

ضرورت گفتگوی میان علم اقتصاد و روان‌شناسی

محمد جواد رضائی^۱

دانشجوی دکتری علوم اقتصادی دانشگاه امام صادق(ع)

مهدی موحدی بکنظر^۲

دانشجوی دکتری علوم اقتصادی دانشگاه امام صادق(ع)

چکیده

علم اقتصاد به‌عنوان یکی از علوم انسانی که نحوه انتخاب و مبادله توسط افراد و پیامدهای کلان این تصمیم‌ها را مورد مطالعه قرار می‌دهد، همواره از سوی روان‌شناسان متهم به نادیده گرفتن شواهد و واقعیت‌ها بوده است. علم اقتصاد با پایه‌ریزی مبانی خرد رفتاری و شکل‌دهی منظومه‌ای از نظریات براساس این فروض، مدعی سازگاری این رشته علمی است. از آنجا که واحد تحلیل در این دو علم، فرد و رفتار او می‌باشد تعامل بین علم اقتصاد و روان‌شناسی می‌تواند برای نظریه‌پردازی اقتصادی مورد استفاده اقتصاددانان قرار گیرد. در این مقاله با برشمردن کاستی‌های برخی نظریات اقتصادی در مواجهه با مشاهدات واقعی و برخی پیشروی‌های نظری در راستای گفتگوی این دو علم، به ضرورت و اهمیت مطالعات میان‌رشته‌ای در این حوزه می‌پردازیم. در نهایت نیز با تأکید بر طراحی دوره‌های مطالعاتی میان‌رشته‌ای، چارچوب‌هایی جهت آموزش و پژوهش در این حوزه ارائه خواهد گردید.

واژه‌های کلیدی: اقتصاد رفتاری، اقتصاد و روان‌شناسی، انسان اقتصادی، بین‌رشته‌گی،

رفتار عقلایی، میان‌رشته‌گی

1. j.rezaei@isu.ac.ir

2. movahedi@isu.ac.ir

«علم اقتصاد [به واسطه فروض و نوع تحلیل مورد استفاده‌اش]، کار را برای عوامل (کارگزاران) اقتصادی سخت و برای اقتصاددانان آسان می‌کند.»

هربرت سیمون^۱

ضرورت مطالعات بین‌رشته‌ای مبتنی بر پیدایش واقعیاتی است که چارچوب‌های موجود در شاخه علمی موردنظر - که متکفل بررسی آن واقعیات می‌باشند - از درک و تبیین آن عاجزند. پیدایی این ضرورت مدت‌ها است که متخصصان علوم اجتماعی و انسانی، به خصوص اقتصاددانان را متوجه خود نموده و تأثیر بسیاری در جهت‌گیری مطالعات و تحقیقات آنان گذارده است. پیش از این، روان‌شناسان، اقتصاددانان را متهم به در نظرنگرفتن داده‌ها و شواهد می‌نمودند و در مقابل نیز اقتصاددانان، عدم توجه به نظریه را به روان‌شناسان منتسب می‌کردند، (بین‌مُر، ۱۹۸۸) اما در حال حاضر با توجه به روند نضج و بلندی مطالعات میان‌رشته‌ای از جمله در علوم رفتاری و اجتماعی، کمتر اقتصاددانی وجود دارد که علم اقتصاد را فارغ از بهره‌گیری از روان‌شناسی و علوم رفتاری بدانند.

پیش از پرداختن به ساختار مقاله، ذکر پیش‌درآمدی راجع به میان‌رشته‌گی و به دست دادن ویژگی‌های آنچه که در حوزه آموزش و پژوهش با عنوان «مطالعات میان‌رشته‌ای» شکل گرفته است ضروری به نظر می‌رسد. با نگاهی گذرا به حجم وسیع مطالعات انجام شده در این حوزه درمی‌یابیم که گفتگوی میان علم اقتصاد و روان‌شناسی از دو نوع میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای مورد توجه قرار گرفته است. در مطالعات میان‌رشته‌ای، متخصصین رشته‌ها برای پرداختن به یک مسئله یا پرسش، (زاهدی، ۱۳۸۸) فعالیت‌های خود را با یکدیگر هماهنگ و از طریق همان دیوارهایی که آن‌ها را از یکدیگر جدا می‌سازند، به تعامل با یکدیگر می‌پردازند. (رولاند، ۱۳۸۷) پرسش اصلی در میان‌رشته‌گی آن است که با توجه به ماهیت مسائل و موضوعات خاص، بسط و ایجاد چه نظریات و شیوه‌های جدیدی مورد نیاز است که شناخت و فهم آن توسط ساختارها، نظریات و ابزارهای موجود امکان‌پذیر نیست. (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۷۵) این‌گونه مطالعات از دو سطح عمده برخوردارند: سطح نظری که ناظر به خلق یک معرفت‌شناسی جدید است؛ این نمونه تعاملات به‌طور نمونه در «نظریه آشوب» قابل مشاهده است که حاصل ورود مباحث فیزیک به فرایندهای موجود در بازار بورس می‌باشد. سطح دوم، سطح آکادمیک

1. H. Simon

2. Binmore



فصلنامه علمی - پژوهشی

۶۰

دوره دوم
شماره ۳
تابستان ۱۳۸۹

می‌باشد که نتیجه آن تأسیس ساختارها و رشته‌های دانشگاهی جدید است. (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۷۶) مشخصه مهم چنین رویکردی در مطالعات میان‌رشته‌ای مورد بحث، همکاری و انجام تحقیقات مشترک بین اقتصاددانان و روان‌شناسان حول یک مسئله مشخص می‌باشد.

