

اقتصاد متعارف و اقتصاد رفتاری؛ اشتراکات و اختلافات

حمید کاکائی^{۱*}

محمد خضری^۲

شهریار نصایان^۳

لیلا آرغا^۴

شیوا علیزاده^۵

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۹/۰۹ تاریخ چاپ: ۱۴۰۰/۱۰/۰۹

چکیده

بر اساس گفته های مارشال بیشتر رفتار انسان براساس سیستم شناختی شهودی است. روان شناسان نشان دادند که روش های جدید عقلانیت الگوهای طبقه بندی شده ای را به دنبال دارد که نظریه های سنتی اقتصاد از تبیین آن ناتوانند. همچنین تیلر اثبات نمود که افراد مطابق با تئوری های اقتصادی رفتار نمی کنند و در واقع پیوند و همکاری چند رشته می تواند شکاف های موجود را بهبود بخشد. از این رو هدف این پژوهش بررسی اقتصاد متعارف و اقتصاد رفتاری و بررسی و شناخت رفتار مصرف کننده می باشد. روش مورد استفاده در پژوهش حاضر بر حسب هدف از نوع کاربردی و از نظر گردآوری داده ها توصیفی - پیمایشی است. برای بررسی مدل مفهومی و فرضیات تحقیق از روش مدل سازی معادلات ساختاری^۱ استفاده شده است. جامعه آماری این پژوهش شامل ۳۵۰ نفر از دانشجویان اقتصاد دوره تحصیلات تکمیلی دانشگاه تهران در سال ۱۳۹۹ بوده است. با استفاده از روش نمونه گیری تصادفی ساده و فرمول کوکران تعداد ۱۸۳ نفر به عنوان حجم نمونه آماری انتخاب گردیدند. با استفاده از داده های بدست آمده از پرسشنامه و به کمک نرم افزار آماری Smart PLS، میزان پایایی با سنجش مقدار آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی^۲ مورد سنجش واقع شد. در نهایت به این نتیجه رسیدیم که بین اقتصاد رفتاری (با ابعاد احساسات گذشته و هیجان ها، شهود، تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله و باورها و ارزش ها) و تصمیم گیری های اقتصاد متعارف رابطه مثبت و معنادار وجود دارد. همچنین پژوهش حاضر نشان می دهد که اقتصاد رفتاری توان توضیحی مدل های اقتصادی را بالاتر برده و در نهایت سیاست های کلان مناسب تری را نیز پیشنهاد می دهد. همچنین نتیجه گرفتیم که اقتصاد رفتاری و نحوه عملکرد مصرف کننده تا حد زیادی با دیدگاه قرآن کریم قابلیت انطباق دارد و همچنین اقتصاد متعارف دارای انطباق کمتری می باشد؛ که این نتایج نشان دهنده حقیقت رفتار مصرف کننده می باشد.

واژگان کلیدی

اقتصاد رفتاری، روانشناسی، اقتصاد متعارف، سقلمه

۱. دانشجوی دکتری اقتصاد سنجی، دانشگاه آزاد اسلامی تهران واحد مرکزی، ایران. (مسئول مکاتبات: hamidkakaeei306@yahoo.com)
۲. استادیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب، ایران. (Khezri380@yahoo.com)
۳. دانشیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی، تهران، ایران. (sh_ nessabian@iauctb.ac.ir)
۴. دکتری اقتصاد و مدرس گروه اقتصاد دانشگاه لرستان، ایران. (leilaargha95@gmail.com)
۵. دانشجوی دکتری اقتصاد بخش عمومی، دانشگاه لرستان، ایران. (Alizade.2015@yahoo.com)

¹ Structural Equation Model

² Composite Reliability (CR)

مقدمه

امروزه اقتصاد جهانی مملو از چالش‌ها، مجادلات و مسائل حل نشده است. در این میان اقتصاد رفتاری به عنوان یکی از رویکردهای جدید در علم اقتصاد که با هدف ارتقای و نزدیک کردن مدل‌های اقتصادی با واقعیت‌های بیرونی شکل گرفته است، طی چند دهه گذشته از اهمیت قابل توجهی برخوردار شده است (شیردل و همکاران، ۱۳۹۸). اقتصاد رفتاری بانسان دادن این واقعیت که انسان‌ها در تصمیم‌گیری‌های خود دچار سوگیری و نابخردی می‌شوند (زین اوغلی و همکاران، ۱۳۹۹) بیان تازه‌ای از علم اقتصاد را مورد توجه قرار داده است که می‌تواند بسیاری از تحلیل‌های اقتصادی را از ابهام خارج گرداند و اقتصاد را به جایگاه اصلی خود نزدیک سازد.

بحث‌های آغازین اقتصاد رفتاری به نظریه‌های انتخاب و تصمیم‌گیری مربوط است که به قرن‌های ۱۷ و ۱۸ میلادی و تلاش صاحب‌نظران ریاضی و آمار مانند پاسکال (۱۶۶۲-۱۶۲۳) و برنولی (۱۷۸۲-۱۷۰۰) برمی‌گردد. سپس فرانک رمزی (۱۹۳۰-۱۹۰۳)، ریاضی‌دان و اقتصاددان معروف، نظریه احتمال را تکامل داد که از بسترهای دیگر نظریه انتخاب است. ریاضی‌دانان و اقتصاددانان معروف دیگری که در تکامل روند نظریه انتخاب نقش داشتند جیمی سویج (۱۹۷۱-۱۹۱۷) و فون نیومن (۱۹۵۷-۱۹۰۳) بوده‌اند. اینها مطلوبیت انتظاری را وارد ادبیات اقتصادی کردند. سپس اقتصاددانانی مانند موریس آل (۲۰۱۰-۱۹۱۱)، برخی بی‌قاعده‌گی‌های رفتار انسانی نسبت به تئوری حداکثر مطلوبیت انتظاری را نشان دادند (دادگر، ۱۳۹۶).

هربرت سایمون را نیز به دلیل خدمات پیشگامانه‌اش از چهره‌های برجسته‌ی اقتصاد رفتاری به حساب می‌آورند و حتی اقتصاددانانی مانند گیلاد و کیش خدمات سایمون را پراهمیت‌تر از خدمات جرج کاتونا می‌دانند، چرا که او نظریه‌های روان‌شناسی را در جهت به زیر سؤال کشیدن اصول پایه‌ای علم اقتصاد به کار گرفت و بر خلاف کاتونا به جای نقد، تلاش نمود بدیل جدیدی نیز پیشنهاد دهد (Gilad & Kaish, 1982).

البته کمتر اقتصاددانی وجود دارد که علم اقتصاد را فارغ از بهره‌گیری از روانشناسی و علوم رفتاری بدانند (رضائی و همکاران، ۱۳۸۹)؛ زیرا بر اساس تعریف، روانشناسی را علم مطالعه رفتار انسان و حیوانات (هیلگارد و اتکینسون^۱، ۱۹۶۹: ۳)، مطالعه علمی رفتار (نیکلاس^۲، ۲۰۰۸) و علم رفتار و فرایندهای ذهنی (کن و میتزر^۳، ۲۰۱۰: ۴۵) تعریف می‌کنند (رضائی و همکاران، ۱۳۸۹) که در واقع علم اقتصاد خواه ناخواه تحت تأثیر انواع مختلف رفتارهای شناخته شده و ناشناخته افراد قرار خواهد گرفت که برخی در قالب اقتصاد متعارف و برخی در حیطه اقتصاد رفتاری قرار خواهد گرفت. شومپتر نیز در بیان ویژگی‌های چهارگانه اقتصاددان علمی، یکی از ابزارهای مورد نیاز برای اقتصاددانان را «درک چگونگی رفتار مردم در هر زمان و آثار اقتصادی آن» می‌داند (شومپتر، ۱۹۸۶: ۳۴). گرچه بیشترین سهم در شکل‌گیری و تبیین اقتصاد رفتاری را باید از آن نظریه عمومی کینز دانست؛ چرا که همواره به دلیل وجود عناصری چون تمایلات روانشناختی و غیر عقلایی بودن در افراد، دست به سرزنش بازار می‌زند (آکرلوف^۴، ۲۰۰۲) اما در واقعیت و پس از کینز، هیچ‌گونه تماسی و تبادل نظری بین اقتصاد و روان‌شناسی رخ نداد (تمدن جهرمی، ۱۳۷۸).

¹ Hilgard & atkinson

² Nicholas

³ Coon & Mitterer

⁴ Akerlof

بر طبق اقتصادشناسان رفتاری، مردم به شیوه‌های مختلفی تحت تاثیر ترس از شکست و پشیمانی هستند و از برخی از مزایا تنها برای اجتناب از یک ریسک کوچک حساس شکست خوردن، دست می‌کشند؛ بنابراین، مردم اغلب تحت تاثیر محرک‌های خارجی هستند (کاکائی و همکاران، ۱۴۰۰).

برخی صاحب نظران نیز اقتصادی عقیده دارند که سیطره رویکرد تنازع بقاء داروینی بر الگوهای اقتصادی باعث شده که بحث دگر دوستی و نوع دوستی رخت بر بندد. برخی دیگر معتقدند که فراموشی بخش اخلاقی اقتصاد و بزرگتر شدن غیر طبیعی بخش مهندسی آن عامل اصلی جدا شدن اقتصاد از نوع دوستی است. بر اساس فرض داروینیسم اقتصادی، افراد و نگاهها برای بقای خود با تمام توان تنها دنبال حداکثر کردن منافع شخصی هستند. نظریه داروین ابتدا در زیست شناسی مطرح شد و بعد به دیگر عرصه‌ها از جمله اقتصاد وارد شد. در حوزه اقتصاد، با پذیرش رویکرد داروین درست ترین راه برای بقا تلاش برای حداکثر نفع شخصی است که در فرایند آن، قوی می‌ماند و ضعیف از بین می‌رود (دادگر، ۱۳۹۶).

دانیل کاهنمن (۲۰۰۲) روان شناس معروف آمریکایی هم قدم هایی در تکامل اقتصاد رفتاری برداشته است. بر اساس یافته های کاهنمن بسیاری از رفتارهای انسان بر اساس انگیزه حداکثر کردن سود و مطلوبیت نیست. موارد فراوانی از رفتارهای انسان می‌دهد که کارگزاران دنبال هدف های دیگر از جمله رسیدن به منافع اجتماعی هستند. توجه به عناصر اخلاقی، خیرخواهی، کمک به دیگران و مانند آن، نمونه رفتار انسانها در این راستا است. کاهنمن با کمک یافته های روان شناسی و دیگر علوم شناختی، فاصله معنی داری بین رفتار کارگزاران با پیش بینی ها و فرض های نظریه های سنتی را نشان می‌دهند (Tversky and, 1979). Kahneman کانمن از جمله مهمترین روانشناسان و اقتصاددانانی است که به پیوند اولیه میان روانشناسی و اقتصاد جامه عمل پوشانده و بسیاری از مفاهیم و ابزارهای موجود در روانشناسی را وارد تحلیل اقتصادی کرده است. کانمن، با ارائه سیستم های شناختی متفاوت برای انسان، بسیاری از عدم سازگاری های رفتاری با اصول عقلانیت متعارف اقتصاد را تبیین نموده است. وی با تقسیم بندی سیستم شناختی انسان به دو سیستم شهودی و استدلالی، اینگونه بیان می‌کند که ویژگی اصلی یک عامل اقتصادی آن نیست که همواره بر اساس استدلال عمل کند. بلکه در بیشتر اوقات بر اساس سیستم شناختی شهودی رفتار می‌کند (کانمن، ۲۰۰۳). آدام اسمیت کتاب کمتر شناخته شده ای تحت عنوان «نظریه احساسات اخلاقی»^۱ نگاشته است و اصول روانی رفتار اخلاقی را (که به اندازه ی مشاهدات اخلاقی وی عمیق است) در آن به تفصیل بیان داشته است. این کتاب سرشار از بینش هایی درباره ی روانشناسی انسانی است که بسیاری از آن ها پیشرفت های جاری در اقتصاد رفتاری را پیشگویی می‌کنند (Camerer & Loewenstein, 2010).

