانند. عقلانیت محدود این فرضیه است که افراد به دلیل محدودیت در اطلاعات، زمان یا توانایی‌های شناختی، به جای در نظر گرفتن همه گزینه‌های ممکن، توجه خود را به برخی از زیرمجموعه‌های کم‌ویش دلخواه تعریف‌شده از جهان احتمالات محدود می‌کنند. با رفتار رضایت‌بخش یا بهبودبخش، افراد ممکن است «بهترین» گزینه‌های موجود را انتخاب نکنند؛ اما حداقل تصمیماتی می‌گیرند که آنها را به سمت اهدافشان سوق دهد.

۳-۲. رفتار زمینه‌ای

در بحث از تصمیم‌گیری عقلانی، تصمیم‌گیری به منزله محاسبه عقلانی مبتنی بر قصد توصیف شد. عقلانیت مطلق و عقلانیت محدود تصمیم‌ها را کنشی می‌بیند مبتنی بر ارزیابی گزینه‌ها از نظر پیامدهایی که برای ترجیح تصمیم‌گیران دارد. این منطق محاسبه عقلانی پیامدها را می‌توان در مقابل منطق تناسب گذاشت که بر پایه آن افراد طبق موقعیت تصمیم می‌گیرند. نظام اجتماعی فرد را اجتماعی می‌کند و او را در جهت قواعد رفتاری مربوط به سن، جنسیت، و هویت‌های مربوط به موقعیت اجتماعی خود آموزش می‌دهد. بسیاری از تصمیم‌های افراد از طریق نقش‌هایی شکل می‌گیرند که تصمیم‌گیرندگان بر عهده دارند؛ مانند نقش در خانواده، مدرسه و سازمان (مارچ، ۱۳۹۶، ص ۸۱).

پیروی از قواعد به‌عنوان یک روش تصمیم‌گیری با نظریه‌های رفتاری طرح‌شده در رشته‌های

علمی گوناگون مرتبط است. مفهوم نهاد، که در سخنان اقتصاددانان و دانشمندان علوم سیاسی مصطلح است، مفاهیم فرهنگ، هنجار و نقش، که در زبان جامعه‌شناسان رایج است و مفاهیم هویت و قالب‌های ذهنی در سخنان روان‌شناسان نشان از اهمیت قواعد در تصمیم‌گیری‌های افراد دارد.

در رویکرد نهادی به علم اقتصاد تلاش می‌شود تا «عادات، قواعد و ساختارها» که رفتارها را شکل می‌دهند از جنبه اقتصادی و به شکل تفصیلی بحث شوند. مفهوم تصمیم‌گیری نهادی به این معناست که به‌طور عمده، افراد از «جواب‌های از قبل نهادینه شده و مبتنی بر عادات و قواعد برای تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند (اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸، ص ۱۲۲).

۳-۲-۱. تصمیم‌گیری شهودی

در سخنان برخی اندیشمندان روش تصمیم‌گیری شهودی در برابر روش تصمیم‌گیری عقلانی قرار گرفته است. برای مفهوم تصمیم‌گیری شهودی هنوز تعریف یکسانی وجود ندارد؛ اما با توجه به ویژگی‌هایی که اندیشمندان (Ju, Junwen, & Chenglin, 2007, p. 63) برای آن برشمرده‌اند می‌توان آن را درک کرد. از جمله:

- سرعت تصمیم‌گیری در سیستم شهودی بیشتر از سیستم عقلانی است؛
 - بر تجربه تصمیم‌گیرنده متکی است؛
 - دقت آن در مقایسه با تصمیم‌گیری عقلانی کمتر است؛
 - بر ترجیحات ذهنی (نه عینی) استوار است؛ به نحوی که ممکن است برای کسی غیر از تصمیم‌گیرنده قابل درک نباشد؛
 - بیش از آنکه به مجموعه اطلاعات متکی باشد به آگاهی عاطفی، ساختار دانش و مدل شناختی تصمیم‌گیرنده وابسته است؛
 - اگر تحت کنترل قوای عقلانی عمل کند، می‌تواند از دلالت‌های گمراه‌کننده در امان باشد.
- یک اصل معروف این است که به شهودهای فرد تنها زمانی می‌توان اعتماد کرد که در یک محیط آگاهی‌بخش «کوک» شده باشند. ارتباطات تداعی که هسته شهود هستند، اگر در محیطی شکل گرفته باشد که حاوی اطلاعات غیرنماینده باشد، گمراه‌کننده خواهد بود و برای نمونه، قضاوت‌های کلیشه‌ای ناجور را به وجود می‌آورد. این قوای عقلانی فرد است که تشخیص می‌دهد آیا داده‌های مربوطه آلوده هستند و آیا نتیجه‌گیری شهودی مبتنی بر این داده‌ها باید رد شود یا خیر (Inbar et al., 2010, p. 232).

با این توصیف، به نظر می‌رسد که مناسب است تصمیم‌گیری شهودی همان رفتار زمینه‌ای یا تصمیم‌گیری مبتنی بر قواعد دانسته شود. در واقع، به نظر می‌رسد آن دسته از نظریه‌پردازان که به عوامل شکل‌دهنده به چنین تصمیماتی به‌ویژه عوامل اجتماعی توجه کرده‌اند آن را تصمیم‌گیری زمینه‌ای یا مبتنی بر قواعد نامیده‌اند. از سوی دیگر، آن دسته از اندیشمندان که توجهشان بیشتر به ویژگی‌ها یا فرایند شکل‌گیری آنها بوده است، نام شهودی را ترجیح داده‌اند.

۲-۲-۳. فرایند شکل‌گیری رفتار زمینه‌ای (تصمیم‌گیری شهودی)

دانیل کانمن^۱ برای توضیح فرایند تصمیم‌گیری شهودی از سیستم دوگانه تفکر استفاده کرده است که نخستین بار توسط روان‌شناسان، کیت استانویچ و ریچارد وست، پیشنهاد شده بود. او سیستم‌های دوگانه تفکر را به صورت زیر تعریف می‌کند:

سیستم ۱ تفکر: به طور خودکار و سریع، با تلاش کم یا بدون هیچ تلاشی و بدون احساس کنترل داوطلبانه عمل می‌کند.