بین‌رشته‌گی به بررسی و مطالعه یک پدیده یا موضوع علمی مرتبط با یک رشته خاص با استفاده از مبانی، تجارب و مهارت‌های روشی و آزمایشگاهی رشته علمی دیگر می‌پردازد. (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۷۲) اینگونه مطالعات نمونه‌ای از انتقال یک جنبه روش‌ها از یک رشته به رشته دیگر است. (پیتارینن، ۱۳۸۷) همان‌طور که اشاره شد چنین مطالعاتی نیز در این حوزه توسط اقتصاددانان به کار بسته شده است. با این رویکرد، علم اقتصاد نقش مبنایی و زمینه‌ای داشته و روان‌شناسی و علوم رفتاری می‌تواند نقش ابزاری و روشی را ایفا کند.

در این مقاله برآنیم تا پس از بیان کلیاتی راجع به ترابط علم اقتصاد و روان‌شناسی، خاستگاه گفتگوی این دو رشته علمی را بررسی نماییم. سپس در بخش دوم با دقت در برخی نظریات رایج در علم اقتصاد به بیان کاستی‌های آن نظریات در تبیین واقعیت و برخی نظریات پیشرو که نویدبخش سازنده بودن مطالعات میان‌رشته‌ای بین این دو علم می‌باشد پردازیم. در قسمت چهارم مقاله نیز ابتدا ظرفیت‌ها و فواید مطالعات و تحقیقات میان‌رشته‌ای علم اقتصاد و روان‌شناسی ارائه و پس از آن نیز در پی به دست دادن چارچوب آموزش آکادمیک و مطالعاتی در بردارنده مزیت‌های اینگونه مطالعات در کشور و پیش‌نیازهای اساسی آن بر خواهیم آمد. بنابراین با نشان دادن ضرورت تعامل علم اقتصاد و روان‌شناسی به مباحث آموزشی و پژوهشی در این حیطه وارد خواهیم شد.

۱. ترابط نظری علم اقتصاد با روان‌شناسی

در این بخش ابتدا تعاریفی که از علم اقتصاد اظهار شده است، بیان و سپس تعاریفی که راجع به روان‌شناسی و موضوعات مورد مطالعه آن می‌باشد، ارائه خواهد شد. در نهایت نیز به لحاظ نظری ترابط این دو شاخه علمی مورد بحث قرار می‌گیرد. *آلفرد مارشال* در بیان تعریفی از علم اقتصاد، ابتدا آن را بررسی آن بخش از اعمال فردی و اجتماعی بشر می‌داند که قرابت نزدیکی با دستیابی به رفاه دارد. در نهایت نیز بیان می‌دارد که علم اقتصاد از یک سو «مطالعه ثروت» و از سویی دیگر - که البته به زعم وی جنبه مهم‌تر مطالعه علم اقتصاد است - «بخشی از مطالعه انسان» است. (مارشال، ۱۹۵۰: ۱)

ساموئلسون در یکی از تعاریف ارائه شده برای اقتصاد آن را مطالعه چگونگی انتخاب انسان



و جامعه برای به‌کارگیری منابع تولیدی کمیاب جهت تولید کالا و توزیع آن‌ها می‌داند. (سامونلسون^۱، ۱۹۶۴: ۵) در تعاریفی مشابه، علم اقتصاد «یکی از علوم اجتماعی که اعمال افراد و گروه‌های انسانی در فرایند تولید، مبادله و مصرف کالا و خدمات را مورد بررسی قرار می‌دهد» (هلدسون و کوانت^۲، ۱۹۸۰: ۱) و یا به‌عنوان «مطالعه چگونگی تخصیص منابع محدود جهت تأمین خواسته‌ها توسط افراد» (هاروی و جوسی^۳، ۲۰۰۷: ۷) معرفی شده است. در تعریفی جامع، اقتصاد را می‌توان «مطالعه نحوه انتخاب عاملان اقتصادی با تمرکز بر انگیزه‌ها» دانست. در این تعریف پنج مؤلفه اساسی انتخاب بدین‌قرار خواهند بود: تعارض^۴، انگیزه‌ها، مبادله، اطلاعات و توزیع. (استیگلیتز و والش^۵، ۲۰۰۲: ۱۵-۱۰) روان‌شناسی را نیز علم مطالعه رفتار انسان و حیوانات (هیلگارد و اتکینزون^۶، ۱۹۶۹: ۳)، مطالعه علمی رفتار (نیکلاس^۷، ۲۰۰۸) و علم رفتار و فرایندهای ذهنی (کن و میتزر^۸، ۲۰۱۰: ۴۵) تعریف می‌کنند. رفتار نیز تمامی فعالیت‌های قابل مشاهده یک موجود زنده توسط افراد دیگر و یا ابزارهای متخصصان، مراد می‌گردد. (هیلگارد و اتکینزون، ۱۹۶۰: ۶)

بنا به گستره مفهومی تعاریف ذکر شده از علم اقتصاد و مؤلفه‌های کلیدی موجود در مطالعات انجام شده در این علم، مفاهیم اقتصادی‌ای چون تعادل، انتخاب عقلایی، پس‌انداز، حداکثرسازی مطلوبیت، ترجیحات، رفتار در شرایط عدم اطمینان و نرخ تنزیل اجتماعی همگی در ارتباط مستقیم با روان‌شناسی و رفتار فرد می‌باشند. بنابراین ادعای وجود مرزبندی دقیقی بین علم اقتصاد و روان‌شناسی به نحوی که هر یک مسائل جداگانه‌ای را مورد بررسی قرار می‌دهند نادرست به نظر می‌رسد. از سوی دیگر برخی از مفاهیم مورد استفاده در علم روان‌شناسی همچون انگیزش^۹، خودگردانی^{۱۰}، ناهماهنگی شناختی^{۱۱}، احترام به نفس^{۱۲} که به‌طور مستقیم مورد بررسی و تحلیل روان‌شناسان قرار می‌گیرد نیز بر درک اقتصاددانان و مشاهده‌کنندگان رفتار فرد، تأثیرگذار خواهد بود.