در این پژوهش به سوالات زیر پاسخ داده خواهد شد:

۱. اثر میانبرها و عجز بودن و اثر آن بر تصمیم گیری های اقتصادی به کدام اقتصاد نزدیک تر است؟ متعارف یا رفتاری؟
۲. قابل دسترس بودن حافظه ای گزینه ها و اطلاعات آشنا و تصمیم گیری در شرایط نامطمئن چه اثری بر این تصمیمات اقتصادی خواهد گذاشت؟
۳. تا چه اندازه اقتصاد رفتاری و اقتصاد متعارف با دیدگاه کلام وحی انطباق وجود دارد؟
۴. همچنین در پژوهش حاضر به دنبال آنیم که:

¹ The Theory of Moral Sentiments

۵. بین اقتصاد رفتاری (با ابعاد احساسات گذشته و هیجان ها، شهود، تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله و باورها و ارزش ها) و تصمیم گیری های اقتصاد متعارف چه رابطه ای وجود دارد؟

ادبیات پژوهش

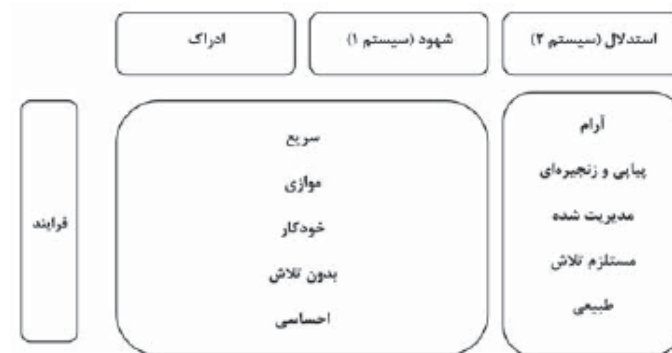
فروض عقلانیت یا اقتصاد رفتاری؟

به اعتقاد برخی از متفکران روش شناسی و فلسفه اقتصاد، پس از کینز شیوه تفکر در اقتصاد کلان در پی یکنواخت کردن الگوی رفتاری تمام عاملان اقتصادی بود که ویژگی این الگو عقلایی بودن و تسهیل کنندگی برای مدلسازی بود (داو و داو، ۱۳۷۶). اقتصاددانان رفتاری ثابت کردند که افراد در برخی موارد کاملاً غیر منطقی رفتار می کنند و انطباق تصمیم گیری ها و قضاوت های آن ها با مدل های عقلایی تقریباً ناممکن است. عناصر بازار، سیاست گذاران و برنامه ریزان اقتصادی، قبل از اجرا، مانند شرکت های دارویی که داروهایشان را در نمونه های کوچک آزمایش می کنند، باید سیاست های خود را آزمایش کنند و به جای تحلیل بر اساس فروض عقلانیت، نظرها و اعتقادهای پایه ای و واکنش های مشتریان، کارکنان و اعضای جامعه را در یابند (انصاری سامانی و همکاران، ۱۳۹۰). همچنین در اقتصاد رفتاری بیان می شود که توجه صرف به تغییرات مالی و عدم توجه به باورها، عقاید و ارزش های اجتماعی می تواند به تحلیل های گمراه کننده ای بینجامد (رهبر و همکاران، ۱۳۹۳). به طور مثال اقتصاددانان نئو کلاسیک در تبیین رفتار مجرمانه توجهی به اختلال شخصیت، عدم اجتماع پذیری و انحراف از فرهنگ گروه همسالان و... که امور مورد بررسی روان شناسی می باشد، نمی نمایند. از نظر این اقتصاددانان میزان جرائم حتی جنایت هایی چون قتل به هزینه (جریمه و تنبیه) و فایده آن عمل به طور مثال (ارزش مال دزدی) ارتباط پیدا می کند؛ درحالی که مطالعات انجام شده قدرت توضیح دهندگی بالایی برای این نظریات را تایید نمی کند (اتزیونی^۱، ۱۹۸۶). تعقیب نفع شخصی به عنوان نقطه اساسی و فرض اولیه تحلیل علم اقتصاد متعارف، منجر به ناکارآمدی این انگاره در تبیین بسیاری از شواهد موجود گردیده است. به بیان دیگر، از نتایج بسیاری از مطالعات انجام شده، انتزاعی بودن انسان اقتصادی مدنظر جریان اقتصاد متعارف که بر مبنای رفتار عقلایی دست به انتخاب می زند به تایید رسیده است. برخی از این شواهد نشانگر اهمیت انصاف و مجازات افراد غیر منصف در انتخاب افراد می باشد. یکی از مطالعات مهم که می توان آن را نشان دهنده فقدان چنین انسان اقتصادی دانست، بر مبنای به کارگیری بازی اولتیماتوم برای افراد حاضر در فرهنگ های مختلف انجام شده است. اگر فروض مورد استفاده توسط رویکرد غالب در علم اقتصاد صحیح باشد هر پیشنهاد مثبتی که فرد پیشنهاددهنده به بازیکن مقابل می دهد باید پذیرفته شود؛ اما در واقعیت اینگونه نیست؛ و موارد عدم پذیرش توسط فرد پاسخگو با وجود ارائه یک پیشنهاد مثبت از دارایی اولیه، مشاهده شده است (هنریش^۲، ۲۰۰۱). به بیان دیگر مدل متعارف رفتار براساس حداکثر نمودن عایدی، به طور سیستماتیک با شکست مواجه می شود در واقع برای مطالعه رفتار عقلایی، نیازمندی به ترکیب همکاریهای بین روان شناسی، جامعه شناسی، علوم سیاسی و انسان شناسی احساس می شود (رضائی و همکاران، ۱۳۸۹). به بیان اکرلاف اگر توزیع درآمد موضوع مورد بررسی اقتصاد کلان است، آنگاه اقتصاد رفتاری دریچه هایی برای درک مشکلات اقتصاد کلان ارائه می کند؛ و آنجاست که روانشناسی می تواند با ارائه راهکارهای موثر، اقتصاد را واقعی تر نماید. طبق تعاریف بیان شده می توان الگوی به کار گرفته شده از سوی وی را از نوع بین رشته ای دانست. کانمن با ارائه سیستم های شناختی متفاوت برای انسان، بسیاری از عدم سازگاری های رفتاری با اصول عقلانیت متعارف اقتصاد را

¹ Etzioni

² Henrich

تبیین نمود. وی با تقسیم بندی سیستم شناختی انسان به دو سیستم شهودی و استدلالی (شکل یک)، اینگونه بیان می دارد که ویژگی اصلی یک عامل اقتصادی آن نیست که همواره براساس استدلال عمل کند بلکه در اغلب اوقات براساس سیستم شناختی شهودی عمل می کند. به بیان بهتر این دو سیستم، شیوههای قابل جایگزینی برای حل مسائل پیش روی فرد هستند. سیستم اول براساس عادت عمل کرده و بنابراین اصلاح و نظارت بر آن مشکل است؛ در مقابل عملکرد سیستم دوم نسبتاً منعطف و قاعده مند است (کانمن، ۲۰۰۳).

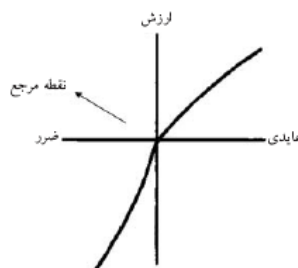


شکل ۱. سیستم های شناختی، کانمن، ۲۰۰۲ (بر اساس مطالعه رضائی و همکاران، ۱۳۸۹)

نظریه چشم انداز^۱

یکی دیگر از نظریات مهم اقتصادی که منبعث از ابزارها و مطالعات روان شناسی در اقتصاد بوده، نظریه چشم انداز^۲ است که توسط تورسکی و کانمن ارائه گردید. (کانمن و تورسکی^۳، ۱۹۷۹) این نظریه به زعم خود چگونگی وقوع و اثرات خطای انسانی براساس منطق اقتصادی را روشن می کند (رضائی و همکاران، ۱۳۸۹).

این نظریه از دو فرایند تفکری مشخص نام می برد: اصلاح و ارزیابی. در مرحله اصلاح، گزینه ها براساس قواعد سرانگشتی [حتی غیرمستدل] رتبه بندی می شوند و سپس در مرحله ارزیابی نقطه مرجعی طراحی می شود که مبنای نسبی ارزیابی سودها و زیان ها را به دست می دهد. شکل دو شکل تابع ارزش از دید این نظریه را نشان می دهد. برای انطباق با واقع و به دلیل نشان دادن تاثیر بیشتر زیان نسبت به سود، نمودار به شکل نامتقارن می باشد. در جایی دیگر نیز کانمن تمایز بین اعتقاد و ترجیح را که مبنای برخی بررسی های اقتصادی در تحلیل تصمیم گیری شده است، به دلیل آنکه منطبق با یافته های روان شناسی نیست رد می کند. (کانمن، ۲۰۰۳).



شکل ۲. تابع ارزش فرضی، منبع: کانمن و تورسکی، ۱۹۷۹ (بر اساس مطالعه رضائی و همکاران، ۱۳۸۹)

^۱ Prospect Theory

^۲ Prospect Theory

^۳ Kahneman & Tversky

بررسی پیش فرض های اقتصاد متعارف و مقایسه آن با حقایق از اقتصاد رفتاری

ایده های این بخش از کتاب اقتصاد رفتاری فور دامیز گرفته شده است (زین اوکلی و همکاران، ۱۳۹۹):

براساس پیش فرض متعارف اول اولویت های افراد، ثابت و سازگارند: اقتصاد دانان رفتاری مثال های متعددی را می آورند که نشان می دهد اولویت های افراد در طول زمان تغییر می کند. برای رد این ادعا این سوال مطرح می گردد که آیا ترجیحات شما در طول زمان تغییر نکرده است؟

براساس پیش فرض متعارف دوم هر فرد تصمیم گیرنده ای منفرد است: هنگامی که افراد برای مسافرت به رستورانی برخورد کرده و مشاهده می کنند که افراد زیادی برای خرید در آنجا صف کشیده اند یا هنگام خرید لوازم خانگی به فروشگاه می مراجعه می کنند که مشتریان بیشتری در آنجا دیده می شود؛ قطعاً در خرید آنها اثر می گذارد. این مثال ها نشان می دهد انسان ها منفرد تصمیم گیری نمی کنند؛ بلکه تصمیم آنها تحت تاثیر تصمیم دیگران قرار خواهد گرفت. براساس پیش فرض متعارف سوم اولویت های افراد یکسان است: اگر اولویت های افراد یکسان باشد؛ دیگر نمی توان گفت که اقتصاد دارای تحول است؛ زیرا همه همان چیزی را می خواهند که دیگری می خواهد. اقتصاد رفتاری ثابت می کند که افراد دارای سلیقه های متفاوتی هستند.

براساس پیش فرض متعارف چهارم همه افراد حداکثر کننده اند: این پیش فرض نیز از دیدگاه اقتصاد رفتاری در بخش های گوناگونی رد خواهد شد؛ زیرا افراد هنگامی که دچار حادثه ای می شوند نحوه خرج کردن آنها دچار تغییر گشته و بر خلاف اقتصاد متعارف برخورد می کنند (کاکائی و همکاران، ۱۳۹۹). این همان تصمیمی است که در بسیاری از اوقات پیشینه نشده است.

براساس پیش فرض متعارف پنجم افراد از دانش کامل برخوردارند: ریچارد تیلر بعد از برنده شدن جایزه نوبلش گفت اگر انسان ها عاقل بودند (از نظر اقتصاد متعارف) هیچکدام از خبر های شما را خریداری نمی کردند. در این قسمت هم پیش فرض به راحتی رد خواهد شد؛ زیرا در بسیاری از خریدهای افراد نبود دانش به صورت واضح مشخص است. براساس پیش فرض متعارف ششم افراد از قابلیت های محاسباتی نامحدود برخوردارند: این فرض نیز به راحتی می تواند رد شود زیرا افراد هنگام خرید خودرو و تلفن همراه در بسیاری از اوقات، به ظاهر وسیله توجه بیشتری نشان میدهند تا تعداد سال هایی که آن وسیله می تواند از لحاظ اقتصادی کارایی و بازدهی داشته باشد.

براساس پیش فرض متعارف هفتم افراد از قدرت اراده برخوردارند: انسان ها در بسیاری از مواقع به دلیل اینکه تصمیمات مختلفی و گاه در خلاف جهت هم انجام می دهند؛ موجب می گردد از قدرت اراده ی کمتری برخوردار شوند. قدرت اراده افراد گاه توسط انتخاب های ذاتی تعیین می گردد؛ این انتخاب ها بیشتر به اقتصاد رفتاری شباهت دارد تا اقتصاد متعارف. به همین دلیل افراد در بیشتر اوقات تحت تاثیر شرایط دست به انتخاب می زنند و هنگامی که خود را ملزم به انجام کاری می کنند و در این هنگام از اقتصاد رفتاری دور می شوند؛ دچار محدودیت شده و رنج بر آنها غالب می گردد (کاکائی و همکاران، ۱۳۹۹).