سیستم ۲ تفکر: توجه خود را به آن دسته از فعالیت‌های ذهنی که تلاش می‌طلبند، از جمله محاسبات پیچیده، اختصاص می‌دهد. عملیات سیستم ۲ اغلب با تجربه ذهنی عاملیت، انتخاب و تمرکز همراه است (Kahneman, 2012, p. 21).

در این مدل، پردازش اطلاعات در دو نظام مستقل تجربه‌ای و تحلیلی تعریف می‌شود. از ویژگی‌های اساسی پردازش تجربه‌ای استفاده از یافته‌های پیشین در قضاوت و تصمیم‌گیری است که به صورت خودکار توسط نشانه‌های محیطی فعال می‌شوند. سیستم پردازش تحلیلی، شامل تفکر هوشیارانه، تلاشمند و کنترل شده است و از ضرورت‌های رشد شناختی و تصمیم‌گیری هنجاری است. به دلیل تلاشمند بودن این سیستم، استفاده از آن به تمایل هوشیارانه فرد منوط است (رحیمی و جوکار، ۱۳۹۴). جدول ۱، که تعمیمی از سطوح مختلف تصمیم‌گیری و تحلیل اقتصادی ویلیامسون (اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸، ص ۱۳۱) است، فرایند شکل‌گیری رفتارهای زمینه‌ای را در کنار رفتارهای عقلانی در چارچوب سیستم دوگانه تفکر بیان می‌کند.

1. Daniel Kahneman

جدول ۱. سطوح مختلف تصمیم‌گیری در چارچوب سیستم دوگانه تفکر

توضیحات	سطوح مختلف تصمیم‌گیری	
در حالت حدی یک فرد تنها را در یک جزیره و بدون هیچ‌گونه آموزش در نظر بگیرید (اگرچه محال اما فرض کنید نقشه ذهنی وی از قبل تحت تأثیر هیچ نهادی نبوده است) با کسب تجربه از بهینه‌سازی‌های مستقیم و لحظه‌ای، به مرور بسیاری از رفتارهای وی مبتنی بر عادت و قواعد فردی خواهد شد (انتقال امور از سیستم ۲ تفکر به سیستم ۱) - برای مثال در مواجهه با امور تکراری، وی ممکن است تفکر فعال و بهینه‌سازی لحظه‌ای نداشته باشد. در حالت غیرحدی، این عادات و قواعد فردی خود تحت تأثیر دیگر سطوح جدول هستند. این قواعد و عادات فردی چه حالت خودانگیخته داشته باشند و چه حاصل طراحی امدانه خود فرد باشند، قابل انتقال و آموزش به دیگران هستند.	عادات و قواعد فردی	سطح ۱
اخلاق و عرف‌های اجتماعی (قواعد فاقد ضمانت اجرای رسمی مانند رعایت نوبت در صف، صحبت نکردن با صدای بلند در محیط‌های عمومی و...) تصمیم‌ها و رفتارهای افراد را شکل می‌دهند. افراد در بسیاری از رفتارها بدون تفکر و فقط مبتنی بر عرف و اخلاق رایج عمل می‌کنند.	قواعد اجتماعی غیررسمی	سطح ۲
قوانین رسمی (قواعد دارای ضمانت اجرا) نیز تصمیم‌ها و رفتارها را شکل می‌دهند (قانون اساسی - قوانین عادی - آیین‌نامه‌ها و ...).	قواعد اجتماعی رسمی	سطح ۳
قواعد و سلسله‌مراتب موجود در سازمان‌ها (خانواده، بنگاه، دولت، حزب، انجمن و ...) رفتارها را شکل داده و کنترل می‌کنند. در درون سازمان‌ها بهینه‌سازی تا حدود زیادی به حاشیه می‌رود و رفتار نهادینه براساس قواعد آن سازمان جای بهینه‌سازی مستقیم را می‌گیرد. پس از عقد قرارداد نیز، بیشتر مفاد آن رفتارهای طرفین را کنترل می‌کند و بهینه‌سازی خارج از مفاد قرارداد تا حدود زیادی به حاشیه می‌رود و رفتار نهادینه براساس مفاد قرارداد جای آن را می‌گیرد.	سازمان و قرارداد	سطح ۴
مبتنی بر تفکر فعال، آگاهانه و محاسبه‌محور - متناظر با فعالیت سیستم ۲ تفکر و تا حدود زیادی متناظر با مفهوم بهینه‌سازی نئوکلاسیکی	بهینه‌سازی مستقیم و لحظه‌ای	سطح ۵

تفکیک صورت گرفته در این جدول تا حدود زیادی انتزاعی بوده و در دنیای واقعی در هر تصمیم‌گیری هم‌زمان تمام این سطوح به درجات مختلف حضور دارند (اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸، ص ۱۳۱). تأمل در جدول ۱ و توجه به تصمیم‌گیری‌های واقعی در زندگی روزمره نشان می‌دهد که بیشتر تصمیم‌گیری‌ها، به‌صورت زمینه‌ای شکل می‌گیرد و بهینه‌سازی، تنها یکی از روش‌های ممکن تصمیم‌گیری عاملان اقتصادی است.

نکته قابل ذکر در اینجا تفاوت میان مفهوم «قید» در بهینه‌سازی و «قواعد» در رفتار زمینه‌ای است. در بهینه‌سازی، آنچه به‌عنوان قید، مثلاً قید بودجه، در نظر گرفته می‌شود چیزی است که عامل اقتصادی نمی‌تواند خلاف آن رفتار کند؛ اما قابلیت رفتار برخلاف قاعده یا ساختار، ویژگی مهمی در رفتارهای زمینه‌ای است.

بهینه‌سازی در معنای عام خود مفهومی بسیار منعطف و گسترده است؛ به‌نحوی که می‌توان

رفتار زمینه‌ای را نوعی بهینه‌سازی غیرمستقیم در نظر گرفت؛ یعنی فرد در یک تصمیم‌گیری پیشینی در مورد انتخاب روش تصمیم‌گیری، از روش بهینه‌سازی به این تصمیم می‌رسد که در موضوع مورد نظرش بهینه‌سازی نکند؛ البته این مفهوم عام از بهینه‌سازی با مفهوم خاص نئوکلاسیکی آن یکسان نیست. «بهینه‌سازی نئوکلاسیکی» حالت خاصی از بهینه‌سازی است که در آن عامل اقتصادی براساس توابع هدف و محدودیت‌ها، رفتارهای خود را شکل می‌دهند.

