فصلنامه پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی
سال بیست و یکم، شماره ۶۸، زمستان ۱۳۹۲، صفحات ۱۷۴- ۱۵۹

عقلانیت اقتصادی در بوته نقد اقتصاد رفتاری

داوود منظور
دانشیار اقتصاد دانشگاه امام صادق(ع)
manzoor@isa.ac.ir

مجتبی طاهری
کارشناس‌ارشد اقتصاد (نویسنده مسئول)
moj.taheri@gmail.com

ارائه تحلیل‌های واقع‌گرایانه در خصوص پدیده‌های اقتصادی مستلزم درنظرداشتن محدودیت‌ها و پیچیدگی‌های رفتار انسانی است. در اقتصاد متعارف به دلایل متعددی فرض عقلانیت سنگ‌بنا و پیش‌فرض اصلی تمام نظریه‌های اقتصادی را تشکیل می‌دهد. فرض عقلانیت اقتصادی منجر به برخی ساده‌سازی‌ها در تحلیل اقتصادی می‌شود که باعث فراموشی سپرده شدن ملاحظات رفتاری انسان‌های واقعی می‌گردد. برخی اقتصاددانان متعارف الگوهای مبتنی بر فرض عقلانیت را به‌دلیل سهولت استفاده ترجیح می‌دهند. برخی دیگر چنین استدلال می‌کنند که مجموعه‌ای از عوامل بازاری و غیربازاری از جمله رقابت، تکامل و یادگیری و تصمیم‌گیران اقتصادی را ناگزیر به سمت رفتار عقلانی سوق می‌دهند. با این وجود، نشان می‌دهیم که تنها با فرض عقلانیت و بدون در نظر گرفتن سایر عوامل به‌ویژه محدودیت‌های رفتاری و روانی تصمیم‌گیران نمی‌توان تحلیل واقع‌گرایانه‌ای از رفتار اقتصادی ارائه نمود. در این راستا به معرفی سه محدودیت رفتاری اساسی خواهیم پرداخت که در تحلیل‌های اقتصادی می‌بایست مورد توجه قرار گیرد: کران‌دار بودن عقلانیت، کران‌دار بودن اراده انسانی و کران‌دار بودن منفعت‌طلبی. برخی اقتصاددانان کوشیدند با تلفیق نظریه‌های دو رشته اقتصاد و روانشناسی به تحلیل رفتار نهادهای اقتصادی بپردازند. این تلفیق منجر به ایجاد یک حوزه مطالعاتی با عنوان اقتصاد رفتاری شده است. روندی که تلفیق اقتصاد و روانشناسی تاکنون پیموده است را می‌توان به سه دوره اقتصاد رفتاری قدیم، دوران گذار و اقتصاد رفتاری نوین تقسیم نمود که بررسی این سه دوره آخرین دست‌یافته‌ها در زمینه اقتصاد رفتاری موضوع دیگری است که این مقاله به آن می‌پردازد.

طبقه‌بندی JEL: *D03*.
واژه‌های کلیدی: *عقلانیت اقتصادی، اقتصاد رفتاری، عقلانیت کران‌دار، اراده کران‌دار، منفعت‌طلبی کران‌دار.*

*** تاریخ دریافت: ۱۳۹۲/۳/۲۸ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۲/۵/۲۰**

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

۱. مقدمه

فرض رفتار عقلانی نقش مهمی در علم اقتصاد (نئوکلاسیک) متعارف ایفا می‌نماید. رفتار انسان‌ها عقلانی فرض می‌شود و در این فرض رفتار واقعی به‌نوعی با رفتار عقلانی مترادف فرض می‌شود. این فرض گرچه ابزار تحلیلی قدرتمند ارائه می‌کند، اما با ساده‌سازی رفتار انسانی، پیچیدگی‌های رفتاری انسان و هنجارهای اخلاقی حاکم بر رفتار او را نادیده می‌گیرد و می‌تواند به تحلیل‌ها و سیاستگذاری‌های غیرواقع‌بینانه منجر گردد (داونی و شاه، ۲۰۰۵). به این ترتیب، مطالعات رفتاری که از سوی روانشناسان علوم رفتاری و فلاسفه اخلاق صورت می‌گیرد در قالب معیار اقتصاد کلاسیک جایگاهی ندارد. در اقتصاد متعارف با نادیده گرفتن ملاحظات رفتاری و اخلاقی ناظر بر رفتار انسان و با اتکا بر فرض عقلانیت الگوهایی برای تحلیل و پیش‌بینی رفتار انسان‌ها طرح‌ریزی می‌شود. برخی به دفاع از این رویکرد غیررفتاری در دانش اقتصاد پرداختند و مدعی شدند که این واقعیت‌های اقتصادی را به‌درستی پیش‌بینی می‌کنند. جمعی دیگر چنین استنباط می‌کنند که این مدل‌ها به آسانی به قالب روابط ریاضی درمی‌آیند و در عمل کارامدترند.

برخی اقتصاددانان ضمن مخالفت با این ادعاها شواهدی تجربی علیه پیش‌داوری سرسختانه اقتصاد متعارف مبنی برعقلانیت بی‌کران[1] اقامه نمودند و موج تازه‌ای در دانش اقتصاد پدید آوردند که هر روز بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد. برخی از این اقتصاددانان تلاش نمودند ملاحظات روانشناختی را در قالب روابط ریاضی وارد اقتصاد نمایند و به کمک آنها پیش‌بینی‌های آزمون‌پذیر ارائه دهند. اقتصاددانان رفتاری تلاش کردند نمونه‌هایی را ارائه نمایند که در آنها رفتار با آنچه مدل‌های کلاسیک نشان می‌دهد متفاوت است، همچنین به تبیین اهمیت و تأثیر این رفتارها در متن اقتصاد جامعه پرداخته‌اند (تالر و مولایناتان، ۲۰۰۸).

برخی شواهد تجربی این ادعا را تأیید می‌کند که رفتار واقعی انسان‌ها با آنچه در اقتصاد متعارف فرض می‌شود متفاوت است. باولز (۲۰۰۱) در مورد رفتار والدینی که کودکانشان را به مهدکودک می‌سپارند این نکته را مورد توجه قرار می‌دهد که برخی والدین به دلایل مختلف دیرتر از ساعت مقرر برای تحویل گرفتن فرزندان خود به مهد کودک مراجعه می‌کنند؛ به طوری‌که مسئولین مهدکودک ناچار می‌شوند که مدت زمانی را در مهد بمانند تا والدین سر برسند.