اقتصاد متعارف و رفتاری و تعامل و تفاوت آن با روانشناسی و سیستم شناختی

اقتصاد دانان تا مدت ها بر آن بودند که تصمیم گیری ها و اعتقادات افراد از قوانین و اصول منطقی پیروی می کند و نظریه های خود را بر پایه ی جهان ایده آلی استوار کرده بودند که افراد در آن مانند عوامل عقلایی عمل می کردند و از هر فرصتی برای دست یابی به لذت و منفعت بیش تر استفاده می کرده اند (تفضلی، ۱۳۷۵). اقتصاد رفتاری با استفاده از

علم اقتصاد و روان شناسی نشان داده است که مبانی شناخت انسان ها و متغیرهای جمعیتی و مانند آن بر تصمیم های اقتصادی افراد اثر می گذارد و آن ها را از تصمیم های عقلایی دور می کند. در حالی که اثر این متغیرها در تصمیم گیری در مدل های اقتصادی نئوکلاسیک ها، با استدلال در مورد بی تأثیری آن، در نظر گرفته نشد. اقتصاد رفتاری، با نادیده گرفتن فروض جریان رایج اقتصاد، تصمیم های افراد را بررسی می کند. یکی از مسائل مهم در رفتار مصرف کننده این است که آیا مدل های اقتصادی ناظر بر امور واقعی هستند یا ناظر بر امور ذهنی؟ به عبارت دیگر، مدل های تئوریک اقتصاددانان، چگونه می توانند ویژگی های جهان واقعی را تبیین کنند؟ (محمدزاده و همکاران، ۱۳۹۶).

اقتصاددانان رفتاری که پروفیسور تیلر در زمره پیشگامان آن هاست اندیشه های متفاوتی دارند؛ آنها معتقدند فرضیه انتظارات عقلایی یک فرضیه به شدت ساده انگارانه است و با واقعیت فاصله زیادی دارد. اقتصاددانان رفتاری ثابت کردند که افراد در برخی موارد کاملاً غیر منطقی رفتار می کنند و انطباق تصمیم گیری ها و قضاوت های آن ها با مدل های عقلایی تقریباً ناممکن است. امروزه اقتصاد رفتاری کاربرد وسیعی در بسیاری از حوزه های مطالعاتی اقتصاد و بازرگانی دارد؛ از جمله، در تحلیل رفتار مصرف و پس انداز، تحلیل و پیش بینی رفتار انتخاب و واکنش در بازار سهام، تحلیل رفتار مصرف کننده و مطالعات بازار، بررسی انتخاب در شرایط نااطمینانی، بررسی انتخاب درباره ی کالای عمومی و گاه بررسی نظریه های عدالت، کارایی و توزیع درآمد (انصاری سامانی و همکاران، ۱۳۹۴).

تفاوت های بین روانشناسی و اقتصاد سنتی، در زمینه روش شناسی پژوهش نیز ظهور می یابند در حالی که تجارب در اقتصاد، بر تعمیم یک موقعیت تأکید می ورزند و شامل پادشهای پولی و آزمایشهای تکرار شده هستند روانشناسان سعی می کنند با کار کردن روی یک موقعیت تصمیم گیری خاص، انگیزه های باطنی و فرایندهای روحی را نمایان سازند که به آن، فرموله کردن مسئله تصمیم گیری اطلاق می شود (عرفانی، ۱۳۸۲)؛ به عبارت دیگر اقتصاد رفتاری شاخه ای از علم اقتصاد است که به دنبال افزایش قدرت توضیح مدل های اقتصاد متعارف بوسیله استفاده از فرض های مبتنی بر مشاهدات تجربی و روانشناسی و آزمایش روی رفتار انسان ها است. منظور ما از اقتصاد متعارف، اقتصاد نئوکلاسیک است. در طول ۴۰ سال گذشته روش مدل کردن رفتار انسان توسط اقتصاد رفتاری به چالش کشیده شده است. به طور خلاصه، اقتصاد رفتاری با کمک از یافته های دیگر علوم رفتاری از جمله روانشناسی و زیست شناسی به مستند کردن مواردی از خطاهای موجود در جریان غالب اقتصاد پرداخته است و به کامل شدن مدل های اقتصادی کمک کرده است.^۱ به مدد اقتصاد رفتاری، انسان مدل های اقتصادی دیگر لزوماً موجوداتی کاملاً خودخواه، کاملاً عقلانی، با ترجیحات سازگار در طول زمان و توان محاسباتی بالا نیستند. به صورت کلی، هر نظریه ای که قابلیت ابطال داشته باشد و اصول بنیادین اقتصاد نئوکلاسیک را به نحوی تغییر دهد که بر قدرت توضیح مدل های پیشین بیافزاید و مبنای تجربی داشته باشد جزء اقتصاد رفتاری حساب می شود. اقتصاد متعارف، مطالعه پیرامون روان شناسی فردی را جزئی غیرضروری برای تبیین انتخاب فرد می داند (رضائی و همکاران، ۱۳۸۹).

کج رفتاری بزرگ انسان ها در اقتصاد رفتاری

سه کج رفتاری بزرگ انسان ها که در اقتصاد رفتاری مورد نظر قرار می گیرد، عبارت است از اینکه: ۱. انسان ها ظرفیت های فکری، ذهنی و زمانی محدودی دارند و برای رفع چنین محدودیتی به میانبرها و خودساخته های ذهنی متوسل می شوند، ۲. انسان ها در برابر وسوسه ها خویشتن داری و تحمل ندارند. گزینه های حال را به گزینه های آینده ترجیح می

¹ <https://www.alzahra.ac.ir>

دهند و فاصله امروز تا فردا را بیش از فاصله فردا تا پس فردا می پندارند و ۳. انسان ها به انصاف و مراعات حال دیگران حساسیت نشان می دهند و برای مجازات بی انصاف ها حاضرند از نفع خود بگذرند یا به خود ضرر برسانند. بنابراین رفتارهای اقتصادی شامل انتخاب ها و قضاوت های فردی و اجتماعی را می توان تحت تأثیر عواملی مثل فرهنگ و دین دانست (Noland, 2005).

یکی از این کج رفتاری ها عقلانیت محدود (Bounded rationality) است؛ اینکه انسان ها 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 بدیل ها و ناتوانی در محاسبه تبعات». طبق این نظریه انسان ها به جای تلاش برای برآورد هزینه ها و فایده های نهایی جست و جو، 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 جست و جو پایان می دهند. میتوان با تأمل در آیات قرآن عقلانیت محدود را چنین استنتاج نمود: (بقره: ۲۱۶): ... درحالی که برای شما ناگوار است و بسا چیزی را خوش نمی دارید و آن برای شما خوب است و بسا چیزی را دوست می دارید و آن برای شما بد است و خدا می داند و شما نمی دانید (عسگری و همکاران، ۱۳۹۹). همین عقلانیت محدود (اقتصاد رفتاری) موجب می گردد که انسان تحت تسلط اقتصاد قرار نگیرد بلکه اقتصاد تحت تسلط انسان باشد که این مفهوم همان اقتصاد رفتاری نام می گیرد (کاکائی، ۱۳۹۹). در حالی که اقتصاد متعارف رفتار انسان را عقلایی تعریف می کند؛ انسان ها در برابر وسوسه ها صبر و تحمل ندارند: «إِنَّ الْإِنْسَانَ خُلِقَ هَلُوعًا إِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ جَزُوعًا وَإِذَا مَسَّهُ الْخَيْرُ مَنُوعًا» (معارج: ۱۹-۲۱): به راستی که انسان سخت آزمند [و بی تاب] خلق شده است. بر اساس این سوره انسان نمی تواند خود را با محدودیت های اقتصاد عقلایی گره بزند و زیرا ذاتاً بر اساس رفتار آنی و احساسی آفریده شده است که این بدان معناست که دیدن صحنه ای می تواند نظر انسان را تغییر دهد؛ این تغییر رفتار همان اقتصاد رفتاری نام دارد که اگر بر اساس اقتصاد عقلایی رفتار گردد موجب ضررهای بعدی خواهد شد (کاکائی، ۱۳۹۹).

ماهیت رفتاری انسان از دیدگاه قرآن کریم، اقتصاد رفتاری و متعارف

در اقتصاد رفتاری مجموعه عواملی وجود دارد که باعث می شود رفتاری های عقلایی عوض شوند و افراد منفعت دیگران را بر خود مقدم بدانند که این مطلب در آیات نساء: ۷۴/ بقره: ۲۷۲ کاملاً با کلام وحی انطباق دارد و نشان میدهد که اقتصاد اولیه (رفتاری) با آیات قرآن سنخیت بیشتری دارد تا اقتصاد متعارف. با توجه به آیات سوره 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 محدودیت هایی نیز برای او وجود دارد؛ البته این محدودیت ها هیچ گاه موجب نمیشود که عنان اختیار از کف انسان خارج گردد. از طرفی علیرغم اینکه رفتار انسان، متأثر از عوامل گوناگونی چون مشوق ها و تقویت های محیطی، نیازها و انگیزه هاست، اما در مجموع، علت اصلی رفتار آدمی را در درون وی باید جست و جو کرد بنابراین انسان در این مفروضه، بیشتر تمایل به درون کنشی دارد تا برون کنشی؛ در حقیقت عمل انسان بر عوامل محیطی تسلط می یابد و نحوه اثر پذیری آن را تعیین می کند (کاکائی، ۱۳۹۶) البته باید توجه داشت که انسان همواره نمیتواند مطلق و با عقلانیت محض تصمیم گیری کند و همواره کج رفتارهایی وجود دارد. در جامعه اسلامی نیز

میتوان مصادیقی از نقض انسان عقلایی استخراج کرد (عسگری و همکاران، ۱۳۹۹). در جدول زیر مقایسه های مختلف صورت گرفته است که می تواند تبیینی عالی در جهت شناخت نظریات قرآن کریم در خصوص اقتصاد متعارف و اقتصاد رفتاری باشد:

جدول (۱): مقایسه اقتصاد رفتاری، متعارف و قرآن کریم

سوره و شماره آیه	دیدگاه قرآن کریم	دیدگاه اقتصاد رفتاری	دیدگاه اقتصاد متعارف
کهف ۷/	آزمایش الهی به وسیله قدرت مطلق و عدم توانایی مطلق انسان	همه رفتارهای توسط انسان قابل کنترل نیست.	انسان کنترل کننده رفتار خود است.
شمس ۸/	شناخت انسان از تقوی و بد کاری	انسان تحت تاثیر عوامل ناشناخته ای است که گاه او را به نوع دوستی و میدارد.	انسان عقلایی تحت تاثیر احساسات قرار نمی گیرد و به دنبال حداکثرسازی سود است.
بقره ۲۷۴/	مقدم داشتن سود دیگران	انسان در شرایط خاصی از منافع خود می گذرد.	مقدم داشتن سود خود در اولویت است.
بقره ۲۱۶/	عدم شناخت کافی انسان	انسان در بعضی مواقع از شناخت مسائل ناتوان است	انسان می تواند همه چیز را بفهمد با اتکا به تصمیمات عقلایی
اعراف ۸۹/	توکل بر خداوند حکیم	انجام شدن برخی کارها به وسیله نیروی های مرموز	با عقلایی برخورد کردن می توان مشکل را حل نمود
کهف/ ۱۰۴	توهم افراد در مورد تلاش خود	گاه تلاش های انسان نتیجه نمی دهد و گاه دارای نتیجه است	انسان همواره دارای تلاشی است که باید به نتیجه منطقی برسد.
مائده ۴۰/	عذاب و بخشش توسط خداوند قهار صورت می پذیرد	تصمیم های انسان نمی تواند تمامی زندگی اش را تضمین کند	تصمیم های انسان در کسب منافع می تواند انسان را موفق گرداند و هیچ امری نمی تواند تصمیمات انسان را دچار خلل سازد
۱۸/ حج	خداوند هر آنچه که بخواهد انجام میدهد که او عزیز و حکیم است	انسان در اغلب اوقات براساس سیستم شهودی عمل می کند	انسان توسط سیستم استدلالی موجب موفقیت خود می گردد و تحت تاثیر چیز دیگری نیست