1. Samuelson
2. Hendeson & Quandt
3. Harvey & Jowsey
4. Trade-off
5. Stiglitz & Walsh
6. Hilgard & Atkinson
7. Nicholas
8. Coon & Mitterer
9. Motivation
10. Self-regulation
11. Cognitive Dissonance
12. Self-esteem

یکی از موضوعات مهم مورد بررسی در روان‌شناسی، «روان‌شناسی اجتماعی» است. روان‌شناسی اجتماعی نیز به مطالعه اعتقادات، گرایش‌ها و رفتارها در محیطی که افراد دیگری نیز حضور دارند می‌پردازد. (رادز، ۱۹۷۰) بنا بر یافته‌های علم روان‌شناسی هنگامی که رفتار فرد در یک متن اجتماعی مطالعه شود، پاسخ به محرک‌ها از سوی وی نشان‌دهنده قاعده‌مندی‌هایی خواهد بود که به دلیل وجود قراردادهای ضمنی بین افراد جامعه حاصل می‌گردد. (هیلگارد و اتکینسون، ۱۹۶۹: ۵۷۴) این حوزه علاوه بر ارتباط‌های پیش‌گفته، هم‌پوشانی قابل توجهی با برخی مفاهیم و نظریات اقتصادی دارد. نظریاتی که حول نحوه ارتباط کارفرما و نیروی کار و نیز اقتصاد اطلاعات وجود دارد، امکان بهره‌گیری بالایی از مطالعات روان‌شناسی اجتماعی را دارا هستند.

۲. خاستگاه گفتگوی علم اقتصاد و روان‌شناسی

گرچه اقتصاددانان کلاسیک و نیز به‌ویژه مارژینالیست‌ها به دلیل تأکید بر فرمالیسم ریاضی نظریات اقتصادی و عدم دخالت دادن بسیاری از عوامل مهم در تحلیل‌های خود، متهم اصلی عدم توجه به جنبه‌های روانی تصمیم‌گیرندگان اقتصادی هستند اما باز رگه‌هایی از وجود چنان ایده‌هایی در اقتصاددانان فوق‌الذکر قابل مشاهده است. ریکاردو از اقتصاددانان کلاسیک در جایی از کتاب معروف خود این‌گونه می‌نویسد که: «صاحب سرمایه‌ای که در پی کاربرد سودآوری برای اندوخته‌هایش باشد، طبیعتاً همه مزیت‌هایی را که یک شغل نسبت به شغل دیگر دارد به حساب می‌آورد؛ شاید او حاضر باشد که از بخشی از سود پولی خود به خاطر صیانت، پاکیزگی، آسانی و یا هر مزیت واقعی یا موهوم دیگری چشم‌پوشد.» (ریکاردو، ۱۸۱۷: ۱۲۳) بنتهام، دیگر اقتصاددان کلاسیک نیز از این قاعده مستثنی نیست. (فری و اشتوتز، ۲۰۰۱) شومپتر نیز در بیان ویژگی‌های چهارگانه اقتصاددان علمی، یکی از ابزارهای مورد نیاز برای اقتصاددان را «درک چگونگی رفتار مردم در هر زمان و آثار اقتصادی آن» می‌داند. (شومپتر، ۱۹۸۶: ۳۴)

همان‌طور که در بخش قبل بیان گردید، به لحاظ نظری و تعاریفی که اقتصاددانان برای علم اقتصاد قائلند حداقل می‌توان اهمیت برخی یافته‌های روان‌شناسی در مطالعات اقتصادی را اثبات نمود، اما علم اقتصاد در مقام علمی که تحقق یافته است - و نه علمی که می‌بایست بنا به تعریف گسترده خود محقق شود - استقبال چندانی از بهره‌گیری مستقیم از علوم همسایه خود ننموده است. به بیان بهتر باید اذعان نمود که توجه اقتصاددانان جریان غالب اقتصاد به

1. Rhoads
2. Frey & Stutzer



فصلنامه علمی - پژوهشی

۶۳

ضرورت گفتگوی میان
علم اقتصاد و ...

رفتار فرد و نحوه انتخاب‌های او ساده‌انگارانه و مبتنی بر برونزا دیدن آن است. شاید مبتنی بر همین اعتقاد باشد که به بیان شومپتر، اقتصاددانان هرگز اجازه نداده‌اند که تحلیل‌هایشان تحت تأثیر روان‌شناسان حرفه‌ای زمانشان قرار گیرد بلکه همیشه برای فرایندهای روانی، فرض‌هایی از آنگونه که دلخواهشان بود دست و پا می‌کردند. (شومپتر، ۱۹۸۶: ۴۲)