وی این دیرکردها را برای چند هفته در ۱۰ مهد کودک اندازه گرفت. پس از اتمام این دوره در برخی مهدکودک‌ها برای دیرکرد جریمه‌ای برابر با سه دلار برای هر ۱۰ دقیقه دیرکرد تعیین شد. با این وجود، آنچه در عمل مشاهده شد با پیش‌بینی اقتصاد مبتنی بر فرضیه‌های کلاسیک سازگار نبود. مدت زمان دیرکرد در این مهدکودک‌ها به دو برابر افزایش یافت. در شناسایی این مشاهدات می‌توان گفت

1. Unbounded Rationality

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

والدینی که با جریمه پولی برای تأخیر مواجه شدند از احساس شرمندگی در برابر مسئولین مهدکودک‌ها رهایی یافتند، در نتیجه رفتار آنها مانند رفتارشان در بازار کالاها و خدمات شد.

آنها حاضر شدند پول بیشتری بپردازند و زمان بیشتری بدون احساس گناه تأخیر کنند. والدین این علامت را از مسئولین مهدکودک‌ها دریافت کرده بودند تا زمانی‌که حاضر باشند جریمه را بپردازند مشکلی برای دیرکرد وجود ندارد. آنها فرض نمودند که قیمت اعلام شده بر مبنای حساب سود و زیان مهدکودک تنظیم شده است. به عبارت دیگر، پیش از گذاشتن جریمه سیستم اخلاقی بر رفتار آنها حاکم بود. وضع جریمه این سیستم را با سیستم پولی جایگزین نمود که در این مورد کارایی کمتری داشت.

در ادامه آزمایش باولز و همکارانش در برخی از این مهدکودک‌ها جریمه‌ها را پس از ۱۲ هفته حذف نمودند. والدین به تأخیر خود ادامه دادند. سیستم اخلاقی که با معرفی جریمه از بین رفته بود نتوانست مجدد بازسازی شود. والدین آموخته بودند که می‌توان دیرکرد را با پرداخت جریمه جایگزین نمود.

برخی اقتصاددانان تلاش نمودند با انجام این آزمایش‌ها ابعادی از رفتارهای اقتصادی را که تاکنون کمتر موردتوجه بوده است شناسایی کنند.

۲. نقد فرض عقلانیت به‌عنوان سنگ‌بنای اقتصاد متعارف

بسیاری اقتصاددانان متعارف بر این باورند که عوامل اقتصادی در فضای رقابت و آربیتراژ[1] برای حفظ موجودیت خود و ادامه بقا ناگزیر از رفتارهای عقلانی هستند و بر این اساس جهان واقعی شبیه آنچه در کتب درسی اقتصاد تشریح شده است عمل می‌کند. آنها معتقدند در سازوکار نظام بازار عوامل اقتصادی به‌سوی رفتار عقلانی سوق داده می‌شوند، بنابراین بازارها می‌توانند به‌خوبی و به‌صورت بهینه اقتصاد را از نابخردی بزدایند.

نه تنها بازارها به تنهایی برای عقلانی ساختن رفتار عوامل اقتصادی قابل اتکا نیستند، بلکه نمی‌توان انتظار داشت که عوامل اقتصادی در فرایندی تکاملی به‌سوی عقلانی شدن حرکت نمایند. برخی اقتصاددانان متعارف بر این باورند افرادی که از بیشینه‌سازی مطلوبیت و سود خود ناتوانند تحت تأثیر نیروهای تکاملی به‌تدریج حذف می‌شوند و در نهایت عوامل اقتصادی عقلانی برجای می‌مانند. به عنوان مثال، شکارچیانی که خودباوری کاذب[2] دارند و عقلانی عمل نمی‌کنند کمتر شکار می‌کنند، کمتر می‌خورند و زودتر می‌میرند. چنین استدلالی ضرورتاً صحیح نیست. همانگونه که تکامل در برخی موارد می‌تواند خودباوری‌های کاذب را اصلاح نماید در مواردی دیگر می‌تواند به حذف رفتارهای عقلانی بینجامد. به‌عنوان مثال، فرض کنید افراد در یک بازی شرکت دارند که در آن هرکس زودتر تسلیم شود بازنده است. در چنین وضعیتی خودباوری

---

۱. آربیتراژ در اقتصاد مالیه به‌معنای بهره‌گیری از تفاوت قیمت بین دو یا چند بازار در یک زمان واحد برای کسب سود است.

2. Over- Confidence

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

کاذب می‌تواند در عمل مفید باشد. یک بازیکن عقلانی زودتر از یک بازیکن دارای خودباوری کاذب تسلیم می‌شود. بر این اساس، می‌توان گفت بسته به شرایط محیط (به‌ویژه در شرایط نااطمینانی مرتبط با نظریه‌بازی) تکامل نمی‌تواند لزوماً رفتارها را از ناعقلانی بودن بپیراید.

برخی دیگر در دفاع از رفتار عقلانی عوامل اقتصاد چنین استدلال می‌کنند افرادی که مرتب یک اشتباه را مرتکب می‌شوند سرانجام با آزمون و خطا و یادگیری از طریق تجربه راه صحیح را می‌آموزند. با این وجود، تجربه نشان می‌دهد حتی در افق بسیار دور نیز امکان عدم یادگیری وجود دارد. درک این موضوع ساده است تا زمانی‌که یادگیری یا کسب تجربه جدید با هزینه فرصت همراه باشد حتی یک فرد عقلانی نیز ممکن است بر این امر تصمیم نگیرد و همچنان در شرایط غیربهینه باقی‌بماند؛ چراکه هزینه تجربه جدید را بسیار گزاف ارزیابی می‌کند. به‌علاوه، آموزش تنها در بلندمدت کارساز است و زمان لازم برای رسیدن به نقطه تعادل می‌تواند بسیار طولانی باشد. با توجه به تغییرات پیوسته در شرایط محیطی می‌توان به آسانی موقعیت‌هایی را متصور شد که امکان استفاده مؤثر از تجربه برای یادگیری فراهم نباشد.

در بسیاری از تصمیم‌هایی که می‌گیریم دو مشکل فوق به‌خوبی احساس می‌شود. به‌عنوان مثال، تعداد فرصت‌هایی که می‌توانیم در مورد همسر، رشته تحصیلی، اندازه پس‌انداز برای دوران بازنشستگی و مانند آن با آزمون و خطا تجربه بیندوزیم بسیار محدود و گاه صفر است. هزینه فرصت تجربه کردن راه‌های مختلف نیز می‌تواند بسیار بالا باشد.

بر این اساس، می‌توان گفت عقلانیت بی‌کرانه[1] به لحاظ نظری چندان قابل دفاع نیست. رقابت، تکامل و یادگیری لزوماً نمی‌توانند تحقق فرض عقلانیت بی‌کرانه را تضمین نماید و رفتار واقعی می‌تواند با آنچه مدل‌های متعارف اقتصاد نئوکلاسیک مدعی است متفاوت باشد.

۳. سه کرانه برای طبیعت انسانی

نظریات معمول در اقتصاد متعارف حداقل سه پیش‌فرض غیرواقع‌بینانه دارد: عقلانیت بی‌کرانه، اراده بی‌کرانه و منفعت‌طلبی بی‌کرانه. این سه پیش‌فرض به‌درستی نیاز به پیراستن دارند.

هربرت سایمون (۱۹۹۵) نخستین کسی بود که فرض توانایی نامحدود بنگاه‌ها در پردازش و به‌کارگیری اطلاعات به‌منظور اتخاذ تصمیم‌های بهینه در جهت منافع بنگاه را مورد انتقاد قرار داد. اصطلاح عقلانیت کران‌دار[2] را برای ارائه تصوری واقع‌گرایانه‌تر از توانایی انسان‌ها در حل مسئله پیشنهاد

1. Unbounded Rationality
2. Bounded Rationality

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

نمود. بر این اساس، بنگاه‌ها لزوماً در تصمیم‌های خود بر اساس نتایج محاسبات مبتنی بر مدل‌های متعارف در علم اقتصاد عمل نمی‌کنند.

کانلیسک (۱۹۹۶) نیز به عدم توجه مدل‌های اقتصادی مرسوم به عقلانیت کران‌دار اشاره می‌کند و آن را کاستی برای علم اقتصاد می‌داند تا زمانی‌که بنگاه‌ها این میزان نیروی ذهنی و زمان در اختیار داشته باشند حل بهینه مسائل پیچیده از آنها انتظار نمی‌رود. برای مردم عادی کاملاً عقلانی است که در حل مسائل و تصمیم‌گیری‌های اقتصادی خود از حساب سرانگشتی و قواعد ساده بهره جویند. الگوهای اقتصادی تاکنون به این محدودیت‌ها و راه‌حل‌های رایج بین مردم در تصمیم‌گیری کمتر توجه داشته‌اند. کانه‌مان و تورسکی (۱۹۷۴) متذکر شدند که تصمیم‌گیری‌ها ذهنی و سرانگشتی می‌توانند تفاوت معناداری با نتایج حاصل از الگوهای مرسوم اقتصادی داشته باشند.

انحراف از عقلانیت هم در زمینه قضاوت‌ها (باورها) و هم در زمینه انتخاب‌ها رخ می‌دهد. مواردی که قضاوت از مسیر عقلانیت اقتصادی منحرف می‌شود فراوان است که از جمله دلایل آن می‌توان به خودباوری کاذب، خوش‌بینی، تمایل به سکون، گمانه‌زنی و قضاوت بر اساس تناوب و تکرار یک واقعه یا مشابهت وقایع اشاره نمود.

کانه‌مان و تورسکی (۱۹۷۹) با ارائه نظریه پیش‌نگری[1] تلاش نمودند که اغلب موارد انحراف از رفتار عقلانی را توضیح دهند. نظریه پیش‌نگری نظریه‌ای کاملاً توصیفی در خصوص چگونگی تصمیم‌گیری افراد در شرایط نااطمینانی است. این نظریه نمونه بسیار خوبی از یک نظریه رفتاری در اقتصاد است که در آن ویژگی‌های مهم روان‌شناختی مدنظر قرار می‌گیرد.

در نظریه پیش‌نگری، تصمیم‌گیری افراد بر اساس توابع هدفی صورت می‌گیرد که از سه خصیصه مهم برخوردارند: نخست آنکه این توابع (بر خلاف نظریه‌های رایج) علاوه بر میزان ثروت به تغییرات ثروت بستگی دارد و به این ترتیب مفهوم تعدیل در آنها لحاظ می‌شود. دوم آنکه در این توابع تأثیر از دست دادن ثروت بیش از کسب ثروت جدید است ، در نتیجه مفهوم زیان‌گریزی منعکس می‌شود، چراکه افراد معمولاً نسبت به از دست دادن ثروت بیش از به‌دست آوردن ثروت جدید حساس هستند. سوم آنکه چنانچه تابع هدف از نوع تابع زیان باشد محدب و چنانچه از نوع تابع منفعت باشد مقعر است که این ویژگی با یافته‌های تجربی پیشین هماهنگ است. برای درک کامل نظریه پیش‌نگری در انتخاب لازم است آن را با مفهوم محاسبات ذهنی[2] ترکیب کنیم (تالر، ۱۹۸۵). به‌عنوان مثال، در فضای واقعی اقتصاد خودباوری کاذب را در نظر بگیرید. اگر سرمایه‌گذاران در مورد توانایی‌هایشان به خودباوری

1. Prospect Theory
2. Mental Accounting

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

کاذب دچار باشند حتی در غیاب اطلاعات کافی نیز اقدام به انجام معامله خواهند نمود. این امر می‌تواند بسیاری از موارد خلاف قاعده در بازارهای مالی را توضیح دهد. در یک بازار کارا اگر عقلانیت همه‌گیر باشد فرصت‌های معاملاتی بسیاری باقی نخواهد ماند؛ اما در بازارهای حقیقی روزانه صدها میلیون سهام مبادله می‌شود و حتی ترکیب سبدهای سهامی که در مدیریت افراد حرفه‌ای قرار دارند در هر سال حداقل یک بار تغییر می‌کند. عموم سرمایه‌گذاران نیز اغلب معاملات فراوانی انجام می‌دهند. آنها هزینه مبادله را بر خود هموار می‌سازند و گاهی سهام گران را در ازای سهام ارزان می‌فروشند.

مثال دیگر در تبیین مفهوم محاسبات ذهنی مربوط به مطالعه کامرر و دیگران (۱۹۹۷) بر روی رانندگان تاکسی در نیویورک است. این رانندگان اتومبیل را برای دوره‌های ۱۲ ساعته کرایه می‌کنند و در مقابل تمام درآمد حاصل از کارشان به خودشان تعلق می‌گیرد. آنها می‌بایست در مورد میزان ساعات کارشان تصمیم بگیرند. راهبرد عقلانی حداکثرسازی درآمد حکم می‌کند که آنان در روزهای خوب (روزهایی که درآمد برای هر ساعت کار بیشتر است مانند روزهای بارانی) بیشتر کار کنند و در روزهای بد زودتر دست از کار بکشند. حال فرض کنید هر راننده میزان درآمد معینی برای هر روز خود در نظر داشته باشد. در این صورت بر خلاف راهبرد عقلانی عملاً در روزهای بد بیشتر و در روزهای خوب کمتر کار خواهد کرد.

فردریک، لاونشتاین و دونوگو (۲۰۰۲) بررسی کاملی از مطالعاتی منتشر کردند که درباره ترجیحات افراد نسبت به تنزیل زمانی انجام شده است و چنین نتیجه گرفته‌اند که الگوی مطلوبیت زمانی تنزیل یافته که به‌طور گسترده توسط اقتصاددانان استفاده می‌شود پشتوانه تجربی چندانی ندارد. آنها رویکرد چندانگیزه‌ای را پیشنهاد نمودند که انگیزه‌های مجزا و گاه متعارض آدمی را در این زمینه لحاظ می‌کند (داونی و شاه، ۲۰۰۵).