۸۹/یوسف	رفتار انسان در طول زمان تغییر خواهد کرد	رفتار انسان با گذر زمان ذاتی تر خواهد شد	رفتار انسان در طول زمان تغییر خواهد کرد و ثابت و سازگارند
۷/محمد	استواری حرکت با همراهی جمعی مومنان واقعی	انسان ها منفرد تصمیم گیری نمی کنند	هر فرد تصمیم گیرنده ای منفرد است
۲/قدر	توان درک انسان در طول زمان تغییر می کند	افراد دارای سلیقه های مختلفی هستند	اولویت های افراد یکسان است
۵/علی	ندانسته ها به انسان تعلیم داده شده است	در بسیاری از خرید ها نبود دانش خرید مشهود است	افراد از دانش کامل برخوردارند
۲/عصر	انسان مدام در خطاست مگر کسانی که به خداوند توجه می کنند	افراد اغلب دچار خطاهای ارادی محاسباتی می شوند	افراد از قابلیت های محاسباتی نامحدود برخوردارند
۴/شرح	حرکات ارادی الهی موجب حرکت در هستی ست	افراد گاها مقهور اراده خود می گردند و این اقدامات از منبعی ناشناخته بوجود می آید	افراد از قدرت اراده برخوردارند و غیر از این نیست
۶/تین	آنان که شایسته عمل کردند؛ و تفکر کردند که تفکر مانعی ست برای رستگاری انسان؛ همین ها به فوز عظیم رسیدند. در واقع پای چوبین تفکر و عقلگرایی انسان را خوار می سازد.	تیلر و سانستین معتقدند مردم به شکل فکر شده و براساس منفعت شخصی، تصمیم گیری نمی کنند.	رفتار مردم به شکل فکر شده و براساس منفعت شخصی، تصمیم گیری می کنند؛ و بدین صورت به حداکثر رضایت خواهند رسید

از جدول بالا می تواند اینگونه نتیجه گرفت که اقتصاد رفتاری و نحوه عملکرد مصرف کننده تا حد زیادی با دیدگاه قرآن کریم قابلیت انطباق دارد و همچنین اقتصاد متعارف دارای انطباق کمتری می باشد؛ که این نتایج نشان دهنده حقیقت رفتار مصرف کننده می باشد؛ به همین دلیل بسیاری از تحلیل های اقتصادی بدون در نظر گرفتن حقایق اقتصاد رفتاری می تواند راهکارهایی ارائه دهد که تخریب های زیان بار کلانی را برای اقتصاد کشور به وجود آورد.

۲-۷- تصمیم گیری ها و انتخاب های غیرعقلانه و سقلمه

در اقتصاد رفتاری نکته بسیار مهم این است که خویشتن داری محدود است؛ به این صورت که افراد بر نفس خود کنترل نداشته و در زمان و مکان های 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 آینده نگری 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 کج رفتاری 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 (عسگری و همکاران، ۱۳۹۹).

کتاب سقلمه با مقدمه‌ای درباره‌ی نظریه‌ی معماری انتخاب شروع می‌شود. مولفان در مثال‌های مختلف، این نظریه را مطرح می‌کنند و معتقدند دولت نباید انتخاب‌های مردم را محدود کند، بلکه دولت‌ها باید به واسطه‌ی سیاست‌گذاری‌های درست، شرایطی فراهم کنند که مردم بتوانند تصمیمات درست را اتخاذ کنند. ریچارد تیلر در سال ۲۰۰۸ کتاب سقلمه را در انتشارات «دانشگاه ییل» منتشر کرد. او در این کتاب بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها و انتخاب‌های مردم را غیرعقلانه و نسنجیده قلمداد می‌کند و تاثیر رفتارهای فردی بر اقتصاد جامعه را به شکلی گسترده شرح و بسط می‌دهد. این کتاب یکی از مهم‌ترین آثار به نگارش درآمده در حوزه‌ی اقتصاد و همچنین کارنامه‌ی این نویسنده است. کتاب سقلمه توجه نظریه‌پردازان و مردم را به خود جلب کرد و پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز در سال ۲۰۰۸ شد. تیلر در مصاحبه‌ای که با کمپانی آمازون داشت، درباره‌ی نام کتابش گفته است: «منظور ما از سقلمه، هرچیزی است که تصمیم‌های ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد. به طور مثال دانشگاه می‌تواند به دانشجویان برای داشتن رژیم بهتر سقلمه بزند و برای این کار، سالم‌ترین غذاهای خود را در معرض دید قرار دهد. در حال حاضر ما فکر می‌کنیم که وقت آن رسیده که موسسات به همراه دولت، با به خدمت گرفتن علم انتخاب بیش از پیش کاربرپسند شوند و زندگی را برای مردم راحت‌تر کنند و به آن‌ها در راستای بهتر شدن زندگی‌های‌شان سقلمه بزنند.» تیلر و سانشین معتقدند مردم به شکل فکر شده و براساس منفعت شخصی، تصمیم‌گیری نمی‌کنند. بلکه به دلیل نداشتن آگاهی لازم و ناتوانی در کنترل رفتارهای شخصی، دست به انتخاب‌های اشتباه می‌زنند. انتخاب‌هایی که در مقیاس بزرگ به اقتصاد جامعه آسیب می‌زند. آن‌ها در کتاب سقلمه با استفاده از علم روان‌شناسی، آمارهای جامعه‌شناسی و علوم اجتماعی سعی می‌کنند تا اقتصاد رفتاری و علم انتخاب درست را میان مردم جا بیندازند. نظریه‌های مطرح شده در کتاب، به کاخ سفید راه یافت و سیاست‌مداران آمریکایی را به تغییر برنامه‌های اقتصادی واداشت. تغییری که صندوق بازنشستگی مردم را متحول کرد و باعث شد اموال مردم آمریکا در دوران بازنشستگی چند برابر شود. در سال ۲۰۱۷ برای تقدیر از تلاش و فعالیت تیلر در زمینه‌ی اقتصاد، جایزه‌ی نوبل اقتصاد به او اهدا شد. «پرو استرومبرگ»، یکی از داوران کمیته‌ی نوبل درباره‌ی ریچارد تیلر گفته است: «یافته‌های ریچارد تیلر الهام‌بخش بسیاری از پژوهش‌گران دیگر شده تا جای پای او بگذارند و همچنین راه را برای شاخه‌ای جدید در اقتصاد باز کرده است که ما به نام اقتصاد رفتاری می‌شناسیم.» خبرگزاری «بلومبرگ» درباره‌ی تصمیم‌گیری کمیته‌ی نوبل نوشت: «جایزه‌ی نوبل تلاش می‌کند تا تحقیقات مهم را با پیامدهای مهم، شناسایی کند؛ اما ریچارد تیلر که جایزه‌ی نوبل را دریافت کرد، شاید نخستین کسی باشد که تاثیر مالی بر دستمزد و حقوق میلیون‌ها نفر از مردم داشته است.» تیلر هنگام گرفته جایزه گفت: «به نظرم مهم‌ترین جنب از تاثیرات پژوهش من، پذیرش این واقعیت است که انسان‌ها یکی از عوامل مهم در تعیین وضعیت اقتصادی هستند و الگوهای اقتصادی باید این عامل را در نظر بگیرند.» از نظر نویسندگان هم موضوع غلبه تمام جنبه‌های وجودی انسان در تصمیمات اقتصادی غیر قابل انکار است که در نمودار زیر به برخی از آنها اشاره شده است:



شکل (۱): عوامل اقتصاد رفتاری منبع: یافته های محقق

قضاوت تحت شرایط نامطمئن و ضرر گریزی و امکان دسترسی

کانمن و تورسکی، نشان دادند چگونه قضاوت تحت شرایط نامطمئن، به طور سیستماتیک از مفهوم رفتار عقلایی که در تئوری سنتی اقتصاد، مسلم فرض شده بود، جدا می شود (کانمن و تورسکی، ۱۹۷۲، ۱۹۷۳، تورسکی و کانمن، ۱۹۷۱، ۱۹۷۳، ۱۹۷۶، ۱۹۸۲) نظریه اول در تحقیقات اولیه کانمن و تورسکی این است که عموم مردم قادر به تجزیه و تحلیل موقعیت هایی که با قضاوت های احتمالی و اقتصادی همراهند، نیستند در چنین موقعیت هایی، قضاوت انسانی بر راههای میانبر و یا ذهنیات معینی تکیه می کند که گاهی اوقات به طور سیستماتیکی تورش دارند. یکی دیگر از تورش های معمول در قضاوت احتمالی، مسئله دسترسی است که مردم بوسیله آن با طرح نمونه هایی درباره احتمالات قضاوت می کنند نتیجه این خواهد شد که به اطلاعاتی که برجسته هستند و یا به سادگی به خاطر سپرده می شوند، به طور نامتناسبی وزن بالا داده می شود (تورسکی و کانمن ۱۹۷۳) بنابر این مردم در مورد مثال احتمال وقوع جنایت در شهر، زمانیکه خود شخصا شاهد مورد تجاوز قرار گرفتن فردی بوده باشند، اغراق می کنند حتی اگر امکان دسترسی به آمار و اطلاعات کلی تر برایشان فراهم باشد یکی از یافته های عمومی روانشناسی ادراکی این است که مردم اطلاعات آشنا را آسانتر به ذهن می سپارند تا اطلاعات نا آشنا را و باورشان می شود که این اطلاعات واقعی تر و یا مرتبط تر هستند بنابراین، صرفا تکرار اطلاعات معین در رسانه ها، بدون توجه به دقت آنها، دسترسی به این اطلاعات را آسانتر و در نتیجه به غلط دقیقتر نشان می دهد. چنین شواهدی از قضاوت های انسانی، نشان میدهند که استدلالی مردم، قوانین اساسی احتمال را به طریق سیستماتیکی نقض می کند تحقیقات کانمن، با نشان دادن این امر، اعتبار تجربی یکی از بنیانهای تئوری اقتصاد سنتی را به طور جدی زیر سؤال برده است (عرفانی، ۱۳۸۲).



شکل (۲): اثر اطلاعات شفاف منبع: تورسکی و کانمن: ۱۹۷۳

شواهد موجود نشان می‌دهند که نه فقط قضاوت، بلکه تصمیم‌گیری در شرایط نامطمئن نیز به طور سیستماتیک از تئوری اقتصاد سنتی جدا می‌شود به طور خاص، بسیاری از تصمیمات در شرایط نامطمئن از پیش‌بینی‌های تئوری مطلوبیت انتظاری دور می‌شوند. انحرافات از تئوری‌های مطلوبیت انتظاری فون نیومن-مورگنشرن و ساویج^۱ برای اولین بار توسط موریس آلیس، برنده جایزه نوبل در اقتصاد در سال ۱۹۸۸ مطرح شد که به تناقض آلیس مشهور گشت (در سال ۱۹۹۱، السبرگ نیز مشابه چنین تناقضی را مطرح کرده بود) به عنوان مثال بسیاری از مردم، یک عایدی قطعی ۳۰۰۰ دلاری را به یک عایدی ناشی از شرط بندی شامل ۴۰۰۰ دلار با احتمال ۸۰ درصد و صفر دلار با احتمال ۲۰ درصد، ترجیح می‌دهند.

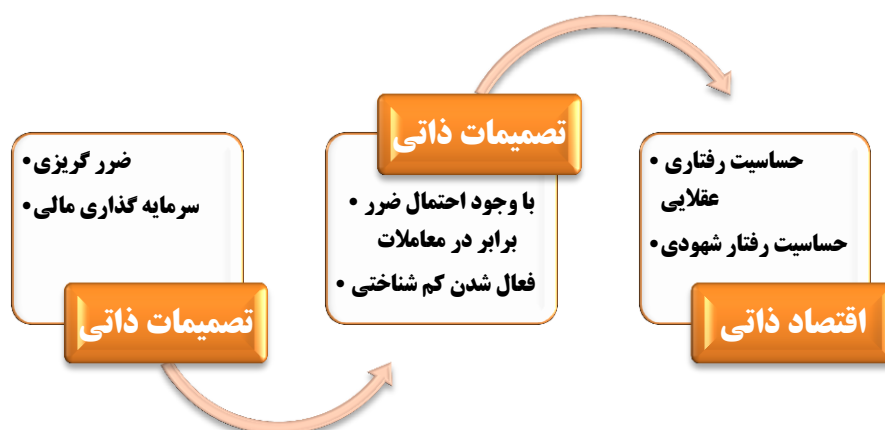
به علاوه، مردم نشان می‌دهند که میزان مخالفت آنها با یک ضررمعین (نسبت به سطح مرجع) بیشتر از میزان موافقت آنها با سودی به همان اندازه است. تورسکی و کانمن (۱۹۹۲) برآورد کردند که وزن (ارزش) نسبت داده شده به یک ضرر متوسط، حدود دو برابر وزن نسبت داده شده به یک سود زیاد است.