علی‌رغم وجود این تمایل پیش‌گفته در اقتصاددانان، اقتصاددانان و روان‌شناسان شهری به خصوص در دوره معاصر ظهور کرده‌اند که به اهمیت بهره‌گیری از علوم همسایه اقتصاد همچون جامعه‌شناسی و روان‌شناسی اذعان داشته و حتی وارد حیطه نظریه‌پردازی در این حوزه‌ها شده‌اند. شاید بتوان کینز را از مهم‌ترین اقتصاددانان این عرصه دانست. کینز با ارائه تحلیلی از اهمیت درک افراد نسبت به آینده و میزان خوش‌بینی آن‌ها، با تقسیم‌بندی تاریخی فعالیت‌های اقتصادی به دوران قدیم و جدید، اینگونه اظهار می‌کند که در زمان گذشته که بنگاه‌های اقتصادی وابسته به بنیانگذارانشان بودند، سرمایه‌گذاری به تعداد افراد امیدوار و دارای روحیه سازندگی وابسته بود. آن‌ها دیدشان به فعالیت اقتصادی به‌عنوان یک روش زندگی بود که براساس محاسبات دقیق سود خود فعالیت نمی‌کردند. هیچ فردی بعد از ظهور پیامدها، نمی‌دانست که میانگین نتایج بر حسب مبالغی که سرمایه‌گذاری کرده با نرخ بهره رایج مساویست یا خیر. اوج بیان وی آن‌جاست که می‌گوید: «هرگاه طبیعت انسان وسوسه بخت‌آزمایی را احساس نکند و هیچ دلیلی جز سود نداشته باشد، آنگاه به دلیل پیروی سرمایه‌گذاری از یک معادله سرد و بی‌روح، ممکن است سرمایه‌گذاری و بالتبع تولید کاهش یابد.» (کینز، ۱۹۶۴: ۱۵۰) او در ادامه با تبیین مشخصه برخی از انواع سرمایه‌گذاری‌ها در دوران جدید، آن‌را تحت تأثیر پیش‌بینی افرادی می‌داند که در بورس برحسب قیمت سهام معامله می‌کنند و نه زیر نفوذ پیش‌بینی‌های حقیقی تولیدکنندگان. (کینز، ۱۹۶۴: ۱۵۱) کینز حتی پا را از این نیز فراتر نهاده و عدم ثبات را وابسته به خصوصیات طبیعی انسان می‌داند. از نظر وی بخش مهمی از فعالیت‌های ما بیشتر بر خوش‌بینی لحظه‌ای مبتنی است تا انتظارات ریاضی. (کینز، ۱۹۶۴: ۱۶۱)

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 غیرعقلایی بودن در افراد، دست به سرزنش بازار می‌زند (آکرلوف، ۲۰۰۲)؛ اما در واقعیت و پس از کینز، هیچ‌گونه تماس و تبادل نظری بین علم اقتصاد و روان‌شناسی رخ نداد. (تمدن جهرمی، ۱۳۷۸).

1. Keynes
2. Akerlof



به اعتقاد برخی از متفکران روش‌شناسی 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 تسهیل‌کنندگی برای مدل‌سازی بود. (داو و داو، ۱۳۷۶)

۱. کاستی‌های نظریات اقتصادی متعارف در تبیین رفتار انسان

اقتصاد متعارف، مطالعه پیرامون روان‌شناسی فردی را جزیی غیرضروری برای تبیین انتخاب فرد می‌داند. بسیاری از اقتصاددانان برای اجتناب از ایده‌های فراوان موجود در تحقیقات میان‌رشته‌ای، راهبردهای تقلیلی غیرهماهنگی را اتخاذ نموده‌اند. (ارل^۱، ۱۹۹۰) چنین روشی موجب انتقاد روان‌شناسان و رشد اقتصاددانان رفتاری بسیاری گردیده است. در ادامه با معرفی نمونه‌هایی، به بیان این مطلب می‌پردازیم. یکی از مثال‌هایی که بیانگر غیردقیق بودن نگاه علم اقتصاد به رفتار انسان است، تسری مفهوم رفتار عقلایی به انجام اعمالی چون جرم و جنایت، ازدواج، تصمیم‌گیری برای تعداد فرزند در خانواده و نیز طلاق (بکر^۲، ۱۹۸۱) می‌باشد. به‌طور مثال اقتصاددانان نئوکلاسیک در تبیین رفتار مجرمانه توجهی به اختلال شخصیت، عدم اجتماع‌پذیری و انحراف از فرهنگ گروه همسالان و... که امور مورد بررسی روان‌شناسی می‌باشد، نمی‌نمایند. از نظر این اقتصاددانان میزان جرائم - حتی جنایت‌هایی چون قتل - به هزینه (جریمه و تنبیه) و فایده آن عمل (به‌طور مثال ارزش مال دزدی) ارتباط پیدا می‌کند؛ درحالی‌که مطالعات انجام شده قدرت توضیح‌دهندگی بالایی برای این نظریات را تأیید نمی‌کند. (اتزیونی^۳، ۱۹۸۶) البته این به معنای مفید نبودن تحلیل اقتصادی مورد استفاده توسط این اقتصاددانان نیست، بلکه سخن آن‌جاست که بر این مبنا نمی‌توان تمامی رفتارهای فرد را تحلیل نمود، رفتارهایی که بعضاً اثرات گسترده‌ای بر متغیرهای اقتصادی می‌گذارند.

نمونه‌ای دیگر را می‌توان در به‌کارگیری مفهوم مطلوبیت و لذت مادی توسط اقتصاددانان در مصرف کالاها دانست. بنا به اعتقاد برخی اقتصاددانان حتی در جوامع فقیر نیز مصرف از آستانه معینی به بعد با کالری و لذتی که فراهم می‌آورد سنجیده نمی‌شود بلکه توسط نظام نمادهایی که تشکیل می‌دهد ارزیابی می‌شود. هرچند شناسایی و کمی کردن کارکردهای نمادین مشکل است اما اغلب بر کارکردهای مفهومی چون «مطلوبیت» مسلط است. (فرجی دانا، ۱۳۷۹، به نقل از اتالی، ۱۳۳۸)

تعقیب نفع شخصی به‌عنوان نقطه اساسی و فرض اولیه تحلیل علم اقتصاد متعارف، منجر به

1. Earl
2. Becker
3. Etzioni



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 می‌زند به تأیید رسیده است. برخی از این شواهد نشانگر اهمیت انصاف و مجازات افراد غیر منصف در انتخاب افراد می‌باشد. یکی از مطالعات مهم که می‌توان آن را نشان‌دهنده فقدان چنین «انسان اقتصادی» ایی دانست، بر مبنای به‌کارگیری بازی اولتیماتوم^۱ برای افراد حاضر در فرهنگ‌های 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 می‌دهد 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 بر اساس حداکثر نمودن عایدی، به‌طور سیستماتیک با شکست مواجه می‌شود.