۴. عوامل مؤثر بر تعیین شیوه تصمیم‌گیری

اینکه افراد در موقعیت‌های مختلف تصمیم‌گیری از کدام شیوه استفاده می‌کنند، موضوع پژوهش‌های نظری و کاربردی بوده است. جدول ۲ فهرستی از عوامل یا موقعیت‌ها را ارائه می‌کند که ممکن است باعث ترجیح هر یک از شیوه‌های تصمیم‌گیری عقلانی یا زمینه‌ای (شهودی) بر دیگری باشد.

جدول ۲. موقعیت‌ها یا عوامل و شیوه تصمیم‌گیری برتر

ردیف	موقعیت یا عامل	شیوه برتر تصمیم‌گیری	منابع پیشنهادی برای مطالعه
	محدودیت اطلاعات	هرچه اطلاعات محدودتر باشد، رفتار زمینه‌ای برتری می‌یابد.	(مارچ، ۱۳۹۶، ص ۲۱ و ۲۲) (Diniz, 2016, p. 1)
	وضعیت اطمینان، ریسک، یا عدم اطمینان	در وضعیت اطمینان یا ریسک برتری با رفتار عقلانی است؛ اما در وضعیت عدم اطمینان برتری با رفتار زمینه‌ای است.	(Diniz, 2016, p. 8)
	محدودیت دانش	هرچه دانش نسبت به الگوریتم‌های تحلیل مسئله تصمیم محدودتر باشد، رفتار زمینه‌ای برتر خواهد بود.	(Inbar et al., 2010, p. 233) (Diniz, 2016, p. 12)
	محدودیت زمانی	در تنگنای زمانی رفتار زمینه‌ای برتر است.	(Inbar et al., 2010, p. 233) (Diniz, 2016, p. 10)
	هزینه‌های تصمیم‌گیری	هرچه رفتار عقلانی تلاش ذهنی بیشتری بطلبد، تصمیم‌گیرنده بیشتر به رفتار زمینه‌ای گرایش می‌یابد.	(اقدس طینت و دیگران، ۱۳۹۸، ص ۱۲۸)
	پیچیدگی گزینه‌ها	در این موقعیت گزینه برتر نامعین است. نتایج بعضی از پژوهش‌ها برتری رفتار عقلانی و برخی دیگر برتری رفتار زمینه‌ای را نشان می‌دهند.	Inbar et al., 2010, pp. (237 & 244)
	دفعی یا تدریجی بودن موضوع تصمیم	دفعی بودن موضوع، ترجیح را به سمت رفتار زمینه‌ای و تدریجی بودن، ترجیح را به سمت رفتار عقلانی می‌کشد.	Inbar et al., 2010, pp. (235 & 239)
	میزان دقت در ارزیابی گزینه‌ها	هرچه لازم باشد گزینه‌ها با دقت بیشتری ارزیابی شوند، رفتار عقلانی برتر خواهد بود.	Inbar et al., 2010, pp. (234 & 240)
	وجود یا اهمیت روابط انسانی	هرچه در موقعیت روابط انسانی بیشتر یا مهم‌تر باشد، رفتار زمینه‌ای مناسب‌تر خواهد بود.	(Diniz, 2016, pp. 11 & 12)

۵. شیوه تصمیم‌گیری در انتخاب‌های خانوادگی

عموماً شهود و عقل به‌عنوان دو شیوه فکری مکمل در نظر گرفته می‌شوند که به‌طور موازی عمل می‌کنند. بنابراین، برای هر مشکلی، تصمیم‌گیرندگان می‌توانند انتخاب کنند که بر شهود، تحلیل منطقی یا ترکیبی از هر دو تکیه کنند (Inbar et al., 2010, p. 233). به‌دیگرسخن، تصمیم‌گیرنده در هر انتخاب با «فراانتخاب»ی برای انتخاب روش تصمیم‌گیری مواجه است.

در روش‌های علمی که به تحلیل رفتار انسانی می‌پردازند دو رویکرد وجود دارد. برخی از آنها، مانند بیشتر دیدگاه‌های اقتصادی معاصر، علم روان‌شناسی و علوم سیاسی، طرفدار رویکرد پیامدی هستند و برخی دیگر، مانند بیشتر مکاتب جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی، طرفدار پیروی از قواعدند. با توجه به مکمل بودن این دو شیوه تصمیم‌گیری در واقعیت زندگی انسان‌ها توصیه به توجه بیشتر به منطق تناسب، هویت‌ها و قواعد منطقی به طرفداران رویکرد پیامدی و توصیه به توجه بیشتر به منطق پیامد، ترجیح‌ها و حساسگری به طرفداران پیروی از قواعد، منطقی به نظر می‌رسد.

این ایده که رفتار خانواده و اعضای آن را می‌توان به‌عنوان رفتار «عقلانی» درک کرد، ممکن است بد به نظر برسد. در واقع، خانواده محل احساسات شدید، وابستگی و حتی خشونت است. خانواده جایی است که بسیاری از تصمیمات به‌ظاهر «غیر منطقی» زندگی در آن گرفته می‌شود. برای مثال، ما زمان، انرژی و پول خود را روی فرزندانمان سرمایه‌گذاری می‌کنیم تا آنها بزرگ شوند و ما را ترک کنند (White, 2005, p. 95)؛ اما باوجود این، توجه‌نکردن به منطق پیامد در تصمیم‌گیری‌ها می‌تواند برای تحلیل بسیاری از واقعیت‌های زندگی خانوادگی و پویایی‌های خانواده بسیار گمراه‌کننده باشد.