یعنی اینکه به نظر می‌رسد ترجیحات مردم دارای ویژگی ضرر گریزی است. یافته عمومی رفتار این است که ظاهراً ریسک‌پذیری نسبت به ضررهای بزرگ، با فرض سنتی ریسک‌گریزی متناقض است به عنوان مثال، کانمن و تورسکی (۱۹۷۹) دریافته‌اند که ۷ نفر از ده نفر، احتمال ۲۵ درصدی ضرر ۶۰۰۰ دلاری را به احتمال ۵۰ درصدی ضرر ۴۰۰۰ دلار یا ۲۰۰۰ دلار (که احتمال هر کدام ۲۵ درصد است) ترجیح می‌دهند. با وجود اینکه ارزش پولی انتظاری هر دو شرط بندی یکسان است.

اما کانمن و تورسکی از یک انتقاد صرف گام را فراتر نهادند و در مقاله اصلی شان تحت عنوان نظریه چشم انداز : تحلیل تصمیم‌گیری در شرایط ریسک (۱۹۷۹) یک چهارچوب مدل سازی جایگزین را پیشنهاد کردند در حالی که تئوری مطلوبیت انتظاری امری بدیهی است؛ اما تئوری چشم انداز آنها امری توصیفی است بنابراین به جای اینکه به روش قیاسی از مجموعه‌ای از اصول منطقی بدست آمده باشد، به روش استقرایی از طریق مشاهدات تجربی گسترش داده شده است. لاتر، تورسکی و کانمن (۱۹۸۶) استدلال کردند که در واقع هر دو تئوری مورد نیازند. هم تئوری مطلوبیت انتظاری برای مشخص کردن رفتار عقلایی و هم یک تئوری شبیه تئوری چشم انداز برای توصیف

¹ Savage

رفتار واقعی. گرچه تئوری مطلوبیت انتظاری یک نمایش دقیق از انتخاب های واقعی برخی از مسائل تصمیم گیری ساده و شفاف را ارائه میدهد؛ اما اکثر مسائل تصمیم گیری در زندگی واقعی، پیچیده بوده و نیازمند مدل های غنی تر رفتاری هستند (عرفانی، ۱۳۸۲).



شکل (۳): مسیر اقتصاد رفتاری در تصمیمات، منبع: (کانمن و تورسکی، ۱۹۷۹، تورسکی و کانمن ۱۹۹۱، ۱۹۹۲، کانمن و لووالو د ۱۹۹۳ و کانمن، نتج و تالر ۱۹۹۰۷ و یافته های پژوهش).

اثر بازه های زمانی در انتخاب افراد

روانشناسان ادراکی یک فرایند تعاملی را در نظر می گیرند که چندین عامل ممکن است یک تصمیم را تحت تأثیر قرار دهند. این عوامل شامل: ادراک که از قواعد خاص خودش تبعیت می کند، همانند باورها یا «مدلهای روحی» برای تفسیر موقعیتها به همان صورتی که وجود دارند، انگیزه های ذاتی مانند احساسات (وضعیت فکری تصمیم گیرنده) و گرایشات (تمایلات روانشناختی با ثبات در ارتباط با یک پدیده محیطی معین). به علاوه خاطره تصمیمات قبلی و پیامدهایشان، تابع ادراک قاطعی است که اثری قوی روی تصمیم گیری فعلی دارد (عرفانی، ۱۳۸۲).

حال مسئله این است که آیا نتایج تحقیقات برآمده از علومی چون روانشناسی سبب بروز تغییراتی در درک اقتصاددانان از رفتار انسان شده است؟ مطالعات اقتصاد رفتاری چه تأثیری در تعدیل یا اصلاح مدل های اقتصاد کلان دارد؟ در برخی مدل های اقتصاد کلان بعضی مولفه های مخالف عقلانیت کامل عوامل اقتصادی قابلیت ردیابی دارند.

در یک آزمایش معمولی اقتصاد رفتاری از یک سوژه مورد مطالعه خواسته می شود که یک سری تصمیم اقتصادی را اتخاذ کند. برای مثال ممکن است که از فرد پرسیده شود که آیا ترجیح میدهد ۴۵ سنت پول دریافت کند یا در قمار شرکت کند که احتمال ۵۰ درصدی برد یک دلار در آن وجود داشته باشد. سپس آزمایشگر متغیرهای متفاوتی را اندازه گیری میکند تا بررسی کند که در هنگام تصمیم گیری در ذهن سوژه چه میگذرد. برخی نویسندگان اینطور می گویند که اقتصاد عصب بنیان نه تنها میتواند آزمایش هایی که شامل پاداش هستند را توضیح دهد بلکه میتواند برای توصیف رفتارهای روانشناختی سندروم های معمول روانی مثل اعتیاد و توهم نیز مفید باشد.

انتخاب دو گزینه در دو حالت را در نظر بگیرید:

-انتخاب بین دریافت (الف.۱) یک سیب در امروز یا (الف.۲) دو سیب در فردا؛

- انتخاب بین دریافت (ب.۱) یک سیب در یک سال بعد (۳۶۵ روز بعد) یا (ب.۲) دو سیب در یک سال و یک روز بعد (۳۶۶ روز بعد).

حال اگر از افراد سوال شود که در انتخاب بین گزینه های الف.۱ و الف.۲ کدام را ترجیح می دهید؟ اکثر مصرف کنندگان یک سبب در امروز را برمی گزینند؛ اما وقتی سوال شود که بین گزینه های ب.۱ و ب.۲ کدام را ترجیح می دهید؟ اکثر افراد گزینه ب.۲ را انتخاب می کنند (Thaler, 1981:202). این در حالی است که منطقاً افرادی که گزینه الف.۱ را ترجیح می دهند باید گزینه ب.۱ را هم ترجیح دهند. هم سو با چنین مطالعاتی، شواهد در اقتصاد رفتاری اشاره بر این دارد که افراد در کوتاه مدت بی صبر و در بلند مدت توانایی امساک و خودداری بالایی دارند (یاوری و همکاران، ۱۳۹۵).

تصمیمات ذاتی و غیرمنطقی و نتیجه آزمایشات مشابه و شگفت انگیز

تصمیم های میمون هایی که در رابطه با امور مالی مورد آزمایش قرار می گیرند، شبیه تصمیم هایی است که انسان ها اتخاذ می کنند. در جزیره ای در نزدیکی سواحل پورتوریکو آزمایش شگفت انگیزی روی میمون ها انجام گرفته است. نتایج این آزمایش می تواند دانش ما از اقتصاد رفتاری و روان شناسی ریسک را افزایش دهد و برای بحران های مالی دوره ای اقتصاد بشری توضیحی ارائه دهد. در این آزمایش شش میمون کاپوچین شرکت داشتند که هر کدام به نام یکی از شخصیت های فیلم های جیمز باند نام گذاری شده بودند.

محققان به این میمون ها یاد داده بودند که ژتون های فلزی کوچکی را با غذا مبادله کنند. برای آن ها بازار کوچکی ایجاد شده بود که مجریان این آزمایش در آن غذاهای مختلف را به قیمت ها مختلف عرضه می کردند.

لوری سانتوز، استاد علوم شناختی و روان شناسی در دانشگاه ییل، یکی از افرادی بود که با این میمون ها معامله می کرد. او می گوید: «ما با این روش می توانستیم به این پرسش پاسخ دهیم که آیا میمون ها به چیزهایی مثل قیمت توجه می کنند؟ آیا هدف آن ها افزایش قدرت خرید ژتون هایشان است؟» او در ادامه می گوید: «ما متوجه شدیم که این میمون ها بدون آموزش خاصی از کسانی خرید می کردند که غذای ارزاتر می فروختند. اگر در ازای یک ژتون دو برابر غذا می گرفتند، بیشتر از آن شخص خرید می کردند.»

این میمون ها در عین حال ویژگی های انسانی دیگری هم نظیر فرصت طلبی از خود بروز می دادند؛ مثلاً سعی می کردند وقتی حواس مجریان آزمایش پرت بود ژتون های روی زمین را کش برونند. شکی نیست که این نوعی مسخره بازی بوده است. با این اوصاف نشانه چیز دیگری هم بود؛ این که میمون ها برای ژتون ها ارزش قائل بودند.

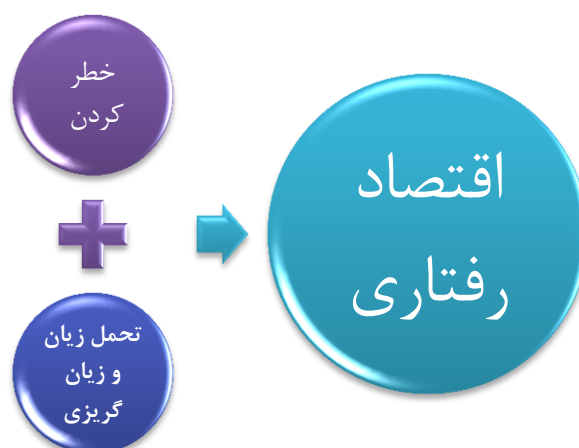
با این حال رفتاری که می تواند آموزه های جالبی برای انسان ها داشته باشد برخورد میمون ها با مساله ریسک بود. محققان تصمیم گرفتند تا عنصر انتخاب را هم وارد آزمایش کنند. میمون ها می توانستند از بین دو نفر با یکی وارد مبادله شوند. یکی از آن دو نفر در ازای یک ژتون دو تکه غذا به آن ها می داد که در این مورد خاص انگور بود. این گزینه هیچ خطری نداشت و میمون ها با انتخابش چیزی از دست نمی دادند.

اما نفر دیگر در ازای یک ژتون یا یک حبه انگور به آن ها می داد یا سه حبه انگور. ریسک این مبادله بیشتر بود چون که در نیمی از مواقع یک انگور عاید میمون ها می شد و در نیمی دیگر سه انگور.

بگذارید این مساله را با معیارهای انسانی بررسی کنیم: شما حق انتخاب دارید. می توانید ۲۰۰۰ دلار تضمینی کسب کنید، یا ۵۰ درصد شانس داشته باشید که ۱۰۰۰ دلار کسب کنید و ۵۰ درصد هم ۳۰۰۰ دلار. کدام گزینه را انتخاب می کنید؟ بیشتر مردم گزینه بی خطر را انتخاب می کنند و ۲۰۰۰ دلار را می گیرند. میمون ها هم همین کار را می کنند. تا این جا همه چیز عادی است. هر چه باشد میمون ها نزدیکترین اقوام انسان هستند. ما تاریخچه تکاملی مشترکی با آن ها داریم. با این

حال وقتی آزمایش به گونه‌ای تغییر داده شد تا میمون‌ها همان انتخاب‌ها را از نقطه آغازین متفاوتی داشته باشند، اتفاق شگفت‌انگیزی افتاد. خانم لوری سانتوز می‌گوید: «میمون‌ها وارد بازار می‌شوند و به نظر می‌رسد که هر دو فروشنده سه حبه انگور در دست دارند. در این جا مغز میمون احتمالا دارد فکر می‌کند که شاید بتواند سه حبه انگور بگیرد. تکلیف یکی از فروشنده‌ها مشخص است و همیشه یک کار می‌کند. او سه حبه انگور در دست دارد، ولی اگر میمونی با او وارد معامله شود یک ژتون می‌گیرد و تنها دو حبه انگور به او می‌دهد؛ یعنی ضرر این معامله تضمین شده است. ضررش کم است ولی قطعی است. فروشنده دیگر اما ریسکی است. او همیشه دو ژتون از میمون‌ها می‌گیرد؛ اما بعضی وقت‌ها هر سه حبه انگور را به آن‌ها می‌دهد و بعضی وقت‌ها هم تنها یک حبه انگور». بگذارید دوباره با معیارهای انسانی با این مساله روبه‌رو شویم: شما ۳۰۰۰ دلار دارید و باید انتخاب کنید. یا قطعا ۱۰۰۰ دلار از دست می‌دهید و ۲۰۰۰ دلار برایتان می‌ماند، یا قمار می‌کنید. اگر قمار کنید نیمی از مواقع ۲۰۰۰ دلار می‌بازید و تنها ۱۰۰۰ دلار برایتان می‌ماند؛ اما نیمی از مواقع هم هیچی نمی‌بازید. کدام گزینه را انتخاب می‌کنید؟

بیشتر مردم خطر می‌کنند و دست به قمار می‌زنند. جالب این که میمون‌ها هم همین کار را می‌کنند. ترس از باخت چنان زیاد است که آن‌ها خطر باخت بزرگتری را به جان می‌خرند تا بلکه چیزی نبازند. شما شاید انتظار داشته باشید که مردم وقتی بازار بورس سقوط می‌کند یا قیمت مسکن پایین می‌آید محتاطتر عمل کنند؛ اما در واقعیت ریسک بیشتری می‌کنند. مردم سهامی را که ارزشش دارد سقوط می‌کنند نگه می‌دارند تا بلکه قیمتش دوباره بالا برود. دلیلش هم این است که ما نمی‌توانیم کمتر شدن دارایی‌هایمان را تحمل کنیم. این یعنی زیان‌گریزی.