علاوه بر توجه به چنین ناسازگاری‌هایی در نظریه اقتصادی متعارف، باید دقت نمود که راجع به جزءنگر بودن مطالعات موجود در شاخه‌های مختلف علوم انسانی، مسئله بغرنج‌تر از علوم طبیعی است. زیرا بخش‌های علوم طبیعی، بخش‌هایی از دنیای واقعی [غالباً مستقل] را مورد مطالعه قرار می‌دهند اما هر کدام از علوم انسانی یکی از جنبه‌های موضوع مورد مطالعه خود- یعنی انسان- را بررسی می‌کنند. (برزگر، ۱۳۸۷) بنابراین پیدایش چنین ناسازگاری‌هایی تا حدی قابل پیش‌بینی و انتظار نیز می‌باشد. اینجاست که به‌زعم اتزیونی راجع به پیشنهاد یک شاخه میان‌رشته‌ای برای مطالعه رفتار عقلایی، نیازمندی به ترکیب همکاری‌های بین‌روانشناسی، جامعه‌شناسی، علوم سیاسی و انسان‌شناسی احساس می‌شود. (اتزیونی، ۱۹۸۶) اهمیت فرهنگ موجود در جامعه و تعاملات روزانه افراد با یکدیگر و ایجاد ارتباط آن با رفتار فرد، راهنمای مهمی برای اقتصاددانان در بازبینی فروض مبنایی مورد استفاده در علم اقتصاد است. (هنریش، ۲۰۰۱) در اینگونه درک میان‌رشته‌ای و چنین فضای نظریه‌پردازی و تحقیق است که با کنار هم نشاندن چنین مؤلفه‌هایی، ایده‌های روان‌شناسانه به دلیل ترابطشان با مسئله (فری و استودزر، ۲۰۰۱) و راهگشایی‌هایی که انجام می‌دهند مورد توجه قرار خواهند گرفت.

۱. Ultimatum Game؛ در بازی اولتیماتوم دو بازیکن تعریف می‌شوند: «پیشنهاددهنده» و «پاسخگو»؛ در مطالعه انجام شده فوق، مبلغی در حدود دستمزد یک یا دو روز یک فرد به فرد پیشنهاددهنده داده شده و از او خواسته می‌شود که آن را به هر نسبتی که تمایل دارد بین خود و فرد مقابل (پاسخگو) تقسیم کند. اگر فرد پاسخگو، نسبت ارائه‌شده توسط پیشنهاددهنده را پذیرفت آنگاه آن دارایی به همان نسبت بین افراد تقسیم می‌شود اما اگر پاسخگو آن نسبت را نپذیرد، کل دارایی اولیه از پیشنهاددهنده اخذ شده و مبلغی نصیب هیچ‌یک از طرفین نخواهد شد.

2. Henrich



آنچه که این مقاله و بسیاری از مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای شکل گرفته در پی آن است، استدلال در راستای تبیین لزوم و ضرورت توجه به مطالعات میان‌رشته‌ای بوده و با توجه به مطالب مطرح شده، این اعتقاد برخی از اقتصاددانان که عدم بکارگیری یافته‌های اقتصادی در مقالات روان‌شناسی و نیز عدم استناد مستقیم به مقالات علمی روان‌شناسی در مقالات اقتصادی، نشان‌دهنده بلوغ این دو شاخه علمی است (پیترز و بامگارتنر، ۲۰۰۲) ادعایی غیر صحیح و غیر علمی می‌نمایاند.

۲. یافته‌های مبتنی بر رویکرد میان‌رشته‌ای علم اقتصاد و روان‌شناسی

اگر مطالعات میان‌رشته‌ای به منظور آشتی، هم‌نشینی و گفتگوی رشته‌ها در پدیده‌های چندوجهی به منظور شناخت بهتر آن پدیده‌ها تعریف گردد، (برزگر، ۱۳۸۷) آن‌گاه می‌توان به برخی از نظریات اقتصادی موجود به گونه‌ای نگرینست که کاملاً با چنین رویکردی قابل تحلیل می‌باشند. در این بخش به برخی پیشروی‌های نظری براساس مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای [فارغ از ادعان یا عدم ادعان پدیدآورندگان آن نظریات بر این امر] پرداخته و سپس به تحلیل شکل‌گیری و جایگاه اقتصاد رفتاری به‌عنوان یکی از حوزه‌های مورد توجه اقتصاددانان که تا حد زیادی راه گفتگو میان علم اقتصاد و روان‌شناسی را پیموده است، می‌پردازیم.

اهمیت رشد اقتصادی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اهداف اقتصادی هر جامعه، بر کسی پوشیده نیست. علاوه بر اقتصاددانان، نظریه‌پردازان علوم مختلف همچون جامعه‌شناسی و علوم سیاسی دیدگاه‌ها و تبیین‌های مختلفی از این پدیده ارائه نموده‌اند. جنبه روانشناختی این موضوع نیز حائز اهمیت بوده و مورد توجه برخی از اقتصاددانان قرار گرفته است. لوکس و لوتز در بیان شکل‌گیری مؤلفه‌های روانشناختی‌ای چون «وفاداری» و «استقبال از فعالیت‌های جدید» به‌عنوان عامل مهم رشد و افزایش تولید، با ارائه تحلیلی روانشناختی، آن‌را به نوع قرارداهای بلندمدتی نسبت می‌دهند که موجب ایجاد آرامش در نیروی کار - به دلیل تأمین نیازهای اولیه زندگی‌شان - می‌شود. (لوکس و لوتس^۲، ۱۹۸۶، به نقل از ارل، ۱۹۹۰)

نمونه‌ای دیگر از این نظریات پیشرو را می‌توان در مطالعات اکرلاف یافت. به بیان اکرلاف اگر توزیع درآمد موضوع مورد بررسی اقتصاد کلان است، آنگاه اقتصاد رفتاری دریچه‌هایی برای درک مشکلات اقتصاد کلان ارائه می‌کند. (اکرلاف، ۲۰۰۲) اکرلاف و کراتون با استفاده از مفهوم هویت - به‌عنوان عنصر مورد مطالعه در روان‌شناسی - بیان می‌دارند که در توابع مطلوبیت افراد و