۵-۱. محدودیت اطلاعات

در انتخاب‌های خانوادگی هرچه اطلاعات افراد از گزینه‌های پیش رو کامل‌تر و دقیق‌تر باشد، انتظار می‌رود که تصمیم‌گیری، بیشتر عقلانی صورت گیرد و هرچه مجموعه اطلاعات ناقص‌تر باشد، تصمیم‌گیری‌ها بیشتر بر قواعد زمینه‌ای متکی خواهد بود. نکته قابل توجه این است که تصمیم‌گیری عقلانی در زمینه خانواده، مثلاً انتخاب همسر، تنها به اطلاعات وضعیت فعلی گزینه‌ها وابسته نیست؛ بلکه به پیش‌بینی وضعیت گزینه‌ها در آینده و در طول دوره زندگی وابسته است.

در بیشتر انتخاب‌های خانوادگی، عدم امکان احصاء همه منافع گزینه‌های پیش رو وجود دارد. براساس رویکرد اقتصادی، فرد مجرد زمانی تصمیم به ازدواج می‌گیرد که منافع حاصل از زندگی زناشویی برای او بیشتر از منافع خالص زندگی مجردی باشد (Bryant & Zick, 2006, p. 264).

گام نخست برای مقایسه میان منافع خالص زندگی مجردی و زندگی زناشویی این است که بتوان همه منافع و هزینه‌های این دو شیوه زندگی را، اعم از منافع و هزینه‌های پولی، عاطفی، معنوی و...، دست‌کم برشمرد؛ اما در واقعیت چنین چیزی ممکن نیست؛ چه رسد به اینکه بتوان آنها را مقایسه و اندازه‌گیری کرد.

۵-۲. وضعیت ریسک یا وضعیت عدم اطمینان

عدم قطعیت یکی از مسائل مهم در انتخاب روش تصمیم‌گیری است. از آنجاکه در وضعیت‌های عدم اطمینان برخلاف وضعیت ریسکی حتی با استفاده از تئوری احتمالات نیز پیش‌بینی نتایج ناممکن است (Diniz, 2016, p. 8)، روش‌های انتخاب عقلانی برای تصمیم‌گیری کارایی ندارد. در چنین وضعیتی تصمیم‌گیران ناگزیر از به‌کارگیری روش‌های تصمیم‌گیری مبتنی بر قواعد زمینه‌ای خواهند بود.

عموم انتخاب‌های خانوادگی نیز در وضعیت عدم اطمینان صورت می‌گیرد. منافعی که فرد از ازدواج با گزینه معینی برآورد می‌کند به بسیاری عوامل ناشناخته در آینده بستگی دارد که فرد معمولاً حتی توان شمارش آنها را ندارد؛ چه رسد به اندازه‌گیری احتمال وقوع و میزان تأثیرگذاری آنها روی نتیجه. به طریق مشابه، هیچ‌کس نمی‌تواند پیش‌بینی کند که اگر فرزندی داشته باشد، دستگیر او در دوران ناتوانی خواهد شد یا دشمن او یا چیزی در گستره‌ای میان این دو. بنابراین، وضعیت عدم اطمینان به‌مثابه ویژگی بیشتر انتخاب‌های خانوادگی عامل دیگری است که تصمیم‌گیری‌ها را به‌سوی تصمیم‌های مبتنی بر قواعد زمینه‌ای سوق می‌دهد.

۵-۳. محدودیت دانش

هنگامی که الگوریتم مناسبی برای حل تحلیلی مسئله داوری یا تصمیم‌گیری وجود نداشته باشد (یا فرد از آن آگاه نباشد)، تکیه بر قواعد زمینه‌ای و اعتماد به شهود می‌تواند به فرد کمک کند (Inbar et al., 2010, p. 233). از ویژگی‌های مهم تصمیم‌های خانوادگی این است که چنین موقعیت‌های تصمیم‌گیری بسیار عمومی است و تقریباً همه افراد با آن روبه‌رو هستند؛ اما الگوریتم‌های تعریف‌شده برای ارزیابی منافع در برابر هزینه‌ها برای بسیاری از افراد آشنا نیست. بنابراین، عموم افراد در این عرصه از تصمیمات به‌سوی تصمیم‌گیری‌های زمینه‌ای کشیده می‌شوند. افزون‌براین، مسئله نقص الگوریتم‌های تعریف‌شده در ارزیابی کارآمد هزینه‌ها و فایده‌ها در مسئله‌های مختلف به‌ویژه در تصمیم‌های خانوادگی است. با این وصف، نه تنها عموم افراد ناآشنا

بلکه متخصص‌های آشنا با الگوریتم‌های مختلف تصمیم‌گیری عقلانی در تصمیم‌گیری‌های خانوادگی دست به دامن محاسبات سرانگشتی، دلالت‌های شهودی و قواعد زمینه‌ای هستند.

۴-۵. محدودیت زمانی

همان‌طور که در مطالعه آگور (۱۹۸۶) دیده می‌شود یکی از زمینه‌هایی که افراد را به تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر قواعد زمینه‌ای می‌کشاند، محدودیت زمان است (Diniz, 2016, p. 10). این بدان جهت است که پیروی از الگوریتم‌های تصمیم‌گیری عقلانی فرایندهایی زمان‌بر است؛ بنابراین هنگامی که برای گرفتن تصمیم درست در تنگنای زمانی قرار داشته باشیم روش‌های شهودی می‌تواند بسیار مناسب باشد.

معمولاً در تصمیم‌های خانوادگی ما در تنگنای زمانی قرار نداریم. تصمیم به ازدواج، انتخاب همسر، فرزندآوری، که مهم‌ترین تصمیم‌های خانوادگی هستند، معمولاً با عجله صورت نمی‌گیرد و افراد پیش از تصمیم‌گیری مدتی به نسبت طولانی درباره آن می‌اندیشند یا حتی مشورت می‌کنند. تصمیم به انحلال رابطه زناشویی نیز به ندرت ممکن است پیش از گذراندن دوره‌ای طولانی از کشمکش ذهنی درباره جوانب مختلف تصمیم صورت گیرد. بنابراین، می‌توان گفت که تصمیم‌گیری‌های خانوادگی از لحاظ ویژگی‌های زمانی با تصمیم‌گیری عقلانی تناسب بیشتری نشان می‌دهد.

۵-۵. میزان دقت در ارزیابی گزینه‌ها

تفکر عقلانی بیشتر شامل اعمال قواعد هنجاری و در نظر گرفتن معیارهای صریح است. در مقابل، تفکر شهودی اغلب ترجیحات خاص، ذهنی و غیردقیق را به همراه دارد. بنابراین، در انتخاب‌های مبتنی بر شهود، ممکن است گزینه‌ای بهتر از گزینه دیگر به نظر برسد؛ اما توجیه این ترجیح به بیانی قابل درک برای دیگران دشوار باشد. هرچه یک انتخاب بیشتر قابل ارزیابی عینی دیده شود، رویکرد منطقی به عنوان راهبرد انتخاب مناسب‌تر دیده می‌شود. به دیگر سخن، توصیف یک کار با عبارات دقیق نشانه‌ای از عقلانیت است و مردم را در حل تعارض عقل و شهود به سوی عقل سوق دهد. در مقابل، توصیف یک کار با عبارات مبهم می‌تواند نشانه‌ای از شهود باشد و افراد را در حل تعارض عقل و شهود به نفع شهود هدایت کند (Inbar et al., 2010, pp. 234 & 240).

ترجیحات در انتخاب‌های خانوادگی غالباً خاص، ذهنی و غیردقیق است و معمولاً در قالب عباراتی نمی‌گنجد که توسط دیگران به وضوح قابل درک باشد. مثلاً اینکه چرا فردی گزینه خاصی را

از میان چند گزینه معین برای همسری خود انتخاب می‌کند بسیار ممکن است که برای دیگران قابل درک نباشد یا حتی از نظر دیگران انتخابی غیر منطقی به نظر بیاید. همچنین، برای افراد ارائه تبیین دقیقی از مطلوبیت‌های حال و آینده فرزند ممکن نیست تا بتوانند برای دیگران نشان دهند که انتخاب داشتن فرزند برای آنها انتخابی منطقی است.

۵-۶. وجود روابط انسانی

در موقعیت‌های متقابل انسانی و برای اینکه قضاوت عاطفی در تصمیمات مربوط به افراد ممکن باشد تصمیم‌گیری به صورت شهودی انجام می‌شود (Diniz, 2016, pp. 11-12). از سوی دیگر، برخلاف بسیاری از سازمان‌ها که در آنها جنبه‌های فنی و جنبه‌های بازاری بر روابط نهادینه شده میان اعضا حاکم است خانواده به مثابه یک سازمان نقطه اوج برقراری روابط متقابل انسانی و ابتدای این روابط بر احساسات و عواطف است.

ماهیت ارزشی بسیاری از گزینه‌ها در انتخاب‌های خانوادگی نیز در تعیین شیوه مناسب تصمیم‌گیری مهم است. مثلاً اگر با این پرسش از یک فرد که «تو در برابر دریافت چقدر پول حاضری از ازدواج کردن پرهیزی؟» بخواهیم میزان ارزش پولی ازدواج را برآورد کنیم ممکن است هرگز به پاسخی دست نیابیم؛ زیرا بسیاری از افراد مؤمن ازدواج را یک عبادت و یک تکلیف مهم الهی می‌انگارند که حاضر نیستند آن را در برابر هیچ قیمت پولی معامله کنند؛ البته این وضعیت مختص افراد مؤمن نیست؛ زیرا برای هر کسی ممکن است چیزی مثل بچه‌دار شدن یا با گزینه خاصی ازدواج کردن آن قدر مهم باشد که حاضر به مبادله آن با پول هر قدر زیاد نباشد. بنابراین، ماهیت وجود روابط، احساسات و عواطف انسانی عامل شاخص دیگری است که باعث می‌شود تصمیم‌گیری‌ها در آن بیشتر مبتنی بر قواعد زمینه‌ای شکل بگیرند تا انتخاب عقلانی.

۶. فرایند تأثیر ارزش‌های انسانی و اسلامی در انتخاب همسر

یکی از مختصات مهم زندگی فرد مسلمان وجود شریعت به مثابه عاملی در شکل‌دهی به آن است. شریعت در قالب مجموعه‌ای از قواعد زندگی فرد مسلمان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. یکی از جنبه‌های زندگی که تحت تأثیر قواعد شرعی قرار دارد، انتخاب‌های خانوادگی مسلمان است. مسیر تأثیرگذاری قواعد شریعت بر تصمیم‌گیری‌های افراد از مسیر انتخاب‌های مبتنی بر قواعد زمینه‌ای است.

بدین ترتیب که انسان ابتدا در یک تصمیم مبتنی بر حداکثرسازی ایمان به خدا، پیروی از شریعت الهی را انتخاب می‌کند. در مرحله بعد و پس از آشنایی با قواعد شریعت خود را متعهد به

رعایت جزئیات آن می‌کند. این تعهد به رعایت قواعد شرعی چنان است که فرد در تصمیم‌گیری‌های مرتبط با هر یک از قواعد شرعی به ارزیابی هزینه‌ها و منافع آنها نمی‌پردازد؛ بلکه آنها به مثابه قواعد زمینه‌ای و در بخش ۱ ذهن ظاهر می‌شوند و تصمیمات عمدتاً شهودی و تا حدودی ناخودآگاه را شکل می‌دهند.

بنابراین، قواعد شرعی نیز مانند قوانین، مقررات و هنجارها در جامعه به شکل قواعد زمینه‌ای در فرایند تصمیم‌گیری‌های افراد وارد می‌شود؛ با این تفاوت که اصولاً قواعد شرعی باید بر یک تصمیم‌گیری حداکثرسازانه استوار باشد که مربوط به بخش ۲ و هوشیار ذهن است و با آزادی و اختیار کامل فرد صورت گرفته است؛ در حالی که قوانین، مقررات و هنجارها اجتماعی ممکن است بر یک چنین تصمیم عقلانی پیشینی استوار نباشد.

قواعد شرعی آنچنان که در قرآن و روایات پیامبر ﷺ و ائمه اطهار علیهم‌السلام آمده است همه در یک سطح اهمیت قرار ندارند. برخی از این قواعد چنان اهمیت دارند که اگر کسی آنها را رعایت نکند، گناهکار و مستحق عذاب اخروی است و حتی در برخی موارد در مورد آنها ضمانت اجرایی قضایی در نظر گرفته شده است. مثلاً شارع، نفقه همسر را هم به لحاظ تکلیفی واجب می‌داند و هم به لحاظ قانونی که در صورت پرداختن تبدیل به دین می‌شود؛ در حالی که نفقه فرزند فقط حکم تکلیفی دارد و تبدیل به دین نمی‌شود. از سوی دیگر، برخی از قواعد اهمیت کمتری دارند؛ به نحوی که رعایت آنها فرد را مستحق پاداش اخروی می‌کند؛ اما تخطی از آنها استحقاق عذاب نمی‌آورد.

در میان فقها استفاده از عبارات واجب، حرام، مستحب، مکروه و مباح تحت عنوان احکام خمسه رایج است و در واقع بیانی از همین سطوح مختلف اهمیت قواعد شرعی در اسلام است. بنابراین، برای تعیین سطح اهمیت قواعد از همین تقسیم‌بندی فقها برای احکام استفاده می‌شود. بدین ترتیب که قواعدی که در دیدگاه مشهور فقها متعلق احکام وجوب یا حرمت قرار گرفته‌اند، در سطح یک اهمیت دسته‌بندی می‌شوند. آن دسته از قواعد که در دیدگاه مشهور فقها متعلق احکام استحباب یا کراهت واقع شده‌اند، در سطح دو اهمیت قرار می‌گیرند. سرانجام، قواعدی که ممکن است در تصمیم‌گیری افراد مؤثر باشد اما در دیدگاه مشهور فقها در زمره واجبات، محرّمات، مستحبات یا مکروهات قرار نگرفته‌اند در رتبه سه اهمیت دسته‌بندی می‌شوند.

در جدول زیر نمونه قواعد شرعی مربوط به انتخاب همسر مطابق با نظر مشهور فقها و مستند به کتاب جواهر الکلام (صاحب الجواهر، قوچانی، و آخوندی، ۱۴۰۴، ج ۲۹، ص ۳۶-۴۲ و ۲۳۷-۴۵۳) فهرست شده است. در این جدول قواعد در ۳ دسته براساس معیار اهمیتی دسته‌بندی شده‌اند که در مطالب پیش آمد. همچنین، برای هر دسته مشخص شده است که تصمیم‌گیری‌ها در

موارد مربوط به هر دسته در زمره کدام‌نوع تصمیم‌گیری قرار می‌گیرد. همان‌طور که در جدول پیداست تصمیمات مربوط به واجبات و محرمات شرعی از زمره رفتار زمینه‌ای به شمار می‌آیند که تقریباً همیشه در سیستم ۱ تفکر تحلیل می‌شوند. هرچه سطح اهمیت شرعی قاعده کمتر می‌شود نقش سیستم ۲ تفکر در تحلیل آن افزایش می‌یابد و در نتیجه این تصمیمات تا حدی در زمره رفتار عقلانی نیز قرار می‌گیرند تا جایی که تصمیمات مربوط به مباحات شرعی را می‌توان رفتارهای عقلانی خالص تلقی کرد که به‌طور کامل در سیستم ۲ تفکر تحلیل می‌شوند و این دسته قواعد، عرصه رفتارهای حداکثرساز شناخته می‌شود.

جدول ۳. سطوح و شیوه‌های تصمیم‌گیری فرد مسلمان در انتخاب همسر

توضیحات	نمونه موارد تصمیم‌گیری	مبتنی بر نظریه	اهمیت شرعی عامل مؤثر در تصمیم‌گیری	سطوح شرعی تصمیم‌گیری
این دسته از قواعد شرعی همیشه در سیستم ۱ تفکر، تحلیل می‌شوند و تقریباً هرگز سیستم ۲ تفکر به آنها نمی‌پردازد و در مورد رعایت آنها محاسبه‌گری صورت نمی‌گیرد.	پرهیز از ازدواج با محارم پرهیز از ازدواج با زن شوهردار یا در عده پرهیز از ازدواج هم‌زمان با دو خواهر	رفتار زمینه‌ای	واجبات و محرمات شرعی	سطح ۱
این دسته از قواعد شرعی گاه در سیستم ۱ تفکر تحلیل می‌شوند و تصمیمات زمینه‌ای را می‌سازند و گاه سیستم ۲ تفکر به آنها می‌پردازد و در مورد رعایت آنها محاسبه‌گری صورت می‌گیرد.	اهمیت دادن به معیار «بزرگواری خانواده» اهمیت دادن به معیار «باکره بودن» اهمیت دادن به معیار «باروری» اهمیت دادن به معیار «پاکدامنی» بسنده نکردن به معیار «زیبایی» یا معیار «ثروت»	رفتار زمینه‌ای / انتخاب عقلانی	مستحبات و مکروهات شرعی	سطح ۲
این دسته از قواعد شرعی در سیستم ۲ تفکر تحلیل می‌شوند؛ تصمیم‌گیری در این حیطه مبتنی بر تفکر فعال، آگاهانه و محاسبه‌محور و متناظر با مفهوم بهینه‌سازی نئوکلاسیکی یا عقلانیت محدود صورت می‌گیرد.	هر معیاری که ممکن است برای افراد مطلوب یا نامطلوب باشد و در زمره واجبات، محرمات، مستحبات یا مکروهات قرار نداشته باشد؛ مانند اهمیت دادن به معیارهای اقتصادی اهمیت دادن به معیارهای اجتماعی اهمیت دادن به ویژگی‌های جسمی اهمیت دادن به ویژگی‌های روانی و عقلی اهمیت دادن به ویژگی‌های اعتقادی و دینی اهمیت دادن به تناسب در زوجیت اهمیت دادن به ویژگی‌های اخلاقی اهمیت دادن به ویژگی‌های زیبایی‌شناختی	انتخاب عقلانی	مباحات شرعی	سطح ۳

فرایند تأثیر قواعد شرعی بر دیگر تصمیم‌گیری‌های خانوادگی افراد، از جمله فرزندآوری و طلاق، نیز به‌طور مشابه قابل بررسی است. بدین صورت که می‌توان با تفکیک احکام شرعی واجب، حرام، مستحب، مکروه و مباح، حیطه‌های رفتارهای زمینه‌ای و رفتارهای عقلانی را در آن دسته از تصمیم‌گیری‌های خانوادگی مشخص کرد.

به‌همین ترتیب، دیگر ارزش‌های انسانی و اخلاقی که موضوع بحث فقهی قرار نگرفته‌اند نیز به روش مشابه قابل بررسی است. مثلاً کسی که ارزش و اهمیت راستگویی را باور کرده باشد برای اینکه در موقعیت‌های مختلف تصمیم بگیرد که دروغ نگوید معمولاً در هر مورد هزینه فایده نمی‌کند؛ بلکه لزوم پرهیز از دروغ به‌مثابه یک قاعده زمینه‌ای عمل می‌کند و تصمیم‌گیری شهودی را ایجاد می‌کند.

ارزش‌های دیگر مانند وفا به عهد، احترام به پدر و مادر، اهمیت دادن به تربیت فرزند، اهمیت دادن به جان انسان‌های دیگر، احترام گذاشتن به حقوق مالکیت دیگران، تعهد به عدالت و برابری انسان‌ها، احترام به حق آزادی خود و دیگران، و... نیز همه هنگامی کارکرد درست و ارزشمند خود را در ساختن زندگی فردی و اجتماعی انسان دارد که به‌صورت زمینه‌ای در رفتارهای افراد ظاهر شوند. هر قدر که این ارزش‌ها از عمق باور انسان‌ها بیشتر خارج شوند و در مورد رعایت آنها نگاه بازاری و حسابداری فراگیرتر شود، در جامعه ضعیف‌تر خواهند شد. این همان چیزی است که مایکل سندل از آن به «فساد ارزش‌ها» یاد می‌کند.

قیمت گذاشتن روی چیزهای ارزشمند زندگی ممکن است مایه فساد آنها شود. برای مثال، پرداخت پول به فرزند برای خواندن کتاب ممکن است او را بیشتر کتابخوان کند؛ ولی در ضمن به او یاد می‌دهد که کتاب خواندن را کاری زورکی ببیند نه کاری ذاتاً لذت‌بخش؛ یا به مزایده گذاشتن صندلی‌های سال اول دانشگاه ممکن است به بودجه دانشگاه کمک کند؛ اما از شرافت دانشگاه و ارزش مدرک آن می‌کاهد. ارزش‌های بازار گاه، ارزش‌های دیگر، ارزش‌هایی که باید آنها را حفظ کنیم، را از میدان به در می‌کند (سندل، ۱۳۹۹، ص ۶، ۷). تصور و سخن گفتن از همه‌چیز، از جنسیت گرفته تا نوزادان در چارچوب بازار کالاهایی با ارزش مبادله، دنیای ما را زمخت می‌کند و به آرامی جنبه‌های پول‌ناپذیر زندگی را از بین می‌برد (Radin & Sunder, 2004).

۷. خلاصه و نتیجه‌گیری

از مطالب پیش‌گفته نتیجه می‌شود که اولاً نمی‌توان همه رفتارهای خانوادگی افراد را رفتارهای عقلانی یا حداکثرساز تلقی کرد؛ زیرا بسیاری از تصمیم‌گیری‌های افراد به‌صورت شهودی و تحت

تأثیر قواعد زمینه‌ای شکل می‌گیرند؛ ثانیاً اینکه ارزش‌های اجتماعی، انسانی، و الهی از طریق فرآیند حداکثرسازی در تصمیم‌های افراد وارد نمی‌شوند. تأثیرگذاری ارزش‌ها بر تصمیم‌گیری‌های افراد با استفاده از نظریه رفتار زمینه‌ای قابل توضیح است.

رفتار زمینه‌ای آن است که در آن افراد بدون محاسبه هزینه‌ها و فایده‌ها و مبتنی بر قواعد از پیش نهادینه شده شکل می‌گیرند. قواعد زمینه‌ای می‌توانند حاصل تجربه‌های حداکثرسازی پیشینی، احساسات فردی یا عمومی، هنجارهای اجتماعی، قوانین، مقررات سازمانی، و همچنین ارزش‌های اخلاقی، شرعی یا باورهای اعتقادی افراد باشند که در بخش ناخودآگاه ذهن (سیستم ۱ تفکر) تحلیل می‌شوند و تصمیم‌گیری‌های شهودی را شکل می‌دهند.

فراتر از قواعد زمینه‌ای این بخش خودآگاه ذهن (سیستم ۲ تفکر) است که براساس مقدار و ماهیت اطلاعات موجود از گزینه‌های در دسترس به محاسبه‌گری می‌پردازد و رفتارهای عقلانی حداکثرسازانه را شکل می‌دهد؛ البته وجود رفتارهای غیرقانونی یا غیراخلاقی در بعضی افراد یا در بعضی مواقع نشانه آشکاری از این واقعیت است که مرز میان رفتارهای زمینه‌ای و رفتارهای عقلانی چندان دقیق و محکم نیست. سیستم ۲ تفکر انسان همواره آمادگی این را دارد که درباره گزاره‌های نهادینه‌شده در بخش ناخودآگاه ذهن قضاوت و تأثیر آن را در شکل‌دهی به رفتار انتخابی کنترل کند. از آنجاکه در اقتصاد نئوکلاسیک فرض رفتار حداکثرسازانه اساس امکان تحلیل اقتصادی در نظر گرفته می‌شود و گری بکر نیز حداکثرسازانه بودن عموم رفتارهای انسانی را دلیل جواز تصمیم استفاده از رویکرد اقتصادی در همه رفتارهای انسانی از جمله رفتارهای خانوادگی گرفته است می‌توان نتیجه گرفت که:

الف) عموم رفتارهای انتخابی انسان حداکثرسازانه یا به تعبیر دیگر عقلانی صورت نمی‌گیرد. بسیاری از تصمیم‌گیرهای افراد بدون حساب‌گری و به صورت زمینه‌ای و شهودی شکل می‌گیرد و معمولاً ارزش‌ها در قالب قواعد زمینه‌ای و به صورت شهودی در رفتارهای انسانی ظاهر می‌شوند؛ ب. رویکرد اقتصادی در آن حیطه از رفتارهای خانوادگی به خوبی کاربردپذیر است که در دامنه رفتار عقلایی قرار می‌گیرد و رفتارها در آن براساس بهینه‌سازی و در معنای خاص نئوکلاسیکی آن صورت می‌گیرد؛

ج) آن دسته از رفتارها در زمینه انتخاب همسر که مشمول احکام واجب یا حرام الهی قرار می‌گیرد، حیطه رفتار زمینه‌ای است و تصمیم‌گیری‌ها در آن به صورت شهودی گرفته می‌شود و بنابراین خارج از دامنه کاربرد رویکرد اقتصادی است؛

د) آن دسته از رفتارها در زمینه انتخاب همسر که مشمول احکام مستحب یا مکروه قرار می‌گیرد، هم می‌تواند به صورت رفتار زمینه‌ای ظاهر شود و هم فرد می‌تواند در مورد آنها بهینه‌سازی کند. بنابراین، رویکرد اقتصادی در تحلیل چنین رفتارهایی تا حدی کاربردی‌پذیر است؛

ه) آن حیطه از رفتارها در زمینه انتخاب همسر که مشمول احکام واجب، حرام، مستحب، یا مکروه نشده است، کاملاً در حیطه رفتار عقلایی شناخته می‌شود و بنابراین، در تحلیل چنین رفتارهایی می‌توان از رویکرد اقتصادی به خوبی استفاده کرد؛

و) در صورت پذیرش نسبی کاربرد رویکرد اقتصادی در رفتارهای خانوادگی از آن جهت که هم قواعد زمینه‌ای و هم عوامل مطلوبیت‌زا در حیطه‌های غیراقتصادی ذهنی هستند عدم وجود قابلیت سنجش و مقایسه ترجیحات، به احتمال زیاد اقتصاددان را به ارزش‌گذاری و سنجش پولی آنها سوق می‌دهد. پول‌سنجی قواعد زمینه‌ای و عوامل مطلوبیت‌زای غیراقتصادی و به دنبال آن سیاست‌گذاری‌های مبتنی بر این رویکرد، که معمولاً از تأثیرات جانبی اجتماعی آنها غفلت می‌شود، می‌تواند باعث شود عوامل مطلوبیت‌زای غیراقتصادی، بازاری شده و ارزش حقیقی خود را از دست بدهد. همچنین، ممکن است آن دسته از قوانین، ارزش‌های اخلاقی، و قواعد شرعی که کارکرد و ارزش واقعی آنها شکل‌دهی به رفتارها به صورت زمینه‌ای است بیشتر در حیطه رفتارهای حداکثرسازانه افراد وارد شود و رعایت یا عدم رعایت آنها به منافع افراد وابسته‌تر شود که این راه می‌تواند به سقوط اخلاقی و اجتماعی فرد و جامعه منجر شود.

منابع

۱. اقدس طینت، جواد؛ علی‌رضا پورفرج و زهرا کریمی موعاری (۱۳۹۸)، «ماهیت ترکیبی تصمیم‌گیری: «بهینه‌سازی» و «تصمیم‌گیری نهادی»»، جستارهای اقتصادی ایران، ۱۶(۳۲)، ص ۱۲۱-۱۴۷.
۲. الوانی، سیدمهدی (۱۴۰۰)، «معیارهای تصمیم‌گیری اخلاقی انسانی مدیران در شرایط پیچیدگی محیطی مطالعه موردی، سازمان تأمین اجتماعی»، پژوهش‌های اخلاقی، ۱۱۲(۱)، ص ۲۵۹-۲۸۴.
۳. رحیمی، مهدی و بهرام جوکار (۱۳۹۴)، «پیش‌بینی تصمیم‌گیری تحلیلی توسط هیجان شادی و ابعاد سبک‌های شناختی با واسطه‌گری تمایلات فراشناختی»، شناخت اجتماعی، ۱۴(۱)، ص ۷-۲۷.
۴. سندل، مایکل (۱۳۹۹)، آنچه با پول نمی‌توان خرید: مرزهای اخلاقی بازار، ترجمه حسن افشار تهران: نشر مرکز.
۵. صاحب الجواهر، محمد حسن؛ عباس قوچانی، و علی آخوندی (۱۴۰۴)، جواهر الکلام فی شرح شرائع الإسلام (ج ۱-۴۳). بیروت- لبنان: دار إحياء التراث العربی.
۶. مارچ، جیمز (۱۳۹۶)، درآمدی بر علم تصمیم‌گیری: تصمیم‌گیری چگونه رخ می‌دهد، ترجمه ابراهیم افشار، (ج ۱-۱). تهران: نشر نی.
7. Becker, Gary S, (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press.
8. Bryant, W. Keith; & Zick, Cathleen D, (2006), *The Economic Organization of the Household* (Second Edition), USA: Cambridge University Press.
9. Diniz, João Pinto, (2016), *Intuition and Data in Decision Making: How does uncertainty affect the Decision Making Process?*, School of Economics and Management of University of Porto.
10. Goodwin, Neva; Harris, Jonathan M; Nelson, Julie A; Joshi Rajkarnikar, Pratistha; Roach, Brian; & Torras, Mariano, (2019), *Microeconomics in Context* (Fourth). Routledge.

11. Inbar, Yoel; Cone, Jeremy; & Gilovich, Thomas, (2010), "People's Intuitions About Intuitive Insight and Intuitive Choice", *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(2), 232–247.
12. Ju, Bai; Junwen, Feng; & Chenglin, Miao, (2007), "INTUITIVE DECISION THEORY ANALYSIS AND THE EVALUATION MODEL", *Management Science and Engineering*, 1(2), 63–67.
13. Kahneman, Daniel, (2012), *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
14. Radin, Margaret Jane; & Sunder, Madhavi, (2004), *The Subject and Object of Commodification*. UNIVERSITY OF CALIFORNIA DAVIS, SCHOOL OF LAW.
15. Turpin, Marita; & Marais, Mario, (2004), Decision-making: Theory and practice. ORiON, 20. <https://doi.org/10.5784/20-2-12>.
16. White, James M, (2005), *Advancing Family Theories*. SAGE.