شکل (۴): منابع اقتصاد رفتاری منبع: یافته‌های تحقیق و (یاوری و همکاران، ۱۳۹۵)، (عرفانی، ۱۳۸۲)
با این اوصاف، اگر زیان‌گریزی یک ویژگی لاینفک انسان‌ها است، چگونه می‌توانیم با آن روبه‌رو شویم. سانتوز می‌گوید بعضی وقت‌ها بهتر است که با استفاده از روش‌های هوشمندانه مردم را به سمت رفتاری هل دهیم که خلاف غرایز ویرانگرشان است. پس انداز مثال خوبی است.

او می‌گوید: «خیلی‌ها علاقه دارند پس‌انداز کنند، اما بیرون کشیدن پول از حساب جاری و گذاشتنش در حساب پس‌انداز می‌تواند حسی مانند ضرر ایجاد کند. محققان برای خنثی کردن این حس برنامه‌ای طراحی کرده‌اند که این حس را در نظر می‌گیرد و پس‌اندازهای شما را از افزایش درآمدهایی برمی‌دارد که در آینده قرار است نصیب شما شود. برای همین هیچ وقت فکر نمی‌کنید که ضرر کرده‌اید.» اقتصاددانانی مثل ریچارد تالر و شلومو بن‌ارتزی برنامه‌ایی برای

این کار ترتیب داده‌اند تا کارمندا را به سمت پس‌انداز بیشتر برای دوران بازنشستگی هل دهند. این برنامه چهار مرحله دارد.

ابتدا کارمندا را تشویق می‌کنند تا از مدت‌ها پیش از شروع برنامه عضو آن شوند تا با پیامدهای مالی فوری روبه‌رو نشوند. بعد این که تا زمانی که حقوقشان افزایش پیدا نکرده هیچ مبلغی بابت حقوق بازنشستگی آن‌ها کم نمی‌شود. برای همین کارمند حس نمی‌کند که چیزی از حقوق فعلی‌اش کم شده است. مبالغی که برای بازنشستگی پس‌انداز می‌شود به مرور و با هر افزایش حقوق بیشتر می‌شود تا این که حساب پس‌انداز کارمند به سطحی برسد که از پیش تعیین شده است؛ و آخر این که کارمندا می‌توانند هر موقع که بخواهند از این برنامه خارج شوند. این مرحله آخر بر این اساس طراحی شده است که انسان‌ها معمولاً علاقه زیادی به تغییر ندارند. به زبان دیگر هیچ کاری نکردن آسانتر از کاری کردن است.

روش‌شناسی پژوهش

روش مورد استفاده در پژوهش حاضر بر حسب هدف از نوع کاربردی و از نظر گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. برای بررسی مدل مفهومی و فرضیات تحقیق از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری^۱ استفاده شده است. با استفاده از این روش می‌توان از یکسو دقت شاخص‌ها و یا متغیرهای قابل مشاهده را اندازه گرفت و از سوی دیگر روابط علی بین متغیرهای نهفته و میزان واریانس تبیین شده را بررسی کرد.

برای تحلیل پرسشنامه پژوهش از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری با رویکرد روش حداقل مربعات جزئی^۲ (PLS-SEM) و نرم افزار Smart PLS استفاده شده است. در واقع دلیل استفاده از این روش، قابلیت تخمین مدل‌های پیچیده با حجم اندک و عدم حساسیت به توزیع نرمال سازه‌ها (Diamantopoulos et al., 2012) می‌باشد. متغیرها در روش مدل‌سازی معادلات ساختاری در دو دسته پنهان و آشکار تقسیم بندی می‌شوند که متغیرهای پنهان (سازه‌ها) نیز در سطوح مختلف به کار برده می‌شوند سازه‌های سطح اول^۳ (ابعاد) به طور مستقیم با سوالات در ارتباط هستند و سازه‌های سطح دوم^۴ با یک واسطه به سوالات مربوط می‌شوند.

جامعه آماری این پژوهش شامل ۳۵۰ نفر از دانشجویان اقتصاد دوره تحصیلات تکمیلی دانشگاه تهران در سال ۱۳۹۹ بوده است. با استفاده از روش نمونه‌گیری تصادفی ساده و فرمول کوکران تعداد ۱۸۳ نفر به عنوان حجم نمونه آماری انتخاب گردیدند. جهت گردآوری داده‌ها از پرسشنامه محقق ساخته نویسندگان استفاده شده است. آن‌ها برای سنجش اقتصاد رفتاری ۹ سوال و برای سنجش تصمیم‌گیری اقتصادی ۶ سوال را مطرح کرده‌اند.

به منظور اندازه‌گیری پایایی، با استفاده از داده‌های بدست آمده از پرسشنامه و به کمک نرم‌افزار آماری Smart PLS، میزان پایایی با سنجش مقدار آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی^۵ مورد سنجش واقع شد. مقدار بالای ۰٫۷ در مورد این دو معیار نشان از پایایی قابل قبول دارد (داوری و رضازاده، ۱۳۹۲). ضریب آلفای کرونباخ میانگر میزان توانایی سوالات در تبیین مناسب ابعاد به خود است و همچنین ضریب پایایی ترکیبی نیز میزان همبستگی سوالات یک بعد به یکدیگر برای برازش کافی مدل‌های اندازه‌گیری را مشخص می‌کند (طالبی و همکاران، ۱۳۹۲). با وجود اینکه مقدار آلفای کرونباخ و ضریب پایایی ترکیبی باید بالاتر از ۰٫۷ باشد، در صورت کم بودن تعداد سوالات و همچنین افراد نمونه آماری، مقدار

^۱ Structural Equation Model

^۲ Partial Least Squares

^۳ First-Order Factors

^۴ Second-Order Factors

^۵ Composite Reliability (CR)

۰,۶ نیز قابل قبول می باشد (Moss et al., 1998). روایی پرسشنامه توسط دو معیار روایی همگرا و واگرا و با استفاده از روش حداقل مربعات جزئی بررسی شد. روایی همگرا نشان دهنده میزان توانایی شاخص های یک بُعد در تبیین آن بُعد بوده و به منظور روایی واگرایی قابل قبول نیز سازه های مدل پژوهش بایستی نسبت به سازه های دیگر همبستگی بیشتری با سوالات خود داشته باشد (Hulland, 1999). فورنلو لارکر (۱۹۸۱) برای بررسی روایی واگرا، مقایسه جذر AVE هر سازه با مقادیر ضرایب همبستگی بین سازه ها را پیشنهاد کرده اند؛ و در واقع هنگامی که در ماتریس مقادیر قطر اصلی از مقادیر پایین بیشتر بوده این مطلب نشان دهنده ی قابل قبول بودن روایی واگرایی سازه هاست. در تحقیق حاضر نتایج مربوط به این دو معیار در جدول زیر آمده و همانگونه که نمایان است، تمامی مقادیر بالاتر از ۰,۷ هستند که نشان از پایداری مناسب پرسشنامه پژوهش دارد.

جدول (۲): نتایج پایایی ابزار تحقیق

متغیر	ابعاد	گویه ها	ضرایب آلفا	ضرایب ترکیبی (CR ^۱)
اقتصاد رفتاری	احساسات گذشته و هیجان ها	۹	۰,۸۶۴	۰,۸۹۱
	شهود			
	تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله			
	باورها و ارزش ها			
تصمیم گیری اقتصادی	-	۶	۰,۹۱۲	۰,۹۲۴

روایی پرسشنامه توسط دو معیار روایی همگرا و واگرا با استفاده از نرم افزار PLS بررسی گشت. در قسمت روایی همگرا از معیار AVE (میانگین واریانس استخراج شده) استفاده شد که نتایج این معیار برای متغیرهای پژوهش در جدول (۳) نشان داده شده است. مقدار ملاک برای سطح قبولی AVE، ۰,۵ می باشد. همانگونه که از جدول (۳) مشخص است، تمامی مقادیر AVE مربوط به سازه ها از مقدار ۰,۵ بیشتر بوده و این مطلب نشان از روایی همگرایی قابل قبول پرسشنامه پژوهش حاضر دارد.

در قسمت روایی واگرا، مقایسه جذر AVE ابعاد متغیرهای اصلی با مقادیر ضرایب همبستگی بین آنها مورد بررسی واقع شد. مقادیر قطر اصلی این جدول جذر ضرایب AVE ابعاد و مقادیر پایین و بالای قطر اصلی ضرایب همبستگی بین هر بُعد با ابعاد دیگر است. این جدول در شکل زیر نشان داده شده است:

¹ Composite Reliability

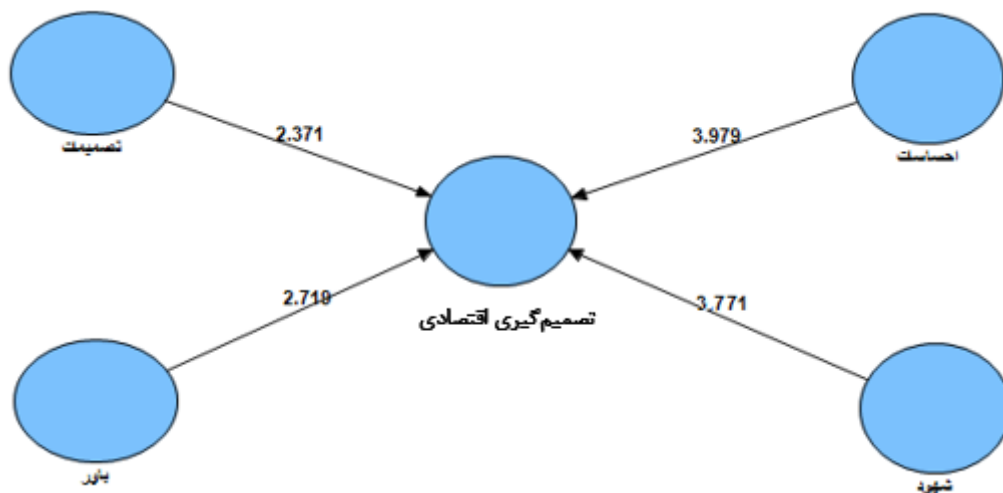
جدول (۳): نتایج مربوط به روایی همگرا و روایی واگرا

تصمیم‌گیری اقتصادی	باورها و ارزش‌ها	تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله	شهود	احساسات گذشته و هیجان‌ها	متغیرها
۰,۶۰	۰,۵۳	۰,۶۸	۰,۶۴	۰,۵۹	روایی همگرا
				۰,۷۶	احساسات گذشته و هیجان‌ها
			۰,۸۰	۰,۵۵	شهود
		۰,۸۲	۰,۳۹	۰,۶۱	تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله
	۰,۷۲	۰,۷۱	۰,۴۷	۰,۶۴	باورها و ارزش‌ها
۰,۷۷	۰,۵۳	۰,۶۶	۰,۵۴	۰,۳۱	تصمیم‌گیری اقتصادی

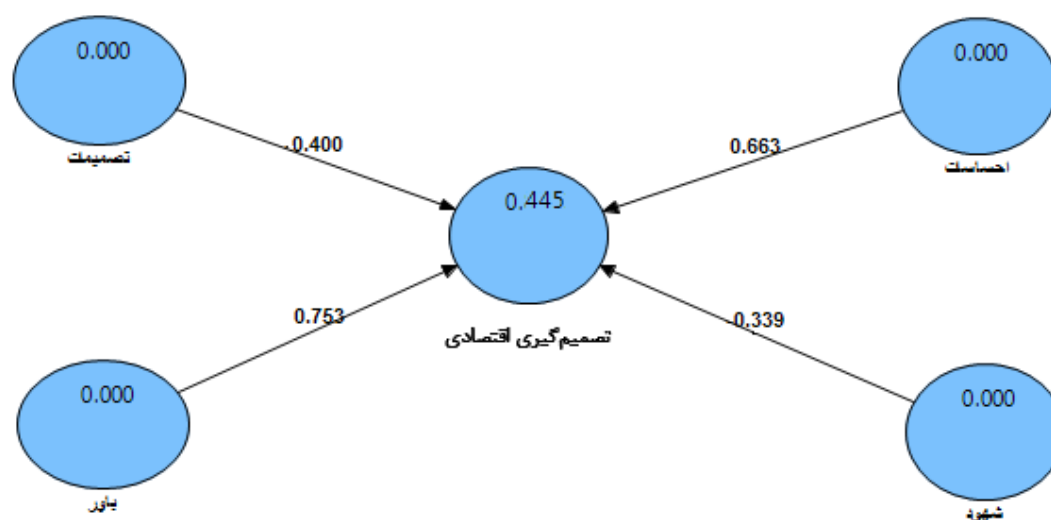
همانگونه که از ماتریس بالا مشخص می‌باشد، جذر AVE هر بعد (مقادیر قطر اصلی) از ضرایب همبستگی آن بعد با ابعاد دیگر بیشتر شده است که این مطلب حاکی از قابل قبول بودن روایی واگرای سازه‌ها می‌باشد.

یافته‌های تحقیق

در این مرحله رابطه بین متغیرها در قالب بخش مدل ساختاری سنجیده شده است. همانطور که در شکل‌های زیر نمایان است، ارتباط بین متغیرها معنادار و مثبت است و می‌توان بیان کرد که بین متغیرها ارتباط معناداری وجود دارد. ضرایب مسیر نیز نشان‌دهنده میزان درصد ارتباط بین متغیرها است. در مرحله بعدی روابط میان متغیرها با استفاده از مدل ساختاری در روش PLS بررسی شد که در دو حالت اعداد معناداری و تخمین استاندارد نتایج درج شد. در ابتدا، برای تأیید فرضیه‌های پژوهش از ضرایب t معناداری استفاده شد که خروجی حاصل در شکل ۲ ضرایب t را نشان می‌دهد. وقتی مقادیر t در بازه بیشتر از ۱,۹۶+ و کمتر از ۱,۹۶- باشند، بیانگر معنادار بودن پارامتر مربوطه و متعاقباً تأیید فرضیه‌های پژوهش است.



شکل (۵): بررسی فرضیه‌های تحقیق با استفاده از ضرایب معناداری



شکل (۶): بررسی فرضیه‌های تحقیق با استفاده از ضرایب مسیر

خروجی نرم افزار Smart PLS اثبات کننده فرضیه های تحقیق است که در جدول زیر نمایان است. از آنجایی که تمامی مقادیر t بالای ۱٫۹۶ هستند، تمامی فرضیه‌ها تایید می‌شوند.

جدول (۳): نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش

فرضیه ها	ضرایب مسیر	مقدار آماره t	نتیجه
- بین احساسات گذشته و هیجان ها و تصمیم گیری اقتصادی رابطه وجود دارد.	۰٫۶۶	۳٫۹۷	تأیید
- بین شهود و تصمیم گیری اقتصادی رابطه وجود دارد.	۰٫۳۳	۳٫۷۷	تأیید
- بین تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله و تصمیم گیری اقتصادی رابطه وجود دارد.	۰٫۴۰	۲٫۳۷	تأیید
- بین باورها و ارزش ها و تصمیم گیری اقتصادی رابطه وجود دارد.	۰٫۷۵	۲٫۷۱	تأیید

در نهایت برای محاسبه میزان تناسب مدل مفهومی، از دو شاخص میانگین مقادیر اشتراکی (Communality) متغیرهای مرتبه اول و میانگین توان دوم ضرایب همبستگی (R^2) برای متصل کردن بخش اندازه گیری و بخش ساختاری مدل سازی معادلات ساختاری به کار می‌رود و نشان از تاثیر یک متغیر مستقل بر متغیر وابسته را دارد. معیار ارزیابی برازش کلی مدل از معیار GOF بر مبنای جدول زیر به دست آمده است.

جدول (۴): مقادیر Communality و R^2

متغیر	تصمیم‌گیری اقتصادی	باورها و ارزش ها	تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله	شهود	احساسات گذشته و هیجان ها
Communality	۰٫۶۰	۰٫۵۳	۰٫۶۸	۰٫۶۴	۰٫۵۹
R^2	۰٫۴۴۵	-	-	-	-

$$GOF = \sqrt{0.608 * 0.445} = 0.520$$

با توجه به مقدار به دست آمده که ۰.۵۲۰ می باشد، می توان بیان کرد که مدل پژوهش برازش بالا و قوی دارد.

نتیجه گیری

انسان در بیشتر اوقات بر اساس سیستم شناختی شهودی رفتار می کند؛ و انسان بر اساس تجربه ها و باورها و لذت های آنی نیز می تواند تصمیمات عقلایی اقتصاد را زیر سوال ببرد. برخلاف تصور عده ای که فکر می کنند اقتصاد رفتاری اجازه هر رفتار غیر منطقی را می دهد، اقتصاد رفتاری پیش بینی های دقیق تری می کند. اقتصاد رفتاری به مدل های کلاسیک اقتصاد مفهوم هایی از قبیل منطق محدود، سوگیری ها و تورش های ادراکی در تصمیم گیری، نقش اطلاعات و منبع آنها، ترجیحات وابسته به مرجع، نقش احساسات و یادگیری و ... را اضافه می کند و باعث افزایش تطبیق پذیری آنها با واقعیت می شود. این واقعیت را نمی توان نادیده گرفت که افراد در تصمیم گیری در کنار استدلالات منطقی، احساسات، تجربیات برخورد با افراد گوناگون و بینش های خود را نیز مدنظر قرار می دهند.

برای بررسی مدل مفهومی و فرضیات تحقیق از روش مدل سازی معادلات ساختاری^۱ استفاده شده است. جامعه آماری این پژوهش شامل ۳۵۰ نفر از دانشجویان اقتصاد دوره تحصیلات تکمیلی دانشگاه تهران در سال ۱۳۹۹ بوده است. با استفاده از روش نمونه گیری تصادفی ساده و فرمول کوکران تعداد ۱۸۳ نفر به عنوان حجم نمونه آماری انتخاب گردیدند. با استفاده از داده های بدست آمده از پرسشنامه و به کمک نرم افزار آماری Smart PLS، میزان پایایی با سنجش مقدار آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی^۲ مورد سنجش واقع شد. در نهایت به این نتیجه رسیدیم که بین اقتصاد رفتاری (با ابعاد احساسات گذشته و هیجان ها، شهود، تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله و باورها و ارزش ها) و تصمیم گیری های اقتصاد متعارف رابطه مثبت و معنادار وجود دارد.

همچنین سوالات پژوهش مورد بررسی قرار گرفتند و در بخش بعد آورده شده است:

۱. اثر میانبرها و عجز بودن و اثر آن بر تصمیم گیری های اقتصادی به کدام اقتصاد نزدیک تر است؟ متعارف یا رفتاری؟
 ۲. قابل دسترس بودن حافظه ای گزینه ها و اطلاعات آشنا و تصمیم گیری در شرایط نامطمئن چه اثری بر این تصمیمات اقتصادی خواهد گذاشت؟
 ۳. تا چه اندازه اقتصاد رفتاری و اقتصاد متعارف با دیدگاه کلام وحی انطباق وجود دارد؟ همچنین در پژوهش حاضر به دنبال آنیم که:
 ۴. بین اقتصاد رفتاری (با ابعاد احساسات گذشته و هیجان ها، شهود، تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله و باورها و ارزش ها) و تصمیم گیری های اقتصاد متعارف چه رابطه ای وجود دارد؟
- نتایج حاصل از این پژوهش و پژوهش های مختلف بررسی شده به صورت زیر قابل جمع بندی می باشد:
- ۱- با مشاهده دیگرانی که رفتار خطرپذیر یا الگوی پرهیز از خطر دارند، ما هم در برابر رفتار خطرناک کمتر یا بیشتر آسیب پذیر می شویم.

¹ Structural Equation Model

² Composite Reliability (CR)

- ۲- در واقع نتایج تخمین نشان دهنده ی این موضوع است که تصمیمات مصرف کننده براساس حقیقت وجودی خود شکل می گیرد؛ نه بر اساس تصمیم گیری های از پیش تعیین شده اقتصاد متعارف؛ که البته اقتصاد متعارف می توان در کنار اقتصاد رفتاری تکمیل کننده باشد.
- ۳- داده های غیر قابل مشاهده ی مربوط به انتخاب نیز می تواند به تحلیل اقتصادی و نظریه پردازی در علم اقتصاد ارتباط یابد.
- ۴- به اطلاعاتی که برجسته هستند و یا به سادگی به خاطر سپرده می شوند، به طور نامتناسبی وزن بالا داده می شود.
- ۵- ترجیحات مردم دارای ویژگی ضرر گریزی است. به شکلی که اگر عدد مشاهده شده در ضرر افراد بزرگتر باشد بیشتر مورد توجه است تا زمانی که عدد ضرر کمتر باشد.
- ۶- ریچارد تیلر در تحقیقات خود اثبات نموده که افراد مطابق با تئوری های اقتصادی رفتار نمی کنند.
- ۷- شواهد موجود نشان می دهد که نه فقط قضاوت، بلکه تصمیم گیری در شرایط نامطمئن نیز به طور سیستماتیک از تئوری اقتصاد سنتی جدا می شود.
- ۸- شواهد در اقتصاد رفتاری اشاره بر این دارد که افراد در کوتاه مدت بی صبر و در بلند مدت توانایی امساک و خودداری بالایی دارند.
- ۹- اقتصاد رفتاری به فهم بهتر چگونگی تصمیم گیری افراد در دنیای واقعی می پردازد و باعث بهبود سیاست های رفاهی پیرامون بهداشت و تغییر انگیزه سرمایه گذاری و پس انداز می شود.
- ۱۰- اقتصاد رفتاری و نحوه عملکرد مصرف کننده تا حد زیادی با دیدگاه قرآن کریم قابلیت انطباق دارد و همچنین اقتصاد متعارف دارای انطباق بسیار ناچیزی می باشد؛ که این نتایج نشان دهنده حقیقت رفتار مصرف کننده می باشد؛ به همین دلیل بسیاری از تحلیل های اقتصادی بدون در نظر گرفتن حقایق اقتصاد رفتاری می تواند راهکارهایی ارائه دهد که تخریب های زیان بار کلانی را برای اقتصاد کشور به وجود آورد.
- ۱۱- بین اقتصاد رفتاری (با ابعاد احساسات گذشته و هیجان ها، شهود، تصمیمات افراد دیگر و نحوه بیان مسئله و باورها و ارزش ها) و تصمیم گیری های اقتصاد متعارف رابطه مثبت و معنادار وجود دارد.
- ۱۲- اقتصاد رفتاری توان توضیحی مدل های اقتصادی را بالاتر برده و در نهایت سیاست های کلان مناسب تری را نیز پیشنهاد می دهد.
- ۱۳- توجه به میانبرها و دسترسی به اطلاعات شناخته شده موجب انطباق تصمیم گیری های اقتصادی با اقتصاد رفتاری شده است.
- ۱۴- قابل دسترس بودن حافظه ای گزینه ها و اطلاعات آشنا و تصمیم گیری در شرایط نامطمئن موجب می گردد اقتصاد رفتاری بر اقتصاد متعارف غلبه پیدا کند.

منابع و مآخذ

انصاری سامانی، حبیب؛ پورفرج، علی رضا؛ زارع، مسعود؛ امینی، عباس (۱۳۹۴)، مقدمه ای بر اقتصاد رفتاری: مفهوم، روش شناسی و شیوه های استخراج ترجیحات، اقتصاد تطبیقی، پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، سال دوم، شماره اول، ص ۳۷-۶۹.

انصاری سامانی، حبیب؛ پورفرج، علی رضا؛ زارع، مسعود؛ امینی، عباس (۱۳۹۰)، مقدمه ای بر اقتصاد رفتاری: مفهوم، روش شناسی و شیوه های استخراج ترجیحات، اقتصاد تطبیقی، پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، سال دوم، شماره اول، صص ۶۱-۲۹.