1. Pieters & Baumgartner

2. Lux & Lutz



پیامدهای اقتصاد، مؤلفه‌های اثرگذار روان‌شناختی نیز وجود دارد. (آکرلاف و کرانتن، ۲۰۰۰) آن‌ها در مطالعه فوق‌الذکر برای بررسی دلیل اختلاف درآمدی و شرایط اجتماعی بین سفیدپوستان و اقلیت نژادی سیاهپوست در ایالات متحده، مدلی را پایه‌ریزی نمودند که مبتنی بر مشاهدات روان‌شناختی و جامعه‌شناختی است. نظریه فقر اقلیت بیان می‌دارد که اقلیت‌های نژادی سیاهپوستان میان دو گزینه کاملاً مربوط به هویت فردی، مجبور به انتخابند: یا می‌بایست هویتی را انتخاب کنند که منطبق با فرهنگ غالب جامعه است؛ در این صورت می‌بایست عدم پذیرش از سوی اعضای فرهنگ غالب (سفیدپوستان) را نیز تحمل نمایند، چرا که در واقعیت شواهد بسیاری بر این امر دیده‌اند. [که به لحاظ روان‌شناختی این انتخاب همراه با هزینه است.] در غیر این صورت دست به انتخاب پیروی از هویت تاریخی خود می‌زنند که همان فرهنگ اقلیت و مخالف می‌باشد. می‌توان انتظار داشت که مسئله به حدی جدی خواهد شد که افراد عضو گروه‌های اقلیت دست به انجام فعالیت‌هایی خواهند زد که تنها دلیلش «عدم انجام [یا مناسب ندانستن] آن فعالیت‌ها توسط فرهنگ مسلط» می‌باشد. به بیان آکرلاف/کرلاف هویت مبتنی بر فرهنگ مخالف به‌منظور پذیرش توسط ضمیر فرد، آسان‌تر ولی به لحاظ اقتصادی مخرب‌تر است. (آکرلاف، ۲۰۰۲) این نظریه در درک بسیاری از شواهد موجود از سازگاری بالایی برخوردار است.

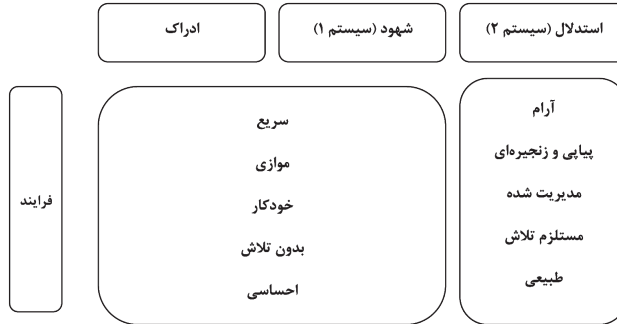
یکی دیگر از یافته‌های برآمده از مطالعات رفتاری، مرتبط با نرخ تنزیل اجتماعی است. شواهد برآمده از مطالعات بین‌رشته‌ای از جمله استفاده از علوم رفتاری راجع به این مسئله نشان داده است که نرخ تنزیل اجتماعی ماهیتاً به شکل هذلولی بوده (هندرسون و لانفورد، ۱۹۹۸) و تابعی که پیش از این راجع نرخ تنزیل اجتماعی از نوع نرخ‌های فزاینده مورد استفاده اقتصاددانان قرار می‌گرفت، از صحت قابل قبولی برخوردار نبودند.

کانمن از جمله مهم‌ترین روان‌شناسان و اقتصاددانانی است که به پیوند اولیه میان روان‌شناسی و اقتصاد، جامه عمل پوشاند و بسیاری از مفاهیم و ابزارهای موجود در روان‌شناسی را وارد تحلیل اقتصادی نمود. طبق تعاریف بیان شده می‌توان الگوی به‌کارگرفته شده از سوی وی را از نوع بین‌رشته‌ای دانست. کانمن با ارائه سیستم‌های شناختی متفاوت برای انسان، بسیاری از عدم سازگاری‌های رفتاری با اصول عقلانیت متعارف اقتصاد را تبیین نمود. وی با تقسیم‌بندی سیستم شناختی انسان به دو سیستم شهودی و استدلالی (شکل یک)، اینگونه بیان می‌دارد که ویژگی اصلی یک عامل اقتصادی آن نیست که

1. Akerlof & Kranton
2. Henderson & Lanford



همواره براساس استدلال عمل کند بلکه در اغلب اوقات براساس سیستم شناختی شهودی عمل می‌کند. (کانمن^۱، ۲۰۰۳) به بیان بهتر این دو سیستم، شیوه‌های قابل جایگزینی برای حل مسائل پیش‌روی 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 قاعده‌مند است. (کانمن، ۲۰۰۳)