در توضیح کران‌دار بودن اراده انسانی باید گفت اغلب چنین فرض می‌شود که انسان اقتصادی پس از شناسایی راه‌حل بهینه یقیناً آن را به‌کار خواهد بست، در حالی‌که انسان‌های واقعی حتی زمانی‌که به بهترین گزینه آگاهی دارند گاه به‌دلیل ضعف اراده در عمل از انجام آن سر باز می‌زنند. ما انسان‌ها گاه در خوردن، آشامیدن، خوابیدن و ولخرجی کردن زیاده‌روی می‌کنیم و از کار، ورزش و پس‌انداز شانه خالی می‌کنیم. مردم سرشت انسان از زمان آدم و حوا تاکنون همواره چنین بوده است.

سرانجام اینکه در نظریه‌های اقتصادی متعارف برای منفعت‌طلبی انسان‌ها حد و مرزی تعریف نمی‌شود. تئوری‌های اقتصادی بشردوستی و ایثار را غیرمحتمل نمی‌شمارند، اما بر منافع شخصی به‌عنوان انگیزه نخستین تأکید ویژه‌ای دارند. به‌عنوان مثال، مشکلات سواری مجانی در علم اقتصاد به‌طور گسترده مورد بحث قرار می‌گیرد و به این دلیل که از افراد انتظار همیاری در تهیه کالاهای عمومی نمی‌رود، مگر اینکه

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

رفاه شخصی آنان نیز در آن دخیل باشد. بر خلاف این باور افراد اغلب دست به فعالیت‌هایی می‌زنند که در جهت منافع شخصی اقتصادی آنان نیست. آمار قابل ملاحظه کمک‌های بشردوستانه و کارهای داوطلبانه در کشورهای مختلف مؤیدی بر این نکته است (مولایناتان و تالر، ۲۰۰۱). مطالعات گوناگونی در زمینه تحلیل اقتصادی فعالیت‌های داوطلبانه انجام شده است. به‌عنوان مثال، مطالعه‌ای که در زمینه اهدای خون در دو کشور آمریکا و انگلیس انجام شده نشان می‌دهد که پرداخت پول در ازای گرفتن خون از افراد می‌تواند هم کمیت و هم کیفیت خون اهدا شده را کاهش دهد و اهدای خون داوطلبانه به لحاظ اقتصادی کاراتر است (داونی و شاه، ۲۰۰۵).

٤. روش‌های ریاضی جایگزین در اقتصاد رفتاری

یکی از اهداف اقتصاد رفتاری این است که روش‌های ریاضی جایگزینی با پایه‌های روان‌شناختی محکم به جای فرض عقلانیت ارائه دهد. اصول جایگزین می‌بایست به اندازه کافی موجز باشد و در حالت ایده‌آل خود باید فرض عقلانیت را به‌عنوان یک حالت خاص در خود داشته باشد تا اختلاف نتایج به‌دست آمده با نتایج به‌دست آمده در فرض عقلانیت به‌طور آماری قابل سنجش باشد و این امکان را فراهم سازد که در شرایط خاص رفتار اقتصادی به سمت رفتار عقلانی میل کند. جدول زیر سه اصل عقلانی را که در اقتصاد به‌کار می‌رود را به همراه سه اصل رفتاری متناظر با آنها که آماده جایگزینی در الگوهای مختلف اقتصادی هستند را نشان می‌دهد.

اصل عقلانی	اصل رفتاری	زیربنای روان‌شناختی
مطلوبیت مورد انتظار $\Sigma_i P_i u(X_i)$	نظریه پیش‌نگری $\Sigma_i \pi(P_i) u(X_i - r)$	زیان گریزی، حساب‌گری ذهنی
مطلوبیت تنزیل یافته $\Sigma_t \delta^t u(x_t)$	تنزیل هذلولی $u(X_0) + \Sigma_{t=1} \beta\delta^t u(X_t)$	ترجیح زمان حال (دم غنیمت شماری)
بیشینه‌سازی عواید شخصی $uX_2^1(X_1, X_2) = 0$	مطلوبیت اجتماعی $uX_2^1(X_1, X_2) \neq 0$	دیگر خواهی، ناپسندی نابرابری (عدالت طلبی)

٤-١. نظریه پیش‌نگری

نظریه پیش‌نگری[1] یک تابع جدید به جای تابع مطلوبیت انتظاری ارائه می‌کند که بر اساس سه ملاحظه رفتاری مهم استوار است. این سه ملاحظه در بخش سوم تشریح شد. بر این اساس، افراد در تابع

1. Prospect Theory

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

مطلوبیت خود بیش از آنچه به برایندها توجه داشته باشند به اختلاف آن برایندها از یک نقطه مرجع (r) توجه دارند. به‌علاوه، آنان در شئون مختلف برای پول ارزش‌های ذهنی مختلفی قائل هستند و از سوی دیگر معمولاً زیان‌گریز هستند. در نظریه مطلوبیت مورد انتظار افراد برایندهای مختلف را با احتمال آن وزن‌دهی می‌کنند، اما در نظریه پیش‌نگری این کار با استفاده از یک وزن تصمیم صورت می‌گیرد که انتقالی غیرخطی از احتمال آن برایند است. مشاهدات نشان می‌دهند که افراد به احتمالات اندک، وزنی بیش از اندازه می‌دهند (تورسکی و کانه‌مان، ۱۹۹۲ و گونزالز، ۱۹۹۹). این امر شرکت افراد در قرعه‌کشی‌هایی که احتمال برد در آنها بسیار کم است را توجیه می‌کند.

٤-۲. تنزیل هذلولی مطلوبیت

ارزیابی عقلانی ارزش کنونی سود و زیان آینده برای افراد با استفاده از تنزیل‌نمایی صورت می‌گیرد. در این حالت، ارزش نسبی دو پرداخت تنها به میزان اختلاف زمانی بین آن دو بستگی دارد، بنابراین اگر فردی ۱۰۰ دلار امروز را به ۱۱۰ دلار هفته بعد ترجیح داد، ۱۰۰ دلار هفته ۱۰ را به همان میزان به ۱۱۰ دلار هفته ۱۱ ترجیح خواهد داد، اما مشاهده‌های تجربی حاکی از ترجیحی بیش از اندازه برای لحظه کنونی است. ترجیح آنی زمان فعلی را می‌توان با استفاده از تنزیل هذلولی نشان داد که در آن عوایدی که دارای تأخیر زمانی هستند با δ^t وزن‌دهی می‌شوند (لاونشتاین، ۱۹۹۲ و کامرر، ۲۰۱۰).

٤-۳. مطلوبیت اجتماعی

همانگونه که در بخش سوم عنوان شد ملاحظات تجربی نشان می‌دهد که انسان‌ها نسبت به منافع دیگران بی‌تفاوت نیستند و رفتارهای دیگرخواهانه فراوانی از افراد سر می‌زند. نظریه‌های ریاضی مطلوبیت اجتماعی این امر را چنین توضیح می‌دهد که افراد توزیع‌هایی که در آنها مقدار متفاوت از بقیه به آنها برسد را نمی‌پسندند (فر، ۱۹۹۹ و کامرر، ۲۰۱۰).

کاربست این اصول رفتاری به جای اصول عقلانیت در الگوهای متعارف به‌طور روزافزون باعث توسعه مرزهای دانش در عرصه اقتصاد رفتاری می‌شود.

۵. اقتصاد رفتاری: آشتی دوباره روانشناسی و اقتصاد

اقتصاد رفتاری می‌کوشد قدرت توضیحی اقتصاد را با فراهم آوردن زیربنای روانشناختی واقع‌گرایانه‌تر افزایش دهد (کامرر و لاونشتاین، ۲۰۱۰). این مسئله تلفیق مجدد اقتصاد و روانشناسی را نوید می‌دهد. اقتصاد رفتاری بیش از آنکه یک رشته جدید باشد نشان‌دهنده آشتی مجدد اقتصاد و روانشناسی است، زیرا تفکرهای اقتصادی پیشین از ملاحظات روانشناختی بیگانه نبودند. به‌عنوان مثال، آدام اسمیت در نظریه

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

احساسات اخلاقی به تشریح شیوه‌هایی که افراد به منافع دیگران توجه می‌کنند می‌پردازد. وی در کتاب ثروت ملل مثال مشهور قصاب و نانوا را می‌زند که آنها نه از روی خیرخواهی بلکه به‌دلیل منافع فردی به انجام وظیفه می‌پردازند (اسمیت، b۱۹۷۶). چرا این مثال به یکی از مشهورترین نقل‌قول‌ها در اقتصاد تبدیل می‌شود، اما کتاب پیشین او به فراموشی سپرده می‌شود؟

پاسخ این است که در قرن گذشته دو جریان مجزا اقتصاد و روانشناسی را به مسیرهای متفاوت سوق داد. یک روند این بود که نظریه‌پردازانی چون ساموئلسون، ارو و دبرو با الهام از فیزیک تلاش نمودند اقتصاد را در قالب فرمول‌های ریاضی درآورند. روانشناسان نیز به گونه دیگری از علوم طبیعی استفاده نمودند. آنان به‌جای ساختار ریاضی به تجربه‌گرایی روی آوردند، در نتیجه برای یک اقتصاددان یک نظریه عبارت است از دسته‌ای از ابزارها و قضایای ریاضی و برای یک روانشناس یک نظریه عبارت است از ساختار یا مبحثی لفظی که یک نظم تجربی را تشریح می‌کند.

روندی که تلفیق روانشناسی و اقتصاد در عرصه اقتصاد رفتاری پیموده است را از دیدگاه تاریخی می‌توان به سه قسمت تقسیم نمود: اقتصاد رفتاری قدیم، گذار از اقتصاد رفتاری قدیم به اقتصاد رفتاری نوین و اقتصاد رفتاری نوین.

۵-۱. اقتصاد رفتاری قدیم

در سال ۱۹۵۹ هربرت سیمون نوشت که در سال‌های اخیر بررسی‌های تازه مهمی در امتداد مرزهای بین اقتصاد و روانشناسی انجام گرفته است، با این حال از دهه ۱۹۶۰ ارجاع‌های صریح به اقتصاد رفتاری در محافل علمی مشاهده شد. نخستین پژوهشگران پیش‌رو در اقتصاد رفتاری در پی مشخص نمودن پیامدهای عقلانیت کران‌دار بر فروض و نتیجه‌گیری‌های اقتصادی و مدیریتی به‌ویژه در درک سازمان‌ها بودند (سیرت و مارچ، ۱۹۶۳).

به‌طور کلی می‌توان چهار گروه عمده برشمرد که نقش مهمی در توسعه اقتصاد رفتاری قدیم داشتند. نخستین و مشهورترین گروه، پژوهشگرانی در دانشگاه کارنگی بودند که بر عقلانیت کران‌دار و الگوهای شبیه‌سازی کار می‌کردند و متشکل کسانی چون ریچارد سیرت، جیمز مارچ و هربرت سیمون بودند. گروم دوم، دسته‌ای از پژوهشگران در دانشگاه میشیگان به رهبری جورج کاتونا[1] بودند که به‌دلیل پژوهش‌هایشان در زمینه گرایش‌ها و اقتصاد روانشناختی شهرت یافتند. گروه دانشگاه کارنگی بیشتر بر رفتار بنگاه‌ها متمرکز بودند، در حالی‌که کاتونا و همکارانش به رفتار مصرف‌کننده و مسائل

1. George Katona

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

اقتصاد کلان علاقه‌مند بودند. سوم، گروهی در دانشگاه آکسفورد بودند که بر اهمیت مطالعات موردی و نااطمینانی تأکید داشتند. لامبرتون، مالگرن و مارشاک[1] از افراد شاخص در این گروه بودند.

گروه چهارم تعدادی از محققین دانشگاه استرلینگ بودند که بر روش‌های چندرویکردی و تلفیقی تأکید نمودند که از این دسته می‌توان به نیل کی، بریان لاسبی، ریچارد شاو و پیتر ارل[2] اشاره نمود. نقطه اشتراک رویکردهای این چهار گروه این بود که تمرکزی که اقتصاد متعارف بر تعادل و بیشینه‌سازی سود و مطلوبیت دارد در آنها وجود نداشت و می‌کوشیدند که رویکردهای جایگزینی بیشتر بر اساس روانشناسی (شناختی) توسعه دهند (ارل، ۱۹۸۸، گیلاد و کایش، ۱۹۸۶a و ۱۹۸۶b و سیمون، ۱۹۸۷a).

در حالی‌که اقتصاد متعارف بحث را با یک تابع مطلوبیت آغاز می‌کرد اقتصاد رفتاری قدیم بر روی یافتن قوانین تجربی متمرکز شد تا رفتار را به درستی و به دقیق‌ترین شکل ممکن توضیح دهد. زمانی‌که رویکرد نئوکلاسیک رابطه‌ای نزدیک بین عقلانیت و بیشینه‌سازی مطلوبیت یا سود برقرار می‌کرد اقتصاد رفتاری قدیم به بررسی دلالت‌های تفاوت رفتار واقعی با فروض اقتصاد نئوکلاسیک پرداخت.

اقتصاد رفتاری قدیم با توجه به این تلاش صریحی که برای جداساختن خود از اقتصاد متعارف داشت هرگز در اقتصاد رواج مناسبی نیافت. هربرت سیمون که می‌توان وی را پایه‌گذار اقتصاد رفتاری قدیم دانست گروه اقتصاد در دانشگاه کارنگی را در دهه ۱۹۷۰ ترک نمود و به گروه روانشناسی در همان دانشگاه نقل مکان نمود. وی در این خصوص می‌گوید که دوستان اقتصاددان من مدت‌ها قبل رهایم کرده بودند و مرا به روانشناسی یا یک سرزمین دوردست دیگر سپرده بودند (سیمون، ۱۹۹۱).

امروزه روانشناسی دیگر به‌عنوان یک سرزمین دوردست برای اقتصاددانان محسوب نمی‌شود و در سال‌های بعد بین روانشناسی و جریان غالب در دانش اقتصاد ارتباط خوبی برقرار شد.

۵-۲. گذار از اقتصاد رفتاری قدیم به اقتصاد رفتاری نوین

ریشه‌های اقتصاد رفتاری نوین را می‌توان در دهه ۱۹۷۰ و در کارهای ایموس تورسکی و دانیل کانه‌مان به‌طور ویژه و نیز در کارهای باروخ فیشهاف، پل اسلویک و دیگران جست. کانه‌مان، تورسکی و پی‌روان آنها ماهیت شناختی پدیده هم‌نوایی[3] یا انحراف از آن را مورد بررسی قرار دادند. کانه‌مان و تورسکی بحث خود را با فرض عقلانیت که مشخصه اقتصاد متعارف است آغاز کردند، سپس به بررسی موارد انشقاق از این فرض پرداختند. به این ترتیب، برخلاف اقتصاد رفتاری قدیم که نقطه آغاز

1. Lamberton, Malmgren & Marschak
2. Neil Kay, Brian Loasby, Richard Shaw & Peter Earl
۳. Conformity در روانشناسی به همسان‌سازی گرایش‌ها، عقاید و رفتارها با هنجارهای مورد پذیرش جامعه همنوایی گفته می‌شود.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

خود را در خارج از اقتصاد متعارف قرار داده بود و می‌کوشید رویکردی جایگزین اتخاذ نماید، اقتصاد رفتاری نوین سنگ‌بنای خود را در درون اقتصاد متعارف پایه‌ریزی نمود.

کالین کامرر (۱۹۹۹) می‌گوید که اینگونه از روانشناسی راهی فراهم کرد تا عقلانیت کران‌دار در قالب الگو درآید که این نسبت به دیدگاه‌های رادیکال‌تری که هربرت سیمون در ذهن داشت به اقتصاد متعارف نزدیکتر است. بخش عمده‌ای از اقتصاد رفتاری شامل تلاش برای به‌کارگرفتن این نوع از روانشناسی در اقتصاد است.

تلاش‌های کانه‌مان و تورسکی را می‌توان به سه بخش اصلی تقسیم نمود، حساب سرانگشتی و تورش‌های ناشی از آن اثر قاب‌گیری[1] و نظریه پیش‌نگری. نخست آنها به اهمیت حساب‌های سرانگشتی و تورش‌های حاصل از آن هنگام تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی اشاره نمودند. آنها نشان دادند افراد معمولاً با استفاده از محاسبات ساده ذهنی و قضاوت‌های نادرست تصمیم‌گیری می‌کنند. دیگر اینکه آنها اثر قاب‌گیری، ترجیحات معکوس و پدیده‌های مرتبط را مطالعه نمودند و دریافتند که شیوه تشریح یک مسئله و ساختاربندی آن می‌تواند بر انتخابی که فرد انجام می‌دهد تأثیر بگذارد، سپس دیدگاه‌های خود را در قالب نظریه پیش‌نگری به زبان فرمول درآوردند که در بخش‌های پیشین به این نظریه اشاره شد.

در دهه ۱۹۸۰ مباحث اقتصاد رفتاری رونق خاصی گرفت و چندین نهاد، نشریه و کتاب به‌طور تخصصی بر مباحث اقتصاد رفتاری متمرکز شدند (سنت، ۲۰۰۴). این تلاش‌ها با اختلاف‌نظرهایی همراه بود. گیلاد و کایش (۱۹۸۶a و ۱۹۸۶b) در کتاب دو جلدی تحت عنوان "کتاب دستی اقتصاد رفتاری" نسبت به دیگر پژوهش‌های معاصر خود عقاید رادیکال‌تری مطرح نمودند که به اقتصاد رفتاری قدیم نزدیکتر بود. آنها اقتصاد رفتاری را با عدم رضایتی رو به رشد نسبت به اقتصاد متعارف همراه دانستند و بر چهار ایراد اصلی به اقتصاد متعارف متمرکز شدند. نخست آنان اظهار نمودند که اقتصاد رفتاری با اثبات‌گرایی[2] مخالف است. دوم، اقتصاد رفتاری استدلال‌های قیاسی را نمی‌پذیرد. سوم، این دانش به‌جای پرداختن به برآمدهای تعادلی به فرایندهای غیرمتعادل تمرکز می‌کند. چهارم، اقتصاد رفتاری مدل‌های ساده‌سازانه‌ای که اقتصاد متعارف به‌کار می‌برد را نمی‌پذیرد. پیتر ارل (۱۹۸۸) نیز در کتاب اقتصاد رفتاری به‌طور مشابهی بر جدایی و مخالفت اقتصاد رفتاری با اقتصاد متعارف تأکید نمود.

همانگونه که عنوان شد، اقتصاد رفتاری نوین تا حد زیادی ملهم از کارهای کانه‌مان و تورسکی در دهه ۷۰ میلادی و گرایش آنان بر مبنا قراردادن فرض عقلانیت و بررسی انحراف‌ها از آن است، بنابراین

---

۱. Framing Effect اثر قاب‌گیری یکی از تورش‌های شناختی است که در روانشناسی در مورد آن بحث می‌شود و به این نکته اشاره دارد که ارائه کردن یک گزینه واحد در قالب‌بندی‌های مختلف می‌تواند باعث تغییر تصمیم فرد شود. کانه‌مان نخستین کسی بود که این مفهوم را در اقتصاد رفتاری به‌کار برد.

2. Positivism

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

با وجود تلاش‌های گیلاد، کایش و ارل دوران گذار به‌نفع تلاش‌هایی تمام شد که خود را خارج از اقتصاد متعارف نمی‌دانستند و می‌کوشیدند با فراهم آوردن پیش‌فرض‌های واقع‌گرایانه‌تر اقتصاد متعارف را در زمینه تحلیل و پیش‌بینی صحیح یاری رسانند.

۵-۳. اقتصاد رفتاری نوین

دیوید لیبسون از دانشگاه هاروارد، سندیل مولایناتان از انستیتو تکنولوژی ماساچوست، جورج لاونشتاین از دانشگاه کارنگی ملون، کالین کامر از انستیتو تکنولوژی کالیفرنیا و متیو رابین از دانشگاه کالیفرنیا در برکلی اکنون نام‌هایی آشنا برای علاقمندان اقتصاد رفتاری هستند. این محققین با اشاره به شواهد تجربی که ناقض فرض عقلانیت در اقتصاد مرسوم هستند و با الهام از تشبیه مغز به یک دستگاه پردازنده اطلاعات در روانشناسی به فرمول‌بندی و آزمون پیش‌بینی‌های روانشناختی پرداختند.

پس از مشخص نمودن زمینه‌هایی که رفتارهای واقعی با الگوهای متعارف متفاوت هستند نشان می‌دهند که نظریه‌های جایگزین چگونه می‌توانند موارد غیرعادی را توضیح دهند، همچنین آنها استدلال می‌کنند که نیروهای بازار مانند رقابت و آربیتراژ آموزش دیدن تصمیم‌گیران و یک نوع مکانیزم تکاملی که در بازار وجود دارد نمی‌تواند از اهمیت دیدگاه‌های آنان بکاهد.

با وجود اینکه فریدمن (۱۹۵۳) پیشتر بر علیه تردید در واقع‌گرایی فروض اقتصاد متعارف استدلال نموده بود اقتصاد رفتاری قدرت توضیحی اقتصاد را با فراهم آوردن مبانی واقع‌گرایانه‌تر برای آن افزایش می‌دهد (کامرر و لاونشتاین، ۲۰۱۰). با وجود اینکه فریدمن امکان آزمایش‌های کنترل‌شده و استفاده از تجربه‌گرایی آزمایشگاهی را نفی می‌نمود اقتصاد رفتاری نوین به میزان زیادی مبتنی بر تجربه است، زیرا کنترل تجربی را برای تفکیک توضیح‌های رفتاری از توضیح‌های مرسوم مفید می‌داند. علاوه بر این، اقتصاد رفتاری نوین از داده‌ها و تجارب میدانی، شبیه‌سازی رایانه‌ای، عکس‌برداری مغزی و مانند آن نیز استفاده می‌کند.

مولایناتان و تالر (۲۰۰۰) به سه محدودیت اشاره نمودند که باعث تفاوت الگوهای اقتصاد رفتاری نوین از الگوهای اقتصاد مرسوم می‌شود. این سه محدودیت عقلانیت کران‌دار، اراده کران‌دار و منفعت‌طلبی کران‌دار هستند که در بخش‌های پیشین تشریح شدند. گروه دیگری از دیدگاه‌ها بر تورش‌دار بودن قضاوت‌های انسانی در شرایط نااطمینانی تمرکز دارد. اقتصاددانان رفتاری نوین نشان می‌دهند که انسان‌ها اغلب از شواهد اندک نتایج بسیار می‌گیرند و شواهد را به گونه‌ای تفسیر می‌کنند که با پیش‌فرض‌هایشان سازگار باشد. در نهایت، رادیکال‌ترین دیدگاه‌ها شامل این عقیده است که انسان‌ها حتی در ارزیابی ترجیحات خود نیز دچار مشکل می‌شوند. اثر قاب‌گیری معکوس شدن

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

ترجیحات و پدیده‌های مشابه شواهدی بر این امر هستند، همچنین شواهد حاکی از ضعف انسان در تسلط بر نفس و تمرکز بر آسایش کوتاه‌مدت به بهای از دست رفتن منافع بلندمدت است.

در سال‌های اخیر دیدگاه‌های رفتاری به‌طور خاص برای درک رفتار پس‌انداز و رفتارهای مالی به‌کار رفته است. موفقیت مالیه رفتاری را می‌توان به پیش‌بینی‌های دقیق و آزمون‌پذیر آن و داده‌های فراوان موجود که در تناقض با پیش‌فرض بازار کارا هستند نسبت داد. در زمینه پس‌انداز دیدگاه‌های رفتاری متمرکز بر پیچیدگی محاسبات و کران‌دار بودن اراده انسانی است. دیدگاه‌های رفتاری نوین از اقتصاد کار، حقوق و اقتصاد و تأمین مالی شرکتی الهام گرفته است.

به‌طور کلی اقتصاد رفتاری نوین درون چارچوب اقتصاد متعارف قرار گرفته و همچون اقتصاد رفتاری قدیم در مقابل آن قرار ندارد. این امر از نقل‌قول زیر از یکی از کتاب‌هایی مشهود است که در سال‌های اخیر تحت عنوان "پیشرفت‌ها در اقتصاد رفتاری" منتشر شده است (کامرر، لاونشتاین و رابین، ۲۰۰۴). در درون هسته اقتصاد رفتاری این اعتقاد قرار دارد که علاوه بر واقع‌گرایی پایه‌های روانشناختی تحلیل‌های اقتصادی باعث پیشرفت اقتصاد در درون خود می‌شود.

٦. جمع‌بندی، نتیجه‌گیری و نقد

آنچه در علوم انسانی بررسی می‌شود کنش و رفتار انسان‌ها است. بررسی کنش و رفتار انسانی با چالش‌هایی مواجه است که علوم طبیعی از آنها فارغ است. علم اقتصاد که پیش از هر چیز علم مطالعه رفتار انسان اقتصادی است چالش‌هایی از این دست را پیش‌رو دارد.

فرض عقلانیت که یکی از تعیین‌کننده‌ترین زیربناهای اقتصاد متعارف است منتهی به تحلیل‌ها و پیش‌بینی‌هایی می‌شود که لزوماً واقع‌گرایانه نیستند. هواداران فرض عقلانیت بر این باورند که مجموعه‌ای از عوامل از جمله رقابت (بازار)، تکامل و یادگیری باعث می‌شوند که رفتارهای غیرعقلانی از فضای اقتصاد زدوده شوند و آنچه بر جای می‌ماند تنها رفتارهای عقلانی باشد، اما نشان دادیم که به دلایل گوناگون نمی‌توان مطمئن بود که این عوامل بتوانند بازار را از نابخردی بپیرایند، بنابراین عقلانیت بی‌کرانه در فضای تحلیل‌های واقع‌گرایانه چندان قابل دفاع نیست.

سه محدودیت برای طبیعت انسانی عنوان کردیم که این سه محدودیت باعث می‌شود که رفتار انسان واقعی با آنچه الگوهای اقتصاد متعارف پیش‌بینی می‌کنند متفاوت باشد. عقلانیت کران‌دار حاکی از آن است که توانایی نهادهای اقتصادی برای پردازش اطلاعات و تصمیم‌گیری بهینه محدود است و محاسبات سرانگشتی که معمولاً افراد عادی انجام می‌دهند می‌تواند به نتیجه‌ای کاملاً متفاوت از آنچه الگوهای اقتصاد متعارف پیش‌بینی می‌کنند به بار آورد. منفعت‌طلبی کران‌دار بر این نکته اشاره دارد که

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

انسان واقعی بیش از آنچه اقتصاد متعارف فرض می‌کند به فکر دیگران است. مشارکت انسان‌ها در کارهای داوطلبانه و کمک به افراد دیگر در بسیاری مواقع بدون انگیزه کسب سود انجام می‌شود. اراده کران‌دار به این معناست که انسان‌ها حتی زمانی‌که از بهینه‌ترین گزینه آگاهی دارند ممکن است به‌دلیل ضعف اراده از انتخاب آن شانه خالی کنند.

در بخش بعدی سه اصل رفتار اقتصادی را عنوان نمودیم که دانشمندان اقتصاد رفتاری آنها را به‌عنوان جایگزینی برای اصول رفتار عقلانی در الگوهای ریاضی مطرح نمودند: نظریه پیش‌نگری، تنزیل هذلولی مطلوبیت و مطلوبیت اجتماعی. کاربست این سه اصل در الگوهای مختلف اقتصادی می‌تواند منجر به توسعه مرزهای دانش در عرصه اقتصاد رفتاری باشد.

بنابرآنچه عنوان شد فرض عقلانیت اقتصادی چندان واقع‌گرایانه نیست و دانش اقتصاد برای دستیابی به تحلیل‌های واقع‌گرایانه‌تر می‌بایست بیشتر به ملاحظات روانشناختی که بر رفتار انسان‌ها مؤثر است توجه نماید. از نگاه تاریخی نیز اقتصاد و روانشناسی در تحلیل‌های گذشته بیگانه از یکدیگر نبودند، اما با دو جریان متفاوتی که در اقتصاد و روانشناسی شکل گرفت اقتصاد به سمت تحلیل‌های ریاضی و روانشناسی به سمت تحلیل‌های تجربه‌گرایانه و ساختاری حرکت نمود و این امر باعث جدایی این دو رشته از یکدیگر شد، اما در تحلیل‌های رفتاری در اقتصاد که در سال‌های اخیر در محافل علمی به‌تدریج بیشتر مورد توجه قرار گرفته است ملاحظات روانشناختی در تحلیل‌ها مدنظر قرار می‌گیرد تا پیش‌بینی‌های دقیق‌تری صورت گیرد.

در نهایت، به روندی که تلفیق اقتصاد و روانشناسی در قرن گذشته طی کرده است پرداختیم. گفتیم که روند شکل‌گیری و تحول اقتصاد رفتاری را به سه دوره می‌توان تقسیم نمود. اقتصاد رفتاری قدیم رویکرد منتقدانه‌تر و رادیکال‌تری نسبت به اقتصاد متعارف داشته است. دوران گذار، دوران رونق مباحث اقتصاد رفتاری، تشکیل نهادها و انتشار کتب و نشریات در این زمینه بود و تضارب آرا و اختلاف‌نظرهایی نیز در ادبیات اقتصاد رفتاری در این دوره به‌چشم می‌خورد. اقتصاد رفتاری نوین بر خلاف گذشته خود را در درون جریان غالب اقتصاد متعارف قرار می‌دهد و می‌کوشد پیش‌فرض‌های واقع‌گرایانه‌تری برای اقتصاد متعارف فراهم سازد. آخرین تألیفات و پژوهش‌هایی که از افراد صاحب‌نام در این عرصه منتشر شده است دلیلی بر این مدعا است.

همانگونه که گفتیم دانشمندانی که در زمینه اقتصاد رفتاری فعالیت می‌کنند واقع‌گرایی فرض عقلانیت و نتایج حاصل از آن را مورد تردید قرار می‌دهند. با این حال، باید به این نکته توجه داشت که فرض عقلانیت هنوز در بسیاری از تحلیل‌های اقتصادی راهگشاست و نباید فراموش کرد که نقد این

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

فرض به‌معنای به فراموشی سپردن آن نیست. فرض عقلانیت همچنان در بسیاری از تحلیل‌ها می‌تواند راهگشا باشد، به‌ویژه در فضاهایی که اطلاعات به نسبت شفافی در بازارها وجود دارد و فعالان بازار بر اساس تحلیل‌ها و الگوهای اقتصادی به گونه‌ای سنجیده رفتار می‌کنند این فرض همچنان کارا و راهگشاست، البته بیشتر اقتصاددانان رفتاری نیز به این نکته اذعان دارند و می‌کوشند فروض رفتاری خود را به گونه‌ای بنا کنند که بشود آنها را به فرض عقلانیت به‌عنوان حالت خاص تعمیم داد.

آخرین نکته‌ای که در نقد ادبیات و شرایط موجود در عرصه اقتصاد رفتاری می‌توان به آن اشاره نمود ضعف در نگاه نقادانه به مقالات و دستاوردهای تجربی است که در کتاب‌ها و ژورنال‌های مختلف انتشار می‌یابند. پژوهش‌های میدانی و تجربی که در این زمینه انتشار می‌یابد به محض اینکه با اصول اولیه اقتصاد رفتاری تطابق داشته باشد به‌شدت مورد استقبال محافل فعال در این زمینه قرار می‌گیرد و کمتر تردیدی در صحت این یافته‌ها می‌شود. اقتصاد رفتاری اگر بخواهد برنامه پژوهشی ماندگار باشد نه یک جریان تحقیقی زودگذر می‌بایست تا حد امکان از فضای ژورنالیستی فاصله گیرد و نگاه نقادانه‌تری به روش‌شناسی و دستاوردهای تجربی خود داشته باشد.

منابع

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.

Dawnay, 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.

Gilad, Benjamin & Stanley Kaish (1986b), "Handbook of Behavioral Economics", Behavioral Macroeconomics, Greenwich, Conn.: JAI Press.

Gonzalez, R. & G. Wu (1999), "Cognit Psychol", Vol. 38, PP. 129–166.

Kahneman, Daniel & Tversky, Amos (1974), "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, Vol. 185, PP. 1124-31.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]

Kahneman, Daniel & Tversky, Amos, "Prospect Theory: An Analysis of Decisionunder Risk", *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, PP. 263-91.
Kahneman (2002), "Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice", Nobel Prize Lecture, 8 Dec.
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.
Simon, Herbert A. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, February, PP. 99-118.
Simon, Herbert A. (1959), "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science", *American Economic Review,* Vol. 49, No. 3, PP. 253–83.
Simon, Herbert A. (1987a), "Behavioral Economics", In The New Palgrave, Edited by J. Eatwell, M. Milgate, and P. Newman. NewYork:W.W. Norton.
Simon, Herbert A. (1991), "Models of My Life", NewYork: Basic Books.
Smith, Vernon L. (1991), "Rational Choice: The Contrast between Economics and Psychology", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 4, PP. 877–97.
Smith, A. (1976) ,"Theory of Moral Sentiments", Oxford Univ. Press, Cambridge, U.K.
Smith, A. (1976), "The Wealth of Nations", Oxford Univ. Press, Cambridge, U.K.
Thaler, Richard (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*,Vol. 4, No. 3, PP. 199-214, Summer.
Thaler, Richard H. & Sendhil Mullainathan (2008), "Behavioral Economics", *The Concise Encyclopedia of Economics*, Library of Economics and Liberty.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-11-07]