ابونوری، اسمعیل؛ انصاری سامانی، حبیب؛ کشاورز، هادی؛ زارع، ابراهیم (۱۳۹۲)، کارآیی و برابری طلبی؛ یک مشاهده از طریق بازی های رفتاری، دوفصلنامه علمی - پژوهشی جستارهای اقتصادی ایران، س ۱۰، ش ۲۰، صص ۵۷-۷۹.

پرویز محمدزاده، محمدباقر بهشتی*، اکرم اکبری. (۱۳۹۶)، علوم شناختی رویکردی برای تبیین رفتار اقتصادی مصرف کننده. تحقیقات اقتصادی. ۱-۳۳.

پور فرج، علی رضا؛ زارع، مسعود؛ امینی، عباس (۱۳۹۰)، مقدمه ای بر اقتصاد رفتاری: مفهوم، روش شناسی و شیوه های استخراج ترجیحات، اقتصاد تطبیقی، پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، سال دوم، شماره اول، صص ۶۱-۲۹.

تیموری، عباد؛ رنانی، محسن؛ معرفی محمدی، عبدالحمید (۱۳۹۶)، نقد انتخاب عقلایی از منظر رویکردهای رقیب: اقتصاد رفتاری آزمایشگاهی و علوم مغزی، فصلنامه پژوهش های اقتصادی ایران، سال بیست و دوم، شماره ۷۳، صفحات ۴۳-۱.

رضائی، محمدجواد؛ موحدی بکنظر، مهدی (۱۳۸۹)، ضرورت گفتگوی میان علم اقتصاد و روانشناسی، فصلنامه مطالعات میان رشته ای در علوم انسانی، شماره ۳، صص ۵۹-۸۸.

رهبر، فرهاد؛ امیری، میثم (۱۳۹۳)، اقتصاد رفتاری و سیاستگذاری عمومی، فصلنامه علمی - پژوهشی برنامه ریزی و بودجه، سال نوزدهم، شماره ۴، صص ۱۸۲-۱۴۷.

زین اوقلی، مسعود و زرندی، حامد، ۱۳۹۹، بررسی تاثیر اقتصاد رفتاری بر رفتار مشتریان، ششمین کنفرانس ملی اقتصاد، مدیریت و حسابداری، شیروان،، <https://civilica.com/doc/1113355>.

کاکائی و همکاران (۱۳۹۹)، مقدمه ای بر تحقیق و توسعه (R&D) سرمایه انسانی و توسعه اقتصادی، انتشارات شاپرک سرخ، تهران.

کاکائی ح.، ضیالالدینی ح.، افکاری س. و & نوربخش ع. (۱۴۰۰). اثر پیوند روانشناسی و اقتصاد متعارف بر تصمیم گیری های اقتصادی (و سقلمه) (با تأکید بر اقتصاد رفتاری). فصلنامه علمی تخصصی رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری، ۵(۵۳)، ۱۲۹-۱۵۷. Retrieved <http://majournal.ir/index.php/ma/article/view/673>.

عرفانی، علیرضا (۱۳۸۲)، اندیشه های اقتصادی دانیل کانمن، مجله ی تحقیقات اقتصادی، صص ۱۳۱-۱۴۴.

زین اوقلی، مسعود و زرندی، حامد، ۱۳۹۹، بررسی تاثیر اقتصاد رفتاری بر رفتار مشتریان، ششمین کنفرانس ملی اقتصاد، مدیریت و حسابداری، شیروان،، <https://civilica.com/doc/1113355>.

عرفانی، علیرضا (۱۳۸۲)، اندیشه های اقتصادی دانیل کانمن برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲، مجله تحقیقات اقتصادی، صص ۱۳۱-۱۴۴.

رهبر، فرهاد؛ متوسلی، محمود؛ امیری، میثم (۱۳۹۲)، اقتصاددانان رفتاری و نظریه های آن ها، فصلنامه علمی - پژوهشی برنامه ریزی و بودجه، سال هجدهم، صص ۱۶۵-۱۳۳.

متوسلی، محمود؛ رضائی، محمدجواد؛ موحدی بکنظر، مهدی (۱۳۹۱)، درک رفتار اقتصادی بر اساس کارکرد اعصاب و علوم شناختی، مجله تحقیقات اقتصادی، دوره ۴۷، شماره ۲، صفحات ۸۱-۹۸.

منظور، داود؛ طاهری، مجتبی (۱۳۹۲)، عقلانیت اقتصادی در بوته نقد اقتصاد رفتاری، فصلنامه پژوهش ها و سیاست های اقتصادی، سال بیست و یکم، شماره ۶۸، ص ۱۵۹-۱۷۴.

یاوری، کاظم؛ رضائی، محمدجواد؛ موحدی بکنظر، مهدی (۱۳۹۵)، آیا مدل های اقتصاد کلان نیازمند بازسازی است؟ تحلیلی روانشناختی از ارتباط میان اقتصاد کلان و اقتصاد رفتاری، اقتصاد تطبیقی، پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی، سال سوم، شماره اول، صفحات ۱۰۵-۱۲۷.

شیردل، محمد و محمدعلی پور، نرگس، ۱۳۹۸، طراحی مدل مفهومی اقتصاد رفتاری در صنعت بانکداری، دومین

کنفرانس بین المللی مدیریت، مهندسی صنایع، اقتصاد و حسابداری،، <https://civilica.com/doc/897416>

Camerer Colin F., George Loewenstein, & Rabin Matthew (2004). *Advances in Behavioral Economics*, Russell Sage Foundation, Princeton:Princeton University Press.

Hodgson, Geoffrey M. (2012), "On the Limits of Rational Choice Theory", *Economic Thought*, Vol. 1, pp. 94-108.

Ariely, D. (2010), *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*, New York: Harper.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*, 47, 263-292.

Akerlof, G. A. (2002), *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*. *The American Economic Review*, 411-433.

Hilgard, E. R., & Atkinson, R. C. (1969), *Introduction to Psychology* (4th Edition ed.). Harcourt, Brace & World.

Akerlof, George A. (2002), *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*, *The American Economic Review*, 92, 411-433.

Akerlof, George A., and Rachel E. Kranton, (2000), *Economics and Identity*, *The Quarterly Journal of Economics*, 115, 715-753.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., et al. (2001), *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiment in 15 Smallscale Societies*. *The American Economic Review*, 91, 737-78.

Coon, D., & Mitterer, J. O. (2010), *Introduction to Psychology: gateways to Mind and Behavior* (12th Edition ed.). Belmont, CA, USA: Wadsworth, Cengage Learning.

Altman, M. (2012), *Behavioral Economics for Dummies*, Mississauga: John Wiley & Sons, Smith, Vernon L, (2003), *Constructivist and Ecological Rationality in Economics*, *The American Economic Review*, 93, 465-508.

Camerer, Colin & etal (1997), "Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No.2, PP. 407-41.

Camerer, Colin (1999), "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", *PNAS*, Vol. 96, PP. 10575-10577.

Camerer, Colin F., George Loewenstein & Matthew Rabin (2004), "Advances in Behavioral Economics," Princeton: Princeton University Press.

Camerer, Colin & George Loewenstein (2010), "Behavioral Economics: Past, Present, Futuer", California Institute of Technology, Division of Humanities and Social Science.

Conlisk, John (1996), "Why Bounded Rationality?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, PP. 669-700.

Cyert, Richard M. & James G. March (1963), "A Behavioral Theory of the Firm", Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

- Dawney, Emma & Hetan Shah (2005), "Behavioral Economics: Seven Principles for Policy-Makers", New Economic Foundation (nef) July.
- Earl, Peter E. (1988), " Behavioral Economics", Aldershot, U.K.: Edward Elgar.
- Gilad, Benjamin & Stanley Kaish (1986a), "Handbook of Behavioral Economics", Behavioral Microeconomics, Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Nicholas, L. J. (2008), Introduction to Psychology. In L. Nicholas (Ed.), Introduction to Psychology (2nd Edition ed.). Cape Town: UCT Press.
- Etzioni, A. (1986), Socioeconomics: A Proposal for a New Interdisciplinary Field. Journal of Social Behavior and Personality, 1, 475-482.
- Loewenstein, G. & D. Prelec (1992), Q J Econ, Vol. 107, PP. 573-597.
- Mullainathan, Sendhil & Richard H. Thaler (2000), "Behavioral Economics", NBER Working Paper, 7948.
- Mullainathan, S. & R. H. Thaler (2001), "Behavioral Economics", In: Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, Editor(s)-in-Chief, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, PP. 1094-1096.
- Altman, M. (2012), *Behavioral Economics for Dummies*, Mississauga: John Wiley & Sons, <https://commons.wikimedia.org>.
- <https://www.neurosafari.com>.
- <https://donya-e-eqtesad.com>.
- <https://www.yjc.ir>.
- <https://www.psypost.org>.
- <https://cogc.ir>.
- <http://www.psypost.org/2016/04/risk-taking-behavior-contagious-42335>
- <http://irancognitivescience.com>.
- <http://neuropsych.ir>
- hoormazd.com
- <https://www.khabaronline.ir>
- Katie Wu, David Dunning: Hypocognition; Rev of Gen Psychology:2018; 22(1), 25-35
- Peterson, R. L. 2010. Neuroeconomics and Neurofinance. In Kent Baker, H and Nofsinger, Hohn R. Behavioral Finance. John Wiley & Sons, Inc. London.
- Hopkins, B and Blazek, J (2015), private foundations, Wiley publishing.
- Thaler, R and Sunstein, C (2009), Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness, penguin books.
- Tokumaru, N (2016), social preference institution and distribution, springer publishing.
- Grabisch, M (2016), set functions, games and capabilities in decision making, springer publishing.
- Reuter, M and Montage, C (2016), Neuro economics, springer publishing.
- Loewenstein, G (2007), exotic preferences, Oup Oxford publishing.
- Diclement D, Hantula, D (2003), applied behavioral economics, journal of economic psychology, 24, 589-602.
- Moss, S., Prosser, H., Costello, H., Simpson, N., Patel, P., Rowe, S., ... & Hatton, C. (1998). Reliability and validity of the PAS-ADD Checklist for detecting psychiatric disorders in adults with intellectual disability. Journal of Intellectual Disability Research, 42(2), 173-183.

Conventional economics and behavioral economics; Subscriptions and differences

Hamid Kakaei *¹

Mohammad Khezri ²

Shahriar Nasabian ³

Leila Argha ⁴

Shiva Alizadeh ⁵

Date of Receipt: 2021/11/30 Date of Issue: 2021/12/30

Abstract

According to Marshall, most human behavior is based on intuitive cognitive systems. Psychologists have shown that new methods of rationality follow categorical patterns, which traditional theories of economics cannot explain. Tyler also proved that people do not behave in accordance with economic theories, and in fact, the connection and cooperation of several disciplines can improve the existing gaps. Therefore, the purpose of this study is to study conventional economics and behavioral economics and to study and recognize consumer behavior. The method used in the present study is applied in terms of purpose and descriptive-survey in terms of data collection. Structural equation modeling has been used to study the conceptual model and research hypotheses. The statistical population of this study included 350 graduate students of economics at the University of Tehran in 1399. Using simple random sampling method and Cochran's formula, 183 people were selected as the statistical sample size. Using the data obtained from the questionnaire and with the help of Smart PLS statistical software, the degree of reliability was measured by measuring Cronbach's alpha and combined reliability. Finally, we came to the conclusion that there is a positive and significant relationship between behavioral economics (with the dimensions of past feelings and emotions, intuition, other people's decisions and how to express the problem and beliefs and values) and decisions of conventional economics. The present study also shows that behavioral economics increases the explanatory power of economic models, and ultimately suggests more appropriate macro policies. We also concluded that behavioral economics and consumer behavior are largely compatible with the view of the Holy Qur'an, and that conventional economics is less adaptable; These results show the truth of consumer behavior.

Keyword

Behavioral economics, psychology, conventional economics, snobbery

1. Ph.D student in Econometrics, Islamic Azad University of Tehran, Central Branch, Iran. (Correspondence manager: hamidkakaei306@yahoo.com)
2. Assistant Professor, Islamic Azad University, South Tehran Branch, Iran. (Khezri380@yahoo.com)
3. Associate Professor, Islamic Azad University, Central Tehran Branch, Tehran, Iran. (sh_nessabian@iauctb.ac.ir)
4. Doctor of Economics and Lecturer, Department of Economics, Lorestan University, Iran. (leilaargha95@gmail.com)
5. PhD Student in Public Sector Economics, Lorestan University, Iran (Alizade.2015@yahoo.com)