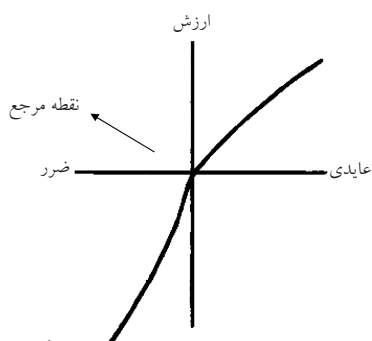


شکل ۱. سیستم‌های شناختی، کانمن، ۲۰۰۲



یکی دیگر از نظریات مهم اقتصادی که منبعت از ابزارها و مطالعات روان‌شناسی در اقتصاد بوده، «نظریه چشم‌انداز^۲» است که توسط تورسکی و کانمن ارائه گردید. (کانمن و تورسکی^۳، ۱۹۷۹) این نظریه به‌زعم خود چگونگی وقوع و اثرات خطای انسانی براساس منطق اقتصادی را روشن می‌کند. این نظریه از دو فرایند تفکری مشخص نام می‌برد: اصلاح و ارزیابی. در مرحله اصلاح، گزینه‌ها براساس قواعد سرانگشتی [حتی غیرمستدل] رتبه‌بندی می‌شوند و سپس در مرحله ارزیابی نقطه مرجعی طراحی می‌شود که مبنای نسبی ارزیابی سودها و زیان‌ها را به دست می‌دهد. شکل دو شکل تابع ارزش از دید این نظریه را نشان می‌دهد. برای انطباق با واقع و به دلیل نشان دادن تأثیر بیشتر زیان نسبت به سود، نمودار به شکل نامتقارن می‌باشد. در جایی دیگر نیز کانمن تمایز بین اعتقاد و ترجیح را که مبنای برخی بررسی‌های اقتصادی در تحلیل تصمیم‌گیری شده است، به دلیل آنکه منطبق با یافته‌های روان‌شناسی نیست رد می‌کند. (کانمن، ۲۰۰۳)

1. Khneman
2. Prospect Theory
3. Kahneman & Tversky



شکل ۲. تابع ارزش فرضی، منبع: کانمن و تورسکی، ۱۹۷۹

نظریات پیشرویی که در این قسمت بیان گردید و ارتباط هر یک با علم اقتصاد و روان‌شناسی توضیح داده شد بیانگر قدرت توضیح دهنده‌گی بالاتر نظریات مبتنی بر مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای است. این‌گونه تحلیل‌ها، راه را برای درک اختلاف‌ها، حتی در شرایط یکسان نیز برای افراد باز می‌کنند. به بیان کانمن تجربه‌های فرهنگی مختلف منجر به شهودهای متفاوتی راجع به معنای موقعیت‌ها می‌گردد. (کانمن، ۲۰۰۳)

علاوه بر موارد پیش گفته هم اکنون تعاملات میان‌رشته‌ای را در حوزه‌هایی که اقتصاد تطوری^۱ داعیه‌دار تبیین مناسب‌تر در آنهاست، می‌توان مشاهده نمود. اقتصاد تطوری جدید با بهره‌گیری از گفتمان میان‌رشته‌ای، سعی در پر کردن فاصله بین مدل‌های انتزاعی اقتصادی و شواهد موجود را دارد. (نلسون و وینتر^۲، ۲۰۰۲)

پرسشی که شاید به ذهن بسیاری خطور نماید، کاربرد عملی این مطالعات است. اول آنکه با توجه به جدید بودن روند ترغیب اقتصاددانان و روان‌شناسان به انجام مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای، نمی‌توان انتظار دستیابی به سیاست‌های اجرایی و تأثیرگذاری در تصمیم‌گیری‌های خرد و کلان اقتصادی را از این مطالعات داشت. ثانیاً باید توجه داشت که در موارد اندکی نیز مطالعات مبتنی بر دخیل نمودن مؤلفه‌های روانشناختی در مدل‌های اقتصادی به توصیه‌های سیاستی رهنمون شده‌اند. به‌عنوان مثال در درک میزان پولی اهمیت محیط زیست به‌منظور بهره‌گیری در تحلیل‌های هزینه-فایده، دست‌یافتن به اهمیت محرک‌هایی که اتکای ارزش‌ها

۱. Evolutionary Economics؛ در برخی معادل‌سازی‌ها از واژه تکاملی برای Evolutionary استفاده می‌کنند که البته به‌لحاظ معنایی معادل تطوری ترجمه مناسب‌تری برای آن است. برای توضیحات بیشتر، رجوع به فصلنامه چشم‌اندازهای دانش اقتصاد مفید خواهد بود.

2. Nelson & Winter



بدان محرک‌هاست، بسیار مهم است. اقتصاددانان می‌توانند به این محرک‌های چندگانه (همچون: توجه به اخلاق، نوع برخورد با محیط زندگی، هنجارهای اجتماعی و...) به دید دریچه‌هایی پیشنهادی برای آشکار نمودن درک افراد از محیط بنگرند (اسپاش و دیگران، ۲۰۰۹)؛ و این جاست که می‌توان به توصیه‌های سیاستی و کاربردی نزدیک شد.

در این قسمت لازم است که نگاهی به اقتصاد رفتاری به‌عنوان یکی از زیرشاخه‌های علم اقتصاد داشته باشیم. اقتصاد رفتاری به نوعی حاصل استفاده از روش‌های آزمایشگاهی برای مطالعه رفتار فرد می‌باشد، اقتصاد رفتاری بنا به ماهیت خود حول مفهوم عقلانیت محدود (باتلر^۲، ۲۰۰۵) و تلاش برای دست یافتن به قاعده‌پذیری‌های روان‌شناختی^۳ (ویلکینسون^۴، ۲۰۰۸: ۴۴۵) تعریف شده و بنا به دستاورد خود، موجب افزایش قدرت توضیح‌دهندگی نظریات اقتصادی به واسطه اعطای مبانی روان‌شناختی به آنها (ویلکینسون، ۲۰۰۸: ۲۹) می‌گردد. رویکرد رفتاری در مطالعات اقتصادی منجر به ایجاد برخی سؤال‌های بدیع راجع به اشتباهات محتمل توسط عواملان خصوصی و عمومی شده (جولس و دیگران^۵، ۱۹۹۸) و همین مسائل جدید، دریچه‌هایی برای نظریه‌پردازی خواهند بود.

البته لازم به تذکر است که اقتصاد رفتاری به معنای استفاده از رویکرد «رفتارگرایی^۶» در مطالعات مربوط به علم اقتصاد نمی‌باشد. از منظر اقتصاددان رفتاری، هنگامی که سعی در پیش‌بینی یک رفتار می‌کنیم، لزوماً به این امر اعتقاد داریم که روی دادن اعمال براساس برخی متغیرهای رابط شناختی [و نه صرفاً مشاهده‌پذیر] قابل پیش‌بینی است؛ در حالی که رفتارگرایی صرفاً توجه به پدیده‌های مشاهده‌پذیر را وجهه همت خود قرار داده است. (هیلگارد و ارل، ۱۹۹۰)، (کینسون^۷، ۱۹۶۹: ۱۷) و (کن و میتزر^۸، ۲۰۱۰: ۲۳) در مطالعات مبتنی بر رویکرد رفتارگرایی، احتمال گمراهی مشاهده‌کننده به‌طور مثال به‌وسیله توضیحات شفاهی‌ای که فرد آزمایش‌شونده ارائه می‌کند، وجود دارد. اما در اقتصاد رفتاری مشاهداتی غیر از این نوع نیز وجود دارد که اتکایی به بیان فرد آزمایش‌شونده ندارند.

1. Spash, et al
2. Butler
3. Psychological Regulativity
4. Wilkinson
5. Jolls et al
6. Behaviourism
7. Kinson
8. Coon & Mitterer



در این بخش لازم است که به یکی از جدیدترین حوزه‌های متعلق به اقتصاد رفتاری که علی‌رغم عمر کمتر از دو دهه خود با اقبال وسیعی از سوی برخی اقتصاددانان مواجه شده است و به نوعی مرز دانش میان رشته‌ای علم اقتصاد با سایر علوم محسوب می‌گردد، اشاره نماییم. در مطالعات متعارف اقتصادی، فهم انگیزه‌ها و انتخاب‌ها بر اساس مشاهده انتخاب افراد می‌باشد. در نقطه مقابل، «اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی» مدعی آن است که داده‌های غیرقابل مشاهده مربوط به انتخاب نیز می‌تواند با نظریه پردازی در علم اقتصاد ارتباط یابد. هدف اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی، توصیف الگوریتمی از مکانیسم انسانی انتخاب (گلیمچر، ۲۰۰۹) و فهم فرایندهای تصمیم‌گیری حیوانات و انسان‌ها به منظور برگزیدن اقداماتی که در مواجهه با پاداش و مجازات مورد استفاده قرار می‌دهند (نیو و منتاک، ۲۰۰۹) عنوان شده است. اهمیت عواملی چون مطلوبیت، درک افراد از انصاف، تصمیم‌گیری در شرایط مخاطره‌آمیز و ... محرک‌های مناسبی برای شکل‌گیری و تداوم مطالعات اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی هستند. این شاخه جدید با استفاده از روش‌ها و تجهیزات مورد استفاده در حوزه‌هایی چون علوم عصب‌شناختی، روان‌شناسی و علوم شناختی به درک نحوه تصمیم‌گیری توسط انسان با تمرکز بر فعالیت‌های مغزی می‌پردازد. مهم‌ترین کاربردی که از این مطالعات می‌توان انتظار داشت ارزیابی نظریات اقتصادی حول رفتار فرد است.

یکی از انتقاداتی که به این برنامه پژوهشی وارد شده آن است که سؤالات و حوزه تحلیلی علم اقتصاد و اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی متفاوت هستند؛ سؤال اصلی اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی آن است که افراد چگونه دست به انتخاب می‌زنند؛ اما در مقابل، اقتصاددانان چگونگی تعامل انتخاب‌های افراد گوناگون در بسترهای نهادی مشخص را مورد بررسی قرار می‌دهند. به بیان این منتقدان علم اقتصاد اصلاً فروضی مربوط به کارکرد مغز ندارد که بتواند با شواهد این‌چنینی رد شوند (گول و پسندورفر، ۲۰۰۸). در مقابل می‌توان گفت که اگر علم اقتصاد را مطالعه متغیرها و نهادهایی بدانیم که بر انتخاب‌های اقتصادی اثرگذارند، (کامرر، ۲۰۰۸) آن‌گاه پاسخ به سؤالات فوق نیز کاملاً مربوط به علم اقتصاد خواهد گردید. علاوه بر این مرزبندی دقیق بین علوم، امری دشوار و در بسیاری موارد امکان‌ناپذیر است. در تقسیم‌بندی

1. Neuroeconomics
2. Glimcher
3. Niv & Montague
4. Gul & Pesendorfer
5. Camerer



و مرزبندی علوم، گرچه برخی موضوعات و مفاهیم، قابل تمیز بین علوم مختلف می‌باشند اما برخی دیگر از موضوعات به دلیل دارا بودن ابعاد چندوجهی غیرقابل مرزبندی هستند. نمونه‌های فراوانی از این قبیل مفاهیم در علم اقتصاد وجود دارند که در حوزه‌هایی چون روان‌شناسی اجتماعی، جامعه‌شناسی، حقوق و علوم سیاسی نیز مطرح می‌گردند.

اگر «کوشش برای یافتن اصول وحدت بخشی که بتواند چارچوب منسجمی برای رشته‌های همسایه ارائه دهد» یا «حساسیت نسبت به مناطق مرزی علوم» و یا «چندجنبه‌ای دیدن پدیده‌های خاص و منفرد» برخی از انگیزه‌های مطالعات میان‌رشته‌ای باشند (تمدن جهرمی، ۱۳۷۸) اقتصاد رفتاری - که در حال حاضر تجلی گفتگوی بین علم اقتصاد، روان‌شناسی، علوم شناختی و روش‌های تجربی شمرده می‌شود - به تمامه این ویژگی‌ها را دارا می‌باشد. البته این به معنای کامل بودن تعامل این دو علم در اقتصاد رفتاری نمی‌باشد بلکه می‌بایست تلاش بیشتری برای دخیل نمودن مفاهیم و ابزارهای روان‌شناسی در اقتصاد رفتاری انجام گیرد.

۳. آینده تعامل علم اقتصاