

## تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی از منظر اقتصاد رفتاری و اقتصاد اسلامی

srhoseini@rihu.ac.ir

سیدرضا حسینی / استادیار اقتصاد پژوهشگاه حوزه و دانشگاه

عباس یعقوب‌زاده مجرد / دانشجوی دکتری اقتصاد پژوهشگاه حوزه و دانشگاه

yaghoobzadeh@rihu.ac.ir

orcid.org/0009-0005-0228-1066



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>

دریافت: ۱۴۰۲/۰۴/۰۶ - پذیرش: ۱۴۰۲/۰۶/۲۷

### چکیده

نظریه مطلوبیت انتظاری به‌عنوان مدل توصیفی تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی، برای چندین دهه حاکم بوده است؛ اما در سال‌های اخیر توافق عمومی وجود دارد که این نظریه تعریف لازم از انتخاب افراد را ارائه نمی‌دهد. شواهد کافی نشان می‌دهد که تصمیم‌گیرندگان، اصول مسلم این نظریه را نقض می‌کنند. وجود کاستی‌هایی در مبانی نظریه مطلوبیت انتظاری، اعم از خطی بودن میزان مطلوبیت، ثابت بودن وزن مطلوبیت انتخاب‌های مختلف، یکسان بودن ترجیحات در طول زمان، ریسک‌گریزی و تصمیم‌گیری عقلایی، زمینه را برای ظهور نظریه چشم‌انداز در اقتصاد رفتاری فراهم کرده است. باین‌حال زاویه دید مبانی اسلامی به رفتار فرد در نااطمینانی به‌کلی متفاوت با این دو است. از منظر اسلامی، انتظار یک پیامد بزرگ بدون توجه به اسباب آن، یک رفتار متهورانه است که در منابع اسلامی از آن نهی شده و در مقابل، به حزم و دوراندیشی براساس اسباب و علل دعوت شده است. فردی که تهور و بی‌باکی می‌کند و برای پیامدهای بزرگ و با احتمال کم، خود را به مخاطره می‌اندازد، نه تنها خیری نمی‌بیند، بلکه دچار پشیمانی می‌شود؛ از این‌رو چنین پیامدهایی نباید در تابع مطلوبیت لحاظ شود.

**کلیدواژه‌ها:** نااطمینانی، مطلوبیت انتظاری، نظریه چشم‌انداز، حزم و دوراندیشی، تهور و بی‌باکی.

طبقه‌بندی Z12 , D90 , D81 :JEL

ریسک، نااطمینانی و ابهام، مفاهیمی‌اند که زندگی واقعی روزمره انسان را دربر گرفته‌اند و بر نحوه انتخاب و نوع تصمیم‌گیری‌های او اثر می‌گذارند. وقتی یک تصمیم‌گیرنده وارد بازی بر طبیعت می‌شود، بسته به اینکه تصمیم‌گیرنده چه کنشی را برمی‌گزیند، محیط پیرامون یک توزیع احتمال را روی مجموعه‌ای از پیامدهای ممکن القا می‌کند. اگر مجموعه پیامدها معلوم باشد و بتوان احتمال مربوط به هریک از پیامدها را به‌صورت عینی برآورد کرد، در این صورت با یک موقعیت ریسک (مخاطره) روبه‌رو هستیم؛ مثل اینکه احتمال آمدن شیر یا خط در پرتاب سکه برابر یک‌دوم است؛ یا احتمال آمدن عدد شش در پرتاب تاس شش‌وجهی یک‌ششم است. چنانچه این احتمال عینی در دسترس نباشد، ممکن است مثلاً تاس دارای انحراف باشد و افراد مختلف دیدگاه‌های مختلفی درباره درجه انحراف آن داشته باشند. در این صورت، تصمیم‌گیران می‌توانند از یک توزیع احتمال ذهنی پیروی کنند. این شرایط را عدم اطمینان می‌نامند. سومین حالت نیز آن است که هم احتمالات عینی در دسترس نباشد و هم نتوانیم هیچ احتمال ذهنی منطقی را مطابق با اصول احتمال به پیامدها نسبت دهیم که به این شرایط، موقعیت ابهام گفته می‌شود (دامی، ۱۴۰۰، ص ۴۳-۴۴). بحث اصلی این تحقیق، مرتبط با حالت دوم، یعنی نااطمینانی است؛ هرچند نتایج آن برای موقعیت ابهام نیز مفید خواهد بود.

تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی، مقوله پیچیده‌ای است که در سیاست‌گذاری‌های نهادی و همچنین قواعد عرصه بازاریابی تأثیرات بسزایی دارد. بسیاری از تصمیمات در موقعیت‌هایی گرفته می‌شود که احتمال وقوع پیامدهای مختلف برای فرد مشخص نیست. در دنیای واقعی، تولیدکنندگان، مصرف‌کنندگان و به‌طور کلی عوامل اقتصادی، از شرایط پیرامونی مطمئن نیستند و اطلاعات کاملی ندارند. نظریه مطلوبیت انتظاری، مدل اقتصاد متعارف پیرامون تبیین انتخاب در شرایط وجود مخاطره است (متوسلی و همکاران، ۱۳۹۱). اقتصاد نئوکلاسیک یک چارچوب تحلیل مبتنی بر منطق مشخص است که زیربنای آن مجموعه نسبتاً کوچکی از فرضیات اساسی است و پیش‌بینی‌هایی روشن و آزمون‌پذیر ارائه می‌کند؛ اما به‌رحال شواهد تجربی گسترده آشکار ساختند که مطابقت رفتار انسان با مدل‌های معمول نئوکلاسیک بسیار دشوار است.

نکته قابل توجه دیگر آن است که مدل‌سازی‌های نئوکلاسیکی، بیش از اینکه جنبه اثباتی داشته باشند، هنجاری‌اند. نظریه مطلوبیت انتظاری یک توصیه برای پیشینه‌سازی مطلوبیت در فضای نااطمینانی است. هرچند در اقتصاد اسلامی دوگانه هنجاری - اثباتی و تلاش برای تقویت جنبه‌های اثباتی در مباحث اقتصاد اسلامی مورد توجه برخی اندیشمندان قرار گرفته است، اما به‌نظر می‌رسد که تأکید بیش از حد بر جنبه‌های اثباتی در علم اقتصاد و همچنین در اقتصاد اسلامی صحیح نباشد (اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸)؛ بلکه اساساً با توجه به تناقضاتی که براساس شواهد تجربی توسط اندیشمندان اقتصاد رفتاری به نظریه مطلوبیت انتظاری مطرح شده است، توصیه به پیشینه‌سازی مستقیم برای شخص در تمامی حالات قابلیت ندارد. این تناقضات، بستر مناسبی را فراهم می‌کند تا

بتوان در فضای نااطمینانی به چارچوبی که نزدیک‌تر به زندگی واقعی تصمیم‌گیری کسب‌وکار باشد و درعین‌حال با قوانین و اصول اسلامی مطابقت دارد، حرکت کرد. از این‌رو تلاش برای دستیابی به دیدگاه اسلامی با تمرکز بر منابع شیعی در انتخاب و تصمیم‌گیری صحیح در شرایط نااطمینانی، یکی از اهداف اصلی این تحقیق شمرده می‌شود.

مطالعات تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی از منظر اسلامی کم است و بخشی از تحقیقات موجود نیز مربوط به ارتباط نااطمینانی و غرر می‌باشد. بخشی دیگر از مطالعاتی که عدم قطعیت را از دیدگاه اسلامی مورد بحث قرار می‌دهند، بیشتر دربارهٔ اجتناب از ریسک در دیدگاه مالی اسلامی است که از موضوع بحث این تحقیق فاصله دارد. به‌طور خاص پیرامون تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی، اولین تحقیق مربوط به مطالعهٔ السویلیم (۲۰۰۲) می‌باشد که از منظر جدیدی به این مسئله توجه کرده است.

السویلیم معتقد است که تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان، نیاز به اجرای علل مناسب برای دستیابی به نتایج موردنظر دارد. این اسباب به‌خودی‌خود ارزشمندند؛ اگرچه نتیجهٔ موردنظر هم تحقق نیابد. چنین ارزشی هزینه‌های متحمل‌شده را جبران خواهد کرد. دلگرمی به شانس برای دستیابی به نتیجهٔ موردنظر، در اصل همان مفهوم قمار است و به پشیمانی و سرخوردگی منجر می‌شود. این در حالی است که نظریهٔ مطلوبیت انتظاری تفاوتی بین نتایج ناشی از سبب و نتایج ناشی از شانس نمی‌گذارد (السویلیم، ۲۰۰۲، ص ۱۸).

وحيویدی (۲۰۲۱) نیز تفاوت بین تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری و قمار را در تفاوت در ایمان به موفقیت می‌داند. یک قمارباز از قبل می‌داند که احتمال باختش بیشتر از برد است. اقداماتی را که بیش از موفقیت به شکست می‌انجامد، نمی‌توان عامل موفقیت دانست. او معتقد است که اقتصاد اسلامی با پذیرش و اعتراف به نااطمینانی، تلاش دارد انگیزهٔ لازم برای تلاش‌های مولد را جهت‌دهی کند.

با وجود اهمیت این موضوع و منابع ارزشمندی که در تراث شیعی یافت می‌شود، تحقیق مستقلی دربارهٔ آن در کشور صورت نگرفته است. در این تحقیق تلاش شده است که در ابتدا با بهره‌گیری از ظرفیت‌های انتقادی اقتصاد رفتاری، وجود برخی ناسازگاری‌ها بین فروض نظریه‌های اقتصاد متعارف و رفتار واقعی عواملان اقتصادی به‌طور تفصیلی‌تر تبیین شود و در گام بعد، براساس رویکرد اسلامی و توجه ویژه به منابع شیعی، نوع رفتار فرد مسلمان در فضای نااطمینانی تشریح شود که به‌کلی متفاوت با رویکرد اقتصاد متعارف است.

## ۱. نظریهٔ مطلوبیت انتظاری در اقتصاد نئوکلاسیک

نظریهٔ مطلوبیت انتظاری در سال ۱۹۴۴ توسط فون نیومن و اسکار مورگن/اشترین منتشر شد. طریقهٔ نظریه‌سازی آنها براساس نوشتن سلسله‌ای از مفروضات انتخاب عقلایی بود. آنها اثبات کردند که اگر می‌خواهید این فروض و منافع خودتان را رعایت کنید، پس باید تصمیم‌ها را بر پایهٔ نظریهٔ مطلوبیت انتظاری بگیرید (مهرگان و همکاران، ۱۴۰۰).

برای توضیح بهتر این نظریه لازم است ابتدا به مبانی و پیش فرض‌های آن توجه شود. فرض کنید که

$$X = (x_1, p_1; x_2, p_2; \dots; x_n, p_n)$$

یک مجموعه ثابت و متناهی از اعداد حقیقی است؛ به طوری که در آن،  $x_1 < x_2 < \dots < x_n$  است. می‌توان  $X$  را به مجموعه تمام سطوح ممکن ثروت یک تصمیم‌گیرنده تفسیر کرد. یک بخت‌آزمایی یا یک شرط‌بندی را به صورت زیر تعریف می‌کنیم:

$$L = (x_1, p_1; x_2, p_2; \dots; x_n, p_n)$$

که در آن،  $p_1, p_2, \dots, p_n$  احتمالات متناظر با نتایج  $x_1, x_2, \dots, x_n$  هستند؛ به طوری که

$$\sum_{i=1}^n p_i = 1 \text{ و } p_i \in [0,1]$$

هر بخت‌آزمایی مثل  $L_1$  و  $L_2$  زیرمجموعه‌ای از  $L$  می‌باشد. اصولی (axioms) که برای ترجیحات می‌توان در نظر گرفت، عبارت‌اند از:

۱. اصل تمامیت: برای تمام بخت‌آزمایی‌های  $L_1$  و  $L_2$  می‌توان گفت  $L_2 \geq L_1$  یا  $L_2 \leq L_1$ .

۲. اصل انتقال‌پذیری: برای تمام بخت‌آزمایی‌های  $L_1$  و  $L_2$  و  $L_3$  می‌توان گفت: چنانچه  $L_3 \geq L_2$  و  $L_2 \geq L_1$ ،

$$L_3 \geq L_1 \text{ آنگاه}$$

۳. اصل بهترین و بدترین: از آنجا که  $x_1 < x_2 < \dots < x_n$  می‌باشد، پس بخت‌آزمایی  $x_1$  اگر به قطعیت برسد،

نسبت به بخت‌آزمایی  $x_2$  در حال قطعیت بهتر است. با توجه به این اصل، یک تصمیم‌گیرنده موکداً دریافت قطعی بالاترین نتیجه را به دریافت قطعی پایین‌ترین نتیجه ترجیح می‌دهد. این اصل را می‌توان به این صورت بیان کرد:

$$(x_2, 1) > (x_1, 1)$$

۴. اصل پیوستگی: برای هر بخت‌آزمایی  $L$  یک  $p_i \in [0,1]$  وجود دارد؛ به طوری که  $L \sim (x_1, 1-p; x_n, p)$

اصل پیوستگی بیان می‌کند: هر بخت‌آزمایی معادل یک بخت‌آزمایی ساده است که از ترکیب احتمالاتی بالاترین نتیجه  $X_n$  و پایین‌ترین نتیجه  $X_1$  به دست می‌آید. پیوستگی به این معناست که هیچ جهشی در ترجیحات افراد وجود ندارد.

۵. اصل استقلال: برای تمام بخت‌آزمایی‌های  $L_1$  و  $L_2$  و  $L_3$  و همه  $p_i \in [0,1]$  خواهیم داشت:

$$L_2 \geq L_1 \Leftrightarrow (L_2, p; L_3, 1-p) \geq (L_1, p; L_3, 1-p)$$

اصل استقلال که حیاتی‌ترین اصل محسوب می‌شود، بیانگر آن است که اگر بخت‌آزمایی  $L_2$  بر بخت‌آزمایی دیگر مثل  $L_1$  ترجیح داده شود، آن‌گاه ترکیب آنها با بخت‌آزمایی سوم مثل  $L_3$  با احتمال مثبت مشابه  $p$  ترکیب شود، تغییری در ترجیح ایجاد نمی‌شود. به بیان ساده‌تر، اصل استقلال به این معناست که چنانچه مطلوبیت دو کالا در نظر شخصی یکسان باشد، اضافه کردن یک کالای دیگر، تأثیری در رتبه‌بندی مطلوبیت آن دو کالا بعد از اضافه شدن با کالای سوم ندارد. این اصول ذکر شده، با عنوان «اصول عقلانیت در تصمیم‌گیری» شناخته می‌شوند.

فون نیومن و مورگن‌اشترین معتقدند که مردم در شرایط نامطمئن به‌طور ضمنی با استفاده از این اصول شش‌گانه رفتار خود را بهینه می‌سازند و اساساً موقعیت‌های نامطمئن را با استفاده از این اصول رتبه‌بندی می‌کنند. البته سابقه این نظریه به مطالعه برنولی در سال ۱۷۳۸ و پاسخ او به پارادوکس مشهور سنت‌پترزبورگ برمی‌گردد. بر مبنای این نظریه، افراد با وزن دهی به مطلوبیت‌های حاصل از پیامدهای احتمالی و مقایسه آنها، گزینه‌ای را انتخاب می‌کنند که مطلوبیت انتظاری بالاتری دارد. رعایت این اصول موجب می‌شود که بتوان ترجیحات افراد در موقعیت‌های نامطمئن را به‌صورت تابع مطلوبیت ارائه کرد؛ البته به‌صورت تابع مطلوبیت انتظاری، نه تابع مطلوبیت قطعی. اگر بتوانیم یک عدد حقیقی  $u(x_i)$  را به هر یک از نتایج محتمل  $x_i$  نسبت دهیم، در این صورت تابع مطلوبیت انتظاری را می‌توان به‌صورت زیر نمایش داد:

$$U(L) = \sum_{i=1}^n p_i u(x_i)$$

پس مطابق این نظریه، در یک فضای نااطمینان، تصمیم‌گیرنده موقعیت نامطمئن  $L_1$  را بر موقعیت نامطمئن  $L_2$  ترجیح خواهد داد، اگر مطلوبیت انتظاری ناشی از  $L_1$  بیش از مطلوبیت انتظاری ناشی از  $L_2$  باشد:

$$L_1 > L_2 \text{ if and only if } U(L_1) \geq U(L_2)$$

در نظریه مطلوبیت انتظاری به دو نکته مهم باید توجه کرد. نکته اول آن است که مطلوبیت انتظاری هر بخت‌آزمایی را می‌توان به‌صورت ترکیب خطی از مطلوبیت نتایج مختلف نشان داد که در آن، وزن مطلوبیت هر نتیجه با احتمال رخداد آن برابر است. نکته اساسی دوم نیز آن است که به‌طور معمول در همه شرایط مختلف، مطلوبیت انتظاری به سطوح نهایی ثروت بستگی دارد. در محاسبه مطلوبیت انتظاری، پیامدهای نهایی رفاهی متناسب با احتمالات خاص خود لحاظ می‌شوند. بنابراین در این نظریه، اولاً پیامد رفتارها اهمیت دارند، نه فرایندها و علل رفتارها؛ ثانیاً پیامدهای رفاهی یا منافع حاصل از کنش‌های افراد انتخاب‌گر موضوعیت دارند، نه هر پیامدی (دامی، ۱۴۰۰، ص ۲۳۲-۲۳۶؛ مس کولال و همکاران، ۱۹۹۵، ص ۱۶۸؛ شاکری، ۱۴۰۰، ص ۴۲۷).

## ۲. مبنای تصمیم‌گیری در اقتصاد رفتاری

ویژگی اصلی اقتصاد رفتاری، ارتباط میان یافته‌های روان‌شناسی و مفروضات، مدل‌ها و روش‌های سیاست‌گذاری در دانش اقتصاد است. از آنجاکه انگیزه به‌عنوان مبنای‌ترین عامل در رفتار انسان از اهمیت بسزایی در علوم اجتماعی برخوردار است، مطرح شدن اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی، در راستای درک انگیزه‌ها و عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری عاملان اقتصادی بسیار راهگشا بوده است. براساس این رویکرد، انسان همچون موجودی تلقی می‌شود که بیشتر انگیزه‌ها و لذت‌هایش قابل مطالعه و بررسی ملموس است و براساس یک قاعده قیاسی می‌توان بین تغییرات قابل مشاهده در متغیرهای زیست‌شناختی او و انتخاب‌ها و تصمیم‌گیری‌هایش تناظر ایجاد کرد (متوسلی و همکاران، ۱۳۹۱).

## ۲-۱. تناقضات وارد بر نظریه مطلوبیت انتظاری از دیدگاه اقتصاد رفتاری

نکته اساسی در مسئله آن است که انسان‌ها در بسیاری از امور جاری، تفکر فعال ندارند؛ یعنی به صورت پیوسته بهینه‌سازی مستقیم انجام نمی‌دهند؛ بلکه با توجه به آموزش‌هایی که از قبل دیده‌اند یا با توجه به ساختار سازمانی یا قراردادی‌ای که در آن قرار دارند، عمل می‌کنند. در واقع بهینه‌سازی مراتبی دارد و تمایل عاملان اقتصادی به بهینه‌سازی مستقیم در مواردی افزایش می‌یابد که اطلاعات کافی در دسترس باشد؛ اما کامل‌ترین مرتبه آن، یعنی «بهینه‌سازی نئوکلاسیکی مبتنی بر اطلاعات و عقلانیت کامل»، حالتی انتزاعی و حدی دارد و بیش از اینکه جنبه اثباتی داشته باشد، جنبه هنجاری دارد. بررسی دنیای واقعی نیز نشان می‌دهد که رفتارهای عاملان اقتصادی در بیشتر موارد مبتنی بر بهینه‌سازی فعال و آگاهانه و همراه با تحلیل هزینه - فایده نقطه‌ای و لحظه‌ای نیست؛ بلکه مجموعه‌ای از «عادات، قواعد و ساختارهای از قبل معلوم و نهادینه» وجود دارند که بخش اعظم رفتارها را شکل می‌دهند و هدایت می‌کنند (اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸).

در توضیح این گونه رفتارهای انسان، در جدول (۱) تلاش شده است تا شرح بسیار مختصری از مشخصه‌های مربوط به رویکرد عصب‌شناختی «سیستم دوگانه تفکر» توسط دانیل کانمن ارائه شود.

جدول ۱: خلاصه‌ای از ویژگی‌های سیستم ۱ و ۲ تفکر و تجزیه و تحلیل

سیستم ۱	سیستم ۲	توضیحات
خودکار و شهودی	ارادی و محاسباتی	سیستم ۲ حالت نیمه‌فعال و آماده‌به‌کار دارد و فقط در صورت نیاز و عدم ارائه جواب مناسب از سوی سیستم ۱ یا وجود شک نسبت به این جواب، فعال می‌شود. فعال نگه داشتن مداوم سیستم ۲ باعث خستگی بیش از حد مغز می‌شود و مغز با نیمه‌فعال و آماده‌کار نگه داشتن سیستم ۲ از بروز این خستگی مفرط جلوگیری می‌کند.
بدون تلاش ذهنی - مصرف قند پایین - کمتر خسته‌کننده	همراه با تلاش ذهنی - مصرف قند بالا - بسیار خسته‌کننده	در هنگام خستگی مفرط فکری، سیستم ۲ خاموش می‌شود و سیستم ۱ جواب‌های دمدستی ارائه می‌دهد که احتمال اشتباه بودن آنها بسیار زیاد خواهد بود. توصیه به عدم تصمیم‌گیری در زمان خستگی فکری - استراحت و قندرسانی به مغز باعث رفع خستگی سیستم ۲ می‌شوند.
سریع و غیردقیق (heuristic)	کند، اما دقیق	سیستم ۱ جواب‌های دمدستی ارائه می‌دهد و امور را براساس عادات و قواعد از قبل مشخص (تداعی‌ها و ذخیره‌های شناختی از قبل موجود) راهبری می‌کند. سیستم ۲ پس از تأمل و محاسبه، پاسخ ارائه می‌دهد و امور را براساس بهینه‌سازی و تحلیل هزینه - فایده راهبری می‌کند. نتیجه کار سیستم ۲ به‌عنوان تداعی‌ها ذخیره می‌شود و سیستم ۱ را شکل می‌دهد.

منبع: کانمن، ۱۳۹۴، ص ۲۷-۲۶؛ اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸

افراد در مواجهه با امور جدید با استفاده از سیستم ۲ و با صرف هزینه زیاد، به راهبری آن می‌پردازند؛ اما پس از مدتی و با ممارست و کسب تجربه، راهبری آن امور به سیستم ۱ منتقل می‌شود و هزینه‌های ذهنی به شدت کاهش می‌یابد. این شیوه دوگانه تفکر، کارایی تصمیم‌گیری‌ها را افزایش می‌دهد؛ اما احتمال بروز خطاهای نظام‌مند را نیز فراهم می‌کند. در واقع با توجه به غیردقیق بودن سیستم ۱، چنانچه به‌دلایلی سیستم ۲ در لحظه ضروری فعال

نشود و خطای سیستم ۱ را تشخیص ندهد، شاهد بروز خطا و کج‌رفتاری خواهیم بود (اقدس‌طینت و همکاران، ۱۳۹۸). تلاش ذهنی و تفکر برای تصمیم‌گیری، جزء سخت‌ترین کارها برای انسان به‌شمار می‌رود و انسان‌ها در موارد زیادی حاضرند مبالغه‌آمیز پول قابل‌توجهی برای رهایی از زحمت بهینه‌سازی دقیق پرداخت کنند (یا از منافع بالقوه بهینه‌سازی صرف‌نظر کنند). با توجه به اینکه هزینه‌های ذهنی تصمیم‌گیری مربوط به زمان حال و قطعی است، اما منافع تصمیم‌گیری معمولاً مربوط به آینده و احتمالی است (ارزش‌گذاری مضاعف برای حال نسبت به آینده)، کاهش هزینه‌های ذهنی تصمیم‌گیری بسیار مهم است. مهم‌ترین راهبرد برای بهینه‌سازی، کاهش دادن همین هزینه‌های ذهنی است. سردرگمی و شک در مواردی که بهینه‌سازی به‌راحتی امکان‌پذیر نیست، تلاش ذهنی مداوم و خسته‌کننده‌ای برای حل مسئله در پی دارد و به‌شدت مورد تنفر ذهن آدمی است (کانمن، ۱۳۹۴، ص ۲۷-۱۶۱). از این‌رو در فضای تردید و نااطمینانی، در بسیاری موارد اساساً بیشینه‌سازی مطلوبیت انتظاری در دسترس نیست و نظریه مطلوبیت انتظاری نمی‌تواند به‌طور عمومی در فضای نااطمینانی راهگشا باشد.

علاوه بر این، حجم بزرگی از شواهد تجربی با پیش‌بینی‌های نظریه مطلوبیت انتظاری ناسازگار است. تخطی از نظریه مطلوبیت انتظاری زمانی رخ می‌دهد که یکی از فرضیات این نظریه رد شود. مطالعات *آله* اصل استقلال در این نظریه را به‌چالش کشید که به «تناقض آله» معروف است؛ به این شرح که از میان ۹۵ آزمایش‌شونده در دو بخت‌آزمایی زیر:

$$a = (x_0, 0; x_0+3000, 1), b = (x_0, 0.2; x_0+4000, 0.8)$$

هشتاد درصد گزینه  $a$  و بیست درصد گزینه  $b$  را انتخاب کردند. همچنین در انتخاب بین دو بخت‌آزمایی زیر:

$$C = (x_0, 0.75; x_0+3000, 0.25), d = (x_0, 0.8; x_0+4000, 0.2)$$

۳۵ درصد گزینه  $c$  و ۶۵ درصد گزینه  $d$  را انتخاب کردند.

می‌توانیم فرض کنیم:  $u(x_0) = 0$ . در این صورت، مطلوبیت انتظاری بخت‌آزمایی‌ها بدین طریق محاسبه می‌شود:

$$Eu(a) = u(x_0+3000), Eu(b) = 0.8u(x_0+4000)$$

$$Eu(c) = 0.25u(x_0+3000), Eu(d) = 0.2u(x_0+4000)$$

با توجه به موارد بالا می‌فهمیم:

$$Eu(a) > Eu(b) \Leftrightarrow u(x_0+3000) > 0.8u(x_0+4000)$$

اگر دو طرف را بر عدد ۴ تقسیم کنیم، خواهیم داشت:

$$0.25u(x_0+3000) > 0.2u(x_0+4000)$$

این نامعادله به این معناست که اگر  $Eu(c) > Eu(d)$  باشد؛ یعنی طبق نظریه مطلوبیت انتظاری، اگر گزینه  $a$  را بر  $b$  ترجیح دهند، بایستی گزینه  $c$  را نیز بر  $d$  ترجیح دهند؛ درحالی‌که شواهد تجربی این ملازمه را تأیید نکرده است و

آزمایش شونده‌ها گزینه d را بر c ترجیح داده‌اند. این پارادوکس را می‌توان چنین توضیح داد که تصمیم‌گیرنده، ۰.۲ را نزدیک به ۰.۲۵ کدگذاری می‌کند. بنابراین d را بر c ترجیح می‌دهد؛ زیرا نتیجه بالاتری را برای او به‌ارمغان می‌آورد؛ اما در مقابل، تصمیم‌گیرنده احتمال ۰.۸ را نزدیک به ۱ کدگذاری نمی‌کند؛ زیرا a یک حالت مسلم و قطعی است؛ پس احتمالات به‌صورت خطی مورد لحاظ تصمیم‌گیرنده واقع نشده‌اند (دامی، ۱۴۰۰، ص ۲۵۳-۲۵۵).

تناقضات مطرح‌شده، به دو شکل کلی تعمیم‌یافته وجود دارد: تخطی نسبت مشترک و تخطی پیامد مشترک. توضیح آنکه چنانچه دو احتمال  $P, p \in (0,1]$  و دو جایزه  $Z, z$  را در نظر بگیرید، به‌طور معمول  $0 < z < Z$  و  $p < P$  خواهد بود. فرض کنید  $n \in (0,1)$  و نماد  $(x,p)$  به‌معنای  $(x,p; 0, 1-p)$  باشد، در این صورت، از بین جفت بخت‌آزمایی‌های زیر:

$$a = (z, P), b = (Z, p)$$

$$c = (z, nP), d = (Z, np)$$

تخطی نسبت مشترک زمانی رخ می‌دهد که تصمیم‌گیرنده a را بر b و همچنین d را بر c ترجیح دهد. نام «نسبت مشترک» از این واقعیت که نسبت احتمالات برای نتایج در هریک از دو انتخاب  $(P/p)$  یکی هستند، برداشت شده است. هرچند احتمال گزینه‌های c و d نسبت به a و b، n برابر شده است، اما ترجیح‌دهندگان با اینکه a را بر b ترجیح دادند، c را بر d ترجیح نداده‌اند.

تخطی پیامد مشترک که توسط آله معرفی شده، عبارت است از اینکه فرض کنید  $A, B, C, D$  بخت‌آزمایی هستند و  $p \in (0,1)$  باشد و همچنین فرض شود که  $a, b, c, d$  چهار بخت‌آزمایی مرکب هستند که به‌ضرورت دوه‌دو با هم مقایسه می‌شوند (a با b مقایسه شده است و c هم با d).

$$a = (A, p; D, 1-p); b = (B, p; D, 1-p)$$

$$c = (A, p; C, 1-p); d = (B, p; C, 1-p)$$

با توجه به نکات یادشده، چنانچه پیامد نهایی بخت‌آزمایی A بر B ترجیح داده شود، قاعدتاً می‌بایست بخت‌آزمایی a بر b ترجیح داشته باشد و همچنین بخت‌آزمایی c بر d؛ درحالی‌که بین آزمایش‌شونده‌ها به‌صورت تجربی یافت شده که بخت‌آزمایی d بر c ترجیح داده شده است. تخطی نسبت مشترک و تخطی پیامد مشترک نشان می‌دهد که موازی بودن منحنی‌های بی‌تفاوتی در نظریه مطلوبیت انتظاری، که برگرفته از اصل استقلال است، مورد خدشه جدی قرار دارد (دامی، ۱۴۰۰، ص ۲۵۵-۲۵۷).

از دیدگاه اقتصاد رفتاری، انتقادات دیگری به سایر اصول موضوعه نظریه مطلوبیت انتظاری وارد است؛ مثلاً فرض می‌کنیم چشم‌انداز AA به این صورت است که احتمال ۰.۰۸ درصد برای رسیدن به صد دلار وجود دارد و در غیر این صورت، چیزی به‌دست نمی‌آید. چشم‌انداز AB نیز بدین صورت است که احتمال ۰.۸ درصد برای رسیدن به ده دلار را داراست. چشم‌انداز AC نیز یک حالت مطمئن با ارزش انتظاری برابر ۸



است. چشم‌انداز AA و AB هر دو ارزش انتظاری یکسانی دارند. در شرط‌بندی AB، احتمال بیشتر برای پیامد کمتر پیشنهاد شده است؛ ولی در شرط‌بندی AA احتمال کمتر را به پیامد بیشتر پیشنهاد می‌دهد. یک‌بار از افراد خواسته می‌شود که هریک از چشم‌اندازها را قیمت‌گذاری کند. حداقل مبلغ پولی که شخص حاضر است بپذیرد تا از چشم‌اندازهای AA یا AB چشم‌پوشی کند، همان مقدار قیمتی است که شخص برای هر کدام از آنها کنار می‌گذارد. متعاقباً از آنها می‌خواهیم به ما بگویند که اگر بخواهند یکی از دو چشم‌انداز AA یا AB را انتخاب کنند، کدام را بر دیگری ترجیح می‌دهند؟

نتایج مطالعهٔ تورسکی، اسلوویچ و کانمن در سال ۱۹۹۰ نشان می‌دهد که بیشتر افراد قیمت بالاتری را برای شرط‌بندی AA در مقایسه با شرط‌بندی AB قائل‌اند؛ ولی چشم‌انداز AB را به AA ترجیح می‌دهند؛ درحالی‌که چشم‌انداز AA را بیشتر از هشت دلار و چشم‌انداز AB را کمتر از هشت دلار قیمت‌گذاری کرده‌اند. این حالت، مثالی از ترجیحات معکوس است. برخی پدیدهٔ ترجیحات معکوس را به نقض اصل استقلال و برخی دیگر به نقض اصل انتقال‌پذیری نسبت می‌دهند (کارترایت، ۱۳۹۷، ص ۱۹۰-۱۹۱).

نظریهٔ پشیمانی نیز یکی از نظریاتی است که اصل انتقال‌پذیری را زیر سؤال می‌برد. برای مثال، لومس، استارمر و ساگدن در ۱۹۹۱ از آزمون‌دهندگان درخواست کردند که از میان چندین چشم‌انداز، انتخاب انجام دهند. آنها متوجه شدند که تنها ۳۶ درصد افراد همیشه انتخابی سازگار با انتقال‌پذیری ترجیحات انجام می‌دهند و بیشتر افراد به‌گونه‌ای معنادار انتخابی سازگار با انتقال‌ناپذیری ترجیحات انجام می‌دهند (همان، ص ۱۹۸-۲۰۱). نظریهٔ پشیمانی به رفتار انسان دربارهٔ ترس از پشیمانی اشاره دارد، که ناشی از پیش‌بینی حسرت احتمالی در صورت انتخاب اشتباه است. بیشتر افراد پیش از انتخاب، موارد پیش‌رو را بررسی می‌کنند و تمام جوانب آن را در نظر می‌گیرند؛ حتی پیش‌بینی می‌کنند که در صورت انتخاب نادرست، تا چه اندازه از آن پشیمان خواهند شد. اساساً نظریهٔ پشیمانی با تأثیر بر تصمیمات سرمایه‌گذاران، رفتار آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و می‌تواند منجر به ریسک‌گریزی غیرضرور یا باعث پذیرش ریسک غیرمنطقی شود؛ یعنی این حالت باعث می‌شود در مواقعی که پذیرش ریسک غیرمنطقی است، ریسک کنند و در جاهایی که پاداش نسبت به ریسک مناسب به نظر می‌آید، از ریسک دوری کنند.

## ۲-۲. نظریهٔ چشم‌انداز؛ مبنای تصمیم‌گیری در نااطمینانی در اقتصاد رفتاری

نظریهٔ چشم‌انداز یا نظریهٔ چشم‌انداز تجمعی توسط کانمن و تورسکی در توضیح چگونگی انتخاب افراد بین گزینه‌هایی با احتمال نتایج متفاوت مدل‌سازی شد (۱۹۷۹ و ۱۹۹۲). آنها نشان دادند که افراد لزوماً به‌دنبال بیشینه‌سازی مطلوبیت نیستند؛ بلکه زبان‌ها نسبت به مقدار مشابه سود، فشار عاطفی بیشتری بر فرد وارد می‌کنند. در نظریهٔ مطلوبیت انتظاری، مطلوبیت هر انتخاب بر پایهٔ احتمال تحقق آن  $p$  (احتمال عینی) سنجیده می‌شود؛ درحالی‌که نظریهٔ چشم‌انداز، ترجیح هر انتخاب را بر پایهٔ وزن تصمیم  $\pi(p)$  (احتمال یا اهمیت ذهنی) می‌سنجد

که با احتمال تحقق آن متفاوت است. وزن تصمیم، به احتمالات کوچک بیشتر وزن می‌دهد و آن را بیشتر تخمین می‌زند؛ درحالی‌که به احتمالات متوسط و بزرگ کمتر وزن می‌دهد و آن را کمتر تخمین می‌زند. مثال بازی رولت روسی که از مطالعه کانمن و تورسکی (۱۹۷۹) برداشت شده است، این مسئله را توضیح می‌دهد. رولت روسی یک بازی با یک اسلحه است و در مجموع شش دور امکان شلیک دارد؛ اما اسلحه در تمام دورهای بازی پر نیست و گردانه اسلحه چرخانده می‌شود و افراد لوله اسلحه را در مقابل سر خود شلیک می‌کنند. افراد حاضرند برای اینکه تعداد گلوله‌ها را از یک به صفر برسانند (از بین بردن همه خطر)، در مقایسه با حالتی که قرار است تعداد گلوله‌ها را از چهار به سه برسانند (کاهش خطر) پول بیشتری را بپردازند. در هر دو حالت، کاهش احتمال شلیک شدن گلوله یک ششم است و در نتیجه تحت نظریه مطلوبیت انتظاری قاعدتاً تصمیم‌گیرنده باید برای هر دو حالت میزان مشابهی را بپردازد؛ اما پرداخت مقادیر متفاوت نشان‌دهنده غیرخطی بودن وزن‌دهی احتمالات است (دامی، ۱۴۰۰، ص ۲۹۶-۲۹۷).

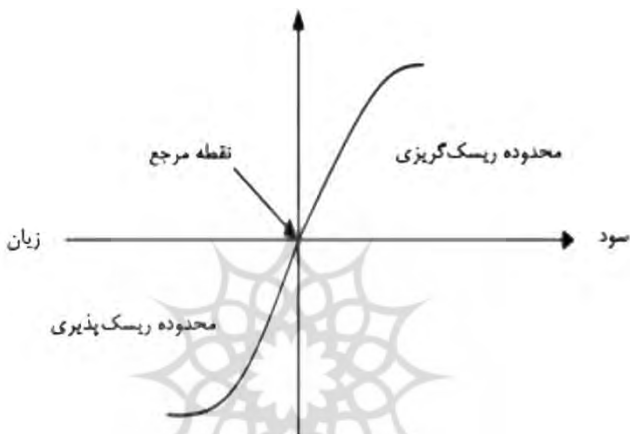
نکته مهم دیگر آن است که در نظریه چشم‌انداز، سطوح نهایی ثروت حامل مطلوبیت نیستند؛ بلکه انحراف سطوح واقعی ثروت از یک نقطه مرجع، مطلوبیت را مشخص می‌کند؛ ایده‌ای که در علم روان‌شناسی به خوبی تثبیت شده است. شواهد نشان می‌دهند که وقتی افراد در معرض محرک‌های خارجی مثل گرما، روشنایی و درد قرار می‌گیرند، بیشتر نسبت به تغییرات حساس‌اند تا سطوح مقادیر. توجه این ایده در آزمایش مشهور آب گرم و سرد مشخص است: دست راست خود را در آب سرد و دست چپ خود را در آب گرم قرار دهید، تا زمانی که هر دو دست شما زمان کافی برای سازگاری با دما را داشته باشند؛ سپس به صورت هم‌زمان هر دو دست خود را بیرون آورید و در آب ولرمی فرو کنید. با اینکه هر دو دست در حال تجربه آب ولرم با دمای یکسان هستند، دست راست شما احساس گرما و دست چپ شما احساس سرما می‌کند. بنابراین، اگر نتیجه در مقایسه با نقطه مرجع بهتر (یا بدتر) شود، آنگاه گفته می‌شود که تصمیم‌گیرنده در قلمرو سودها (یا زیان‌ها) قرار گرفته است. شواهد تجربی نشان می‌دهند که مطلوبیت در قلمرو سودها و زیان‌ها به شکل متفاوتی مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. تورسکی و کانمن در ۱۹۸۱ نشان دادند که تصمیم‌گیرندگان در قلمرو سودها ریسک‌گریز و در قلمرو زیان‌ها ریسک‌پذیرند. همچنین شواهد گسترده نشان می‌دهند که زیان‌ها در مقایسه با سودهای مشابه، فرد را بیشتر آزار می‌دهند. این پدیده که با عنوان زیان‌گریزی شناخته می‌شود، بسیاری از تناقضات وارد بر مطلوبیت انتظاری را پاسخ می‌دهد (دامی، ۱۴۰۰، ص ۳۰۷-۳۲۷).

مطالعات روان‌شناختی کانمن نشان می‌دهد که افراد غالباً پیامدهای قطعی را بر پیامدهای احتمالی ترجیح می‌دهند. از این رو نتایجی را که فقط احتمال رویداد آنها وجود دارد، کم‌اهمیت تلقی می‌کنند. اثر قطعیت باعث می‌شود تا افراد زمانی که چشم‌انداز سود قطعی وجود دارد، از پذیرش ریسک اجتناب کنند. از سوی دیگر، این اثر همچنین به افراد کمک می‌کند که تا وقتی یکی از گزینه‌های آنها ضرر قطعی است، ریسک بیشتری را بپذیرند.

تحقیقات میدانی نشان می‌دهد که در فاجعهٔ سیل ۲۰۱۱ در استرالیا، افرادی که دست‌کم پنجاه درصد از ثروت زیاد خود را از دست دادند، تمایل بیشتری به پذیرش شرط‌بندی‌های مخاطره‌آمیز با یک جایزهٔ بالقوه زیاد داشتند تا به آنها امکان جبران ضرر اولیه را برای رسیدن به نقطهٔ مرجع خود بدهد (پیچ و همکاران، ۲۰۱۲).  
در نهایت، مطلوبیت، از مجموع حاصل ضرب‌های تابع احتمالات وزنی در نتایج یا پیامدهای تصمیم به دست می‌آید. تابع در منطقهٔ زیان، نسبت به منطقهٔ سود، شیب بیشتری دارد.

$$V = \sum_{i=-m}^n \pi(p_i) v(y_i)$$

شکل ۱: تابع ارزش در نظریهٔ چشم‌انداز



منبع: کانمن و تورسکی، ۱۹۹۲

### ۳. مبنای تصمیم‌گیری در نااطمینانی در اقتصاد اسلامی

مطالعات تصمیم‌گیری تحت عنوان «عدم قطعیت» از دیدگاه اسلامی بسیار اندک است؛ آنچه دربارهٔ آن بیشتر بحث شده، مدیریت ریسک است. در میان مطالعات محدود انجام‌شده، *ابوالحسنی* و *حسنی* مقدم معتقدند که فروض مربوط به بحث تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی (فروض فون نیومن)، قابلیت استفاده در مباحث نظری و کاربردی اقتصاد اسلامی را دارند و استفاده از این اصول سبب ارائهٔ تابع مطلوبیت انتظاری می‌شود؛ به عبارت دیگر برای تشکیل تابع مطلوبیت انتظاری برای یک فرد مسلمان یا تابع مطلوبیت انتظاری برای یک فرد غیرمسلمان، باید از فروض فون نیومن استفاده کرد و این اصول جزء گزاره‌های توصیفی مشترک در اسلام و اقتصاد متعارف می‌باشند. از نگاه آنان، فروض این نظریه با اصول اسلامی ناسازگاری ندارد و برای هر فرد عقلایی، این اصول بدیهی قابل تأیید است. تنها تفاوت بین تصمیم‌گیری در نااطمینانی برای فرد مسلمان و غیرمسلمان، نوع تابع مطلوبیت و متغیرهای مربوط به آن است (*ابوالحسنی* و *حسنی* مقدم، ۱۳۸۹).

البته همان طور که گذشت، اندیشمندان اقتصاد رفتاری بر فروض این نظریه، نقدهای اثباتی زیادی را مطرح کرده‌اند. از سوی دیگر، مطالعات اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد که نظریه مطلوبیت انتظاری به‌عنوان یک مدل بهینه‌سازی، بیش از آنکه امری اثباتی و توصیفی از عملکرد انسان در فضای نااطمینانی باشد، امری هنجاری و توصیه‌ای است. موارد زیاد نقض تجربی نسبت به نظریه مطلوبیت حداکثری حاکی از آن است که نظریه مطلوبیت انتظاری یک حالت شاخص و استاندارد است که کارکرد آموزشی و هنجاری دارد (اقدس طینت و همکاران، ۱۳۹۸). اقتصاد هنجاری اسلامی در فضای نااطمینانی نیز می‌تواند به ارزیابی موقعیت‌ها و نتایج اقتصادی در چهارچوب ارزش‌های اسلامی و توصیه ساختارها و سیاست‌های اقتصادی کمک کند. البته در عمل، نوعی رفت و برگشت بین اقتصاد اسلامی هنجاری و اثباتی وجود دارد. اقتصاد اسلامی هنجاری با تعیین ساختارهای نهادی می‌تواند زمینه تحلیل علمی را نیز فراهم کند (توکلی، ۱۳۹۷).

نکته اولیه در پذیرش نااطمینانی در تحقیقات اسلامی آن است که کسب سود، از یک فضای غیرقابل پیش‌بینی ذاتی نشئت می‌گیرد و بدون نااطمینانی، اساساً هیچ سودی وجود نخواهد داشت. البته نااطمینانی در فضای اسلامی همیشه با پذیرش مسئولیت متعادل می‌شود؛ درحالی‌که در غرب همچنان به‌جای برعهده گرفتن مسئولیت، بر انتقال مسئولیت‌ها تأکید می‌شود. برای نمونه، وجود مشتقات مالی را نه تنها به‌منظور پوشش مخاطرات بین طرفین، بلکه به‌عنوان شکلی از انتقال مسئولیت‌ها می‌توان در نظر گرفت. تناقض اقتصاد مدرن آن است که از یک سو نااطمینانی را به دلیل نامشخص بودن تصمیمات و شخصیت مرموز آن سرزنش می‌کند و به دنبال کاهش یا حذف آن است؛ و از سوی دیگر حذف یا کاهش نااطمینانی در بازارهای آزاد می‌تواند به‌طور غیرقابل برگشتی به کاهش پیشرفت و نوآوری کمک کند؛ زیرا بدون نااطمینانی رقابتی نیست و بدون رقابت، سازگاری سیستم وجود ندارد (دالویه، ۲۰۲۰).

درواقع می‌توان گفت که برتری اقتصاد اسلامی در اعتراف به به‌رسمیت شناختن این نااطمینانی است؛ اما سؤال مهم آن است که نحوه تصمیم‌گیری در فضای نااطمینانی از منظر اسلامی چگونه است و به چه عواملی باید توجه شود؟

نااطمینانی شرایطی است که باعث افزایش ریسک می‌شود. بنابراین برای شروع بحث بهتر است اشاره‌ای به بحث ریسک و انواع آن صورت گیرد. برنشتاین به دو نوع ریسک اشاره می‌کند:

الف) ریسک کنترل‌ناپذیر که در آن، تصمیم‌گیرنده هیچ‌گونه کنترلی بر این نوع ریسک ندارد؛ که به آن شانس گفته می‌شود؛

ب) ریسک کنترل‌پذیر که می‌تواند تحت تأثیر تصمیم‌گیرندگان (عامل اقتصادی) باشد (برنشتاین، ۱۹۹۶، ص ۱۴). دسته الف را می‌توان تحت عنوان نااطمینانی مطرح کرد که بعداً درباره آن به تفصیل بحث می‌شود. دسته ب را ریسک واکنش‌پذیر می‌نامند؛ زیرا ریسک کنترل‌پذیر منجر به ترویج رشد و توسعه اقتصادی می‌شود. از دیدگاه

اسلامی، چنین ریسکی به‌خودی‌خود مطلوب نیست؛ بلکه ریسک تنها زمانی مطلوب تلقی می‌شود که تلاش‌های سازنده و فعالیت‌های دارای ارزش افزوده را تحریک کند (و حیودی، ۲۰۲۱).

اما درخصوص نااطمینانی، که محل بحث اصلی این تحقیق است، *السویلیم* از اولین اندیشمندان اسلامی است که در زمینه تصمیم‌گیری در نااطمینانی نظریه‌پردازی کرده است. از نظر ایشان، در رویکرد اسلامی، علیت یک نقطه عطف مهم در زمینه تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان است. هرچند عدم اطمینان در تمام فعالیت‌های اقتصادی، ذاتی است و قابلیت کنترل شدن را ندارد، اما علت‌ها قابل کنترل‌اند و افراد می‌توانند اسباب و علل مناسب را به‌کار گیرند. بنابراین اگر یک عامل یا کارگزار با یک محصول نامطمئن مواجه باشد، باید اعمالی را برای کنترل محصول به‌کار بندد. عواملی که احتمال یک نتیجه تصادفی را کنترل می‌کنند، به‌عنوان علت نتیجه مورد توجه قرار می‌گیرند (*السویلیم*، ۲۰۰۲، ص ۱۸).

در فرهنگ اسلامی، عدم اطمینان مستقیماً به اسباب و علل مربوط می‌شود. از این‌رو در زمینه تصمیم‌گیری‌ها، به تدبیر و دوراندیشی (حزم) توصیه شده است. همان‌طور که در کلام امام حسن عسکری علیه السلام آمده است: «تدبیر و دوراندیشی اندازه‌ای دارد و اگر از مقدارش بگذرد، ترس حساب می‌شود...؛ و شجاعت نیز اندازه‌ای دارد و اگر از حد آن گذشت، تهور (بی‌باکی) تلقی می‌شود» (شهید اول، ۱۳۷۹، ص ۴۵). در این روایت، حزم و دوراندیشی حد تعادل بین ترس و تهور معرفی شده است و نشان می‌دهد که در تصمیم‌گیری باید براساس تدبیر عمل کرد و شجاعانه‌ترین تصمیم، همین تصمیم مبتنی بر حزم است؛ ولی چنانچه شخص بدون توجه به اسباب و علل اقدام کند، دیگر شجاعت نیست و تهور و بی‌باکی به‌شمار می‌رود. در کلام امیرمؤمنان علی علیه السلام نیز آمده است: «هر کس دوراندیشی را رها کند، دچار تهور می‌شود» و «آفت شجاعت، ضایع کردن حزم است» (تمیمی آمدی، ۱۴۱۰ق، ص ۵۸۶و۲۷۹). آفت شجاعت آن است که فرد دوراندیشی را کنار بگذارد و دچار تهور شود. در همین راستا در کتاب لغت *صحاح*، تهور به‌معنای واقع شدن در حادثه به‌دلیل چاره‌اندیشی کم و اندک تفسیر شده است (جوهری، ۱۳۷۶ق، ج ۲، ص ۸۵۶).

در فرهنگ اسلامی، فرد مسلمان سعی می‌کند با آوردن اسباب، به نتایج مورد انتظار دست یابد. البته رسیدن به نتیجه، به‌دلیل وجود نااطمینانی، قطعی نخواهد بود. از این‌رو هنگامی که ما با مشکل تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان روبه‌رو می‌شویم، معمولاً فکر می‌کنیم که باید علت را انجام دهیم و نتیجه نهایی را به خداوند قادر متعال واگذار کنیم. این رفتار اصولی به‌خوبی در منابع اسلامی تبیین شده است. امام صادق علیه السلام می‌فرماید: «طلب رزق و روزی را از راه حلال رها نکن؛ زیرا بهترین یاری‌رسان تو در دینت است؛ و شترت را ببند و توکل کن» (طوسی، ۱۴۱۴ق، ص ۱۹۳). بستن شتر، اشاره به آوردن سبب است؛ درحالی‌که واگذار کردن یا «توکل»، اشاره به قطعی نبودن نتیجه به‌دلیل وجود نااطمینانی است.

در آیه ۶۷ و ۶۸ سوره «یوسف»، آنجا که حضرت یعقوب به فرزندان خود می‌فرماید: «وقتی داخل شهر شدید، از در واحد داخل نشوید؛ بلکه از درهای متعدد وارد شوید»، علامه مجلسی می‌گوید: برخی مفسران

معتقدند که این توصیه حضرت یعقوب از آن جهت بوده است که بنیامین در یک وقت خلوت به حضرت یوسف برسد، بدون اینکه بقیه مطلع شوند. ایشان معتقدند که این کار حضرت یعقوب از آن جهت بوده است که عبد، مأمور به انجام تکلیف و وظیفه با ملاحظه اسباب آن است؛ اما نباید بر کار خودش اعتماد داشته باشد؛ بلکه باید به خداوند توکل کند. از این رو حضرت یعقوب بعد از اینکه برای ورود فرزندانش به شهر دوراندیشی و تدبیر می‌کند، بلافاصله از اعتماد و تکیه بر این چاره‌جویی خودش تبری می‌کند و می‌فرماید: فقط باید بر خدا توکل کرد (مجلسی، ۱۴۰۳ق، ج ۱۲، ص ۲۳۷). این نمونه خوبی از جمع کردن بین تدبیر و توکل به خداست: از آن حیث که مربوط به مکلف است، او می‌بایست علل متناسب را فراهم کند؛ و از آن حیث که نااطمینانی وجود دارد، باید بر خداوند توکل کند.

مفهوم قضا و قدر نیز در فرهنگ شیعی در همین چارچوب قابل توضیح است. برای نمونه، در روایتی آمده است که امیرمؤمنان<sup>ع</sup>، پای دیواری نشسته بودند و متوجه شدند که دیوار خراب است و ممکن است فرو ریزد. فوراً برخاستند و از آنجا دور شدند. رهگذری اشکال کرد که «یا علی! از قضای الهی می‌گریزی؟» حضرت در پاسخ فرمودند: «أَفِرُّ مِنْ قَضَاءِ اللَّهِ إِلَى قَدَرِ اللَّهِ عَزَّوَجَلَّ» (صدوق، ۱۳۹۸ق، ص ۳۶۹)؛ به این معنا که من از قضای الهی به قدرش فرار می‌کنم؛ یعنی از نوعی قضا و قدر به نوعی دیگر از قضا و قدر پناه می‌برم. توضیح آنکه اگر بنشینم و دیوار بر سرم خراب شود، قضا و قدر الهی است؛ زیرا در جریان علل و اسباب، اگر انسانی در زیر دیواری شکسته و مشرف به انهدام بنشیند، آن دیوار بر سرش خراب می‌شود و او صدمه می‌بیند؛ و این خود قضا و قدر الهی است؛ و اگر خود را به کناری بکشد، از خطر آن مصون می‌ماند؛ این نیز قضا و قدر الهی است؛ چنان که ممکن است در همان حال در یک جریان دیگر از علل و اسباب، خطری دیگر متوجه انسان شود که آن نیز قضا و قدر الهی است (مطهری، ۱۳۹۰، ج ۱، ص ۳۹۶). بنابراین توجه به اسباب و ارتباط آنها با نتایج به‌دست‌آمده، ذیل قضا و قدر قابل فهم می‌شود.

در روش‌شناسی مطالعات تجربی در شرایط عدم اطمینان، اکثراً به‌طور انحصاری و خالص، بر بخت‌آزمایی محض تمرکز می‌شود؛ بدین صورت که گزینه‌های مخاطره‌آمیزی را ارائه می‌دهند و از افراد می‌خواهند جوابی ساده به آن بدهند. این روش تحقیق در مطالعات ناظر به نااطمینانی، نه واقعی و نه مطلوب است. تصمیم‌گیرندگان در شرایط زندگی واقعی اغلب درصدد تنظیم موقعیت‌های مخاطره‌آمیز به‌نفع خود هستند. از این رو تصمیم‌گیری صرفاً یک لحظه انتخاب میان گزینه‌های قرعه‌کشی نیست؛ بلکه فرایندی شامل تنظیم فعال ریسک قبل و بعد از انتخاب است. چنین تصمیمی، مطمئن، موفق و به‌دور از شکست می‌باشد. این آشکار است که بخت‌آزمایی یا قمار چارچوب مناسبی برای نقطه آغاز تحلیل و بررسی تصمیم تحت نااطمینانی نیست.

اقتصاد نئوکلاسیک در نظریه تصمیم‌گیری در عدم اطمینان، میان سه مفهوم تمایز قائل می‌شود: وضعیت‌های طبی؛ اقدامات تصمیم‌گیرنده؛ و پیامدهای ناشی از این اقدامات. انتخاب‌های افراد صرفاً به

پیامدها مربوط می‌شود. مطالعات متعددی، از اقتصاد نئوکلاسیک به دلیل نادیده گرفتن خود روند انتخاب در فرایند تصمیم‌گیری، انتقاد کرده‌اند. عمل انتخاب یا راهی که تصمیم‌گیرنده برای انتخاب برمی‌گزیند، در نظریه متعارف تصمیم‌گیری ارزیابی نشده است. تصمیم‌گیری در مورد اینکه چه باید بکنید و چگونه آن را انجام دهید، راه نجات از هلاکت را نشان می‌دهد (السوایلم، ۲۰۰۲، ص ۱۵-۱۶).

آمارتیاسن استدلال می‌کند که عمل انتخاب در بیشینه‌سازی مسائل انسانی از بیشینه‌سازی در امور طبیعی متمایز است. قاعده رفتار بیشینه‌سازی در اقتصاد، با مدل‌سازی بیشینه‌سازی در فیزیک و رشته‌های مرتبط یکسان تلقی شده است؛ اما رفتار بیشینه‌سازی ارادی به دلیل ارتباطات اساسی عمل انتخاب که در موقعیت مرکزی بیشینه‌سازی قرار گرفته، با بیشینه‌سازی غیراختیاری متفاوت است. او خواستار این است که در تجزیه و تحلیل جامع تصمیم‌گیری، عمل انتخاب و ارتباط بین انتخاب و مسئولیت مورد توجه واقع شود (آمارتیاسن، ۱۹۹۷). بنابراین در اقتصاد نئوکلاسیک تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان به‌عنوان انتخاب میان گزینه‌های قرعه‌کشی در نظر گرفته شده است. شانس و مهارت، در این چارچوب معادل هم هستند و چگونگی تفاوت قمار و کارآفرینی مشخص نیست.

نکته مهم دیگر آن است که تصمیمی که ناشی از دوراندیشی نباشد، پشیمانی به‌دنبال دارد و مطلوب نیست. کسی که تهور و بی‌باکی می‌کند و برای کسب پیامدهای بزرگ و با احتمال کم، خود را به‌مخاطره می‌اندازد، در نهایت از کار خود پشیمان می‌شود و مطلوبیتی برای او حاصل نخواهد شد. در فرهنگ اسلامی، شواهد متعددی برای آن ذکر شده است. امیرمؤمنان علیه السلام می‌فرماید: «هیچ خیری در عزم بدون دوراندیشی نیست»؛ همچنین آمده است: «دوراندیشی یک هنر است. ثمره دوراندیشی، سالم ماندن [از آسیب‌ها] است. کسی که دوراندیشی او را پیش نبرد، ناتوانی او را عقب می‌اندازد» (تمیمی آمدی، ۱۴۱۰ق، ص ۱۷۸ و ۱۸۵). در روایت عبدالعظیم حسنی از امام جواد علیه السلام آمده است که ایشان از جدشان تا امیرمؤمنان علیه السلام حدیثی نقل کردند که آن حضرت فرمودند: «تدبیر و دوراندیشی پیش از انجام کار، انسان را از پشیمانی و ندامت در امان می‌دارد» (صدوق، ۱۳۷۸ق، ج ۲، ص ۵۴). از این رو می‌توان گفت: یک عامل، زمانی که با دوراندیشی انتخاب کرده باشد، صرف‌نظر از نتیجه نهایی، احساس رضایت خواهد کرد؛ و بالعکس، چنانچه مبتنی بر شانس و بدون تأمل در عواقب و پیامدهای انتخابش تصمیمی را اخذ کند، از انتخاب خود راضی نخواهد بود. توجه داشته باشید که این رضایت، در زمان تصمیم‌گیری حاصل شده است، نه پس از حل‌وفصل عدم اطمینان.

یکی از راه‌هایی که بدانیم تصمیم‌گیرنده برای دستیابی به نتیجه مطلوب صرفاً بر شانس یا بر علت متکی است، این است که این سؤال را از او بپرسیم: اگر نتیجه مورد نظر محقق نشود، آیا تصمیم‌گیرنده همچنان معتقد است که برای رسیدن به نتیجه موردنظر، اقدام درستی انجام داده است یا احساس خواهد کرد که این اتلاف نیروی انسانی و منابع است؟ اگر پاسخ اولی باشد، قضاوت می‌کند که علت برای جبران هزینه کافی بوده و بنابراین علت ارزشمندی

است. بدیهی است این بدان معنا نیست که شکست صدمه نمی‌زند؛ بلکه به این معناست که ارزش علت، اثر متقابلی با ناراحتی شکست دارد. برای مسلمان، اعتقاد به سرنوشت قضا و قدر یک عذر موجه برای این علت ارائه می‌دهد؛ مشروط به اینکه علت‌های مناسب اجرا شوند. اگر پاسخ مورد دوم باشد، تصمیم‌گیرنده روی شانس حساب کرده است؛ زیرا ارزش علت، کمتر از هزینه‌های متحمل شده است و به دلیل عدم جبران هزینه‌ها، احساس شکست خواهد کرد. عامل، احتمال موفقیت را بیش از اندازه برآورد کرده؛ به این دلیل که علل مرتبط را به‌طور مناسب بررسی نکرده است. او اطمینان داشته است که شانس همراه اوست. بنابراین بر فرض شکست، ناراحتی شکست به‌وسیله ارزش علت خنثی نمی‌شود. به‌هر حال علت موفقیت می‌تواند هزینه‌های واردهٔ عامل را جبران کند؛ اما در صورت شکست، هزینه‌ها نشان‌دهندهٔ منبعی برای غم و اندوه و پشیمانی هستند (السولیم، ۲۰۰۲، ص ۱۹).

با توجه به آنچه گفته شد، به‌نظر می‌رسد که مفهوم علیت، مستقل از بزرگی مطلوبیت نتیجه است. ما نمی‌توانیم باورهای خود را در مورد یک رویداد آینده تغییر دهیم؛ صرفاً به این دلیل که آن رویداد را دوست داریم یا دوست نداریم. اینکه ما ترجیح می‌دهیم جایزه را ببریم، نباید ما را فریب دهد که احتمال برنده شدن را داریم. متأسفانه نظریهٔ مطلوبیت مورد انتظار، منجر به چنین رفتار آرزویی می‌شود؛ زیرا در تابع مطلوبیت، احتمالات پایین مربوط به پیامدهای بزرگ، بدون توجه به اسباب مربوط به آن لحاظ می‌شود.

هرچند دفع ضرر محتمل با احتمال پایین، از نظر عقل و شرع لازم است، اما مخاطره کردن برای کسب عایدی بدون فراهم کردن سبب محتمل قوی، یک فریب خواهد بود. علامه مجلسی در کتاب *مرآة العقول* به‌خوبی این مطلب را ترسیم می‌کند. ایشان می‌فرماید: رجاء، حالتی خوش و دلنشین برای نفس است که در انتظار یک امر محبوب حاصل می‌شود. البته این امر محبوب مورد انتظار، حتماً دارای اسبابی است و چنانچه اکثر اسباب آن امر محبوب محقق شده باشد، می‌توان حالت امیدواری انتظاری نفس را «رجاء» نامید؛ اما چنانچه حالت امیدواری انتظاری نفس بدون فراهم کردن آن اسباب باشد، بهتر است آن را «غرور» و «حماقت» نامید؛ و چنانچه اسباب آن امر محبوب اساساً روشن نباشد و اصلاً ندانیم که این امر محبوب ناشی از چه اسبابی است و درعین حال منتظر آن امر محبوب باشیم، بهتر است آن را «تمنی» نامید؛ چون تمنی یک انتظار بدون سبب است (مجلسی، ۱۴۰۴ق، ج ۸، ص ۳۰). قرآن کریم می‌فرماید: «امانی» منجر به فریب (غرور) می‌شود (حدید: ۱۲). پس «غرر» فریبی است که تصمیم‌گیرنده را از تکیه بر علل واقعی به تکیه بر شانس خالص برای دستیابی به اهداف موردنظر منحرف می‌کند. امیرمؤمنان علیه السلام در وصیت‌نامه‌شان به امام حسن علیه السلام می‌فرمایند: «هر تاجری خودش را به‌مخاطره می‌اندازد و چه بسا مال کمی که سودآورتر از مال زیاد باشد... برای به‌دست آوردن چیزی، به‌امید کسب بیشتر از آن، مخاطره نکن» (نهج‌البلاغه، ۱۴۱۴ق، ص ۴۰۲ و ۴۰۳).

پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله می‌فرماید: «اگر یک مجتهد حقیقت را جست‌وجو کند و به آن دست یابد، پاداش دوچندان می‌برد؛ و اگر به حقیقت نرسد، پاداش یک برابر می‌برد». این نشان می‌دهد که جست‌وجوی مناسب برای حقیقت یا



«اجتهاد»، پاداش دارد؛ حتی زمانی که به نتیجه موردنظر منتهی نشود. بنابراین، علت‌ها به‌خودی‌خود ارزشمندند؛ تا زمانی که نتیجه آنها گران‌بها و ارزشمند باشد (السویلیم، ۲۰۰۲، ص ۱۹).

باید توجه داشت که برخی از اسباب و علل در شریعت، واجب یا حرام‌اند که دارای یک حکم الزامی است. در این دسته از رفتارها که ذیل احکام واجب یا حرام الهی قرار می‌گیرند، تصمیم‌گیری‌ها به‌صورت شهودی (سیستم تفکر ۱) گرفته می‌شوند و بنابراین خارج از دامنه کاربرد رویکرد اقتصادی‌اند؛ اما درخصوص مستحبات و مکروهات این قابلیت وجود دارد که هم به‌صورت رفتار زمینه‌ای و هم به‌صورت بهینه‌سازی تصمیم‌گیری شود. درخصوص مباحث نیز باید به علل عقلایی توجه شود (حسینی و همکاران، ۱۴۰۱). در بهینه‌سازی عقلایی، اسباب و علل براساس میزان موفقیتی که به‌همراه خواهند داشت، ارزش‌گذاری می‌شوند و اسبابی که احتمال شکست آنها بیشتر از موفقیتشان است، از مطلوبیت خارج می‌شوند.

## نتیجه‌گیری

اقتصاد نئوکلاسیک با ارائه نظریه مطلوبیت انتظاری به‌دنبال آن است تا رفتار انسان را در فضای نااطمینانی تفسیر کند. اقتصاد رفتاری با ارائه نظریه چشم‌انداز نشان می‌دهد که مطلوبیت انتظاری با شواهد تجربی ناسازگار است و از این طریق پیش‌فرض‌های نظریه مطلوبیت انتظاری، مثل اصل استقلال، اصل انتقال‌پذیری و اصل کاهش را زیر سؤال می‌برد. در نگاه اقتصاد رفتاری، احتمالات نسبت به پیامدهای آینده خطی نیستند و همچنین رفتار فرد در قلمرو سود و زیان، در نسبت با یک نقطه مرجع و نه به‌طور مطلق، سنجیده می‌شود.

با وجود اشکالات متعددی که به پیش‌فرض‌های نظریه مطلوبیت انتظاری وارد شده، تأیید این پیش‌فرض‌ها در اقتصاد اسلامی تحت عناوینی همچون رفتار عقلایی انسان درست نیست؛ چراکه زاویه دید اقتصاد اسلامی به این مسئله کاملاً متفاوت است. مطالعه منابع شیعی نشان می‌دهد که درخصوص تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی، اساساً نباید اسباب ضعیف برای پیامدهای ولو زیاد را در تابع مطلوبیت لحاظ کرد؛ چراکه تکیه بر شانس و اعتماد بر اسبابی که معمولاً انتظار موفقیت پیامد آن سبب وجود ندارد، یک رفتار متهورانه است که در فرهنگ اسلامی از آن منع شده است. چنانچه احتمال شکست یک سرمایه‌گذاری بیشتر از موفقیتش باشد، شخص به‌جای مهارت رسیدن به هدف، متکی بر شانس عمل کرده است. کنار گذاشتن حزم و دوراندیشی، به‌فرموده معصومان علیهم‌السلام هیچ خیری ندارد و نمی‌تواند مطلوبیتی داشته باشد؛ بلکه بعکس، انسان را وارد ورطه هلاکت و پشیمانی می‌کند.

## منابع

نهج البلاغه، ۱۴۱۴ق، تصحیح صبحی صالح، قم، هجرت.

ابوالحسنی، اصغر و رفیع حسنی مقدم، ۱۳۸۹، «کاربردهای بحث تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی و نظریه بازی‌ها در مدل دار کردن اقتصاد اسلامی»، *جستارهای اقتصادی ایران*، ش ۱۳، ص ۹-۴۳.

اقدس طینت، جواد و همکاران، ۱۳۹۸، «ماهیت ترکیبی بهینه‌سازی و تصمیم‌گیری نهادی»، *جستارهای اقتصادی*، ش ۳۲، ص ۱۲۱-۱۴۷.

تمیمی آمدی، عبدالواحد بن محمد، ۱۴۱۰ق، *عمر الحکم و درر الکلم*، چ دوم، قم، دار الکتب الاسلامی.

توکل، محمدجواد، ۱۳۹۷، «اقتصاد اسلامی اثباتی و هنجاری»، *اقتصاد اسلامی*، ش ۷۲، ص ۵-۳۳.

جوهری، اسماعیل بن حماد، ۱۳۷۶ق، *الصحاح*، بیروت، دار العلم للملایین.

حسینی، سیدرضا و همکاران؛ ۱۴۰۱، «تحلیل اقتصادی تصمیم‌گیری و ارزش‌های انسانی و اسلامی در انتخاب همسر»، *جستارهای اقتصادی ایران*، ش ۳۷، ص ۳۱۵-۳۳۸.

دامی، سانجیت، ۱۴۰۰، *مبانی تحلیل‌های اقتصاد رفتاری*، ترجمه عطاءالله رفیعی‌آتانی و مهیار حسنی، تهران، مرکز پژوهش‌های

مجلس شورای اسلامی و انتشارات حکمرانی.

شاکری، عباس، ۱۴۰۰، *اقتصاد خرد ۲*، تهران، نشر نی.

صدوق، محمدبن علی، ۱۳۹۸ق، *التوحید*، قم، جامعه مدرسین.

\_\_\_\_، ۱۳۷۸ق، *عیون اخبار الرضا*، تهران، جهان.

طوسی، محمدبن حسن، ۱۴۱۴ق، *الأمالی*، قم، دار الثقافة.

عاملی، محمدبن مکی (شهید اول)، ۱۳۷۹، *الدرة الباهرة من الأصداف الطاهرة*، ترجمه عبدالهادی مسعودی، قم، زائر.

کارترایت، ادوارد، ۱۳۹۷، *اقتصاد رفتاری*، ترجمه سیدحسین میرشجاعیان و قهرمان عبدلی، تهران، دنیای اقتصاد.

کانمن، دانیل، ۱۳۹۴، *تفکر: سریع و کند*، ترجمه فروغ تالو صمدی، کرج، در دانش.

متوسلی، محمود و همکاران، ۱۳۹۱، «درک رفتار اقتصادی براساس کارکرد اعصاب و علوم شناختی»، *تحقیقات اقتصادی*، دوره

چهل و هفتم، ش ۲، ص ۸۱-۹۸.

مجلسی، محمدباقر، ۱۴۰۳ق، *بحار الأنوار*، چ دوم، بیروت، دار احیاء التراث العربی.

\_\_\_\_، ۱۴۰۴ق، *مرآة العقول فی شرح اخبار آل الرسول*، تهران، دار الکتب الاسلامیه.

مطهری، مرتضی، ۱۳۹۰، *مجموعه آثار*، تهران، صدرا.

مهرگان، محمدرضا و همکاران، ۱۴۰۰، «توسعه تئوری چشم‌انداز با نقاط مرجع چندگانه در تصمیم‌گیری»، *مدیریت صنعتی*، دوره

سیزدهم، ش ۴، ص ۵۵۸-۶۰۵.

Al-Suwailem, Sami Ibrahim, 2002, *Islamic Banking and Finance*, Massachusetts, Edward

Elgar Publishing.

Bernstein, Peter, L., 1996, *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, New York, John

Wiley & Sons.

D'Alvia, Daniele, 2020, "Risk, uncertainty and the market: a rethinking of Islamic and Western

finance", *International Journal of Law in Context*, N. 16 (4), p. 1-14.

Mas-Colell, A.; M. D. Whinston & J. Green, 1995, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press.

Page, L., Savage, D. A., and Torgler, B., 2012, *Variation in Risk Seeking Behavior in a*

*Natural Experiment on Large Losses Induced by a Natural Disaster*, CESifo, Working

paper 3878.

Sen, A., 1997, "Maximization and the Act of Choice", *Econometrica*, N. 65 (4), p. 745-779.

Tversky, A., & Kahneman, D., 1992, "Advances in prospect theory: Cumulative representation

of uncertainty", *Journal of Risk and uncertainty*, N. 5 (4), p. 297-323.

Wahyudi Suliswanto, Muhammad Sri, 2021, "An Islamic perspective on decision making under

uncertainty", *Journal of Islamic Economics, Management, and Business*, V. 3, N. 1, p. 59-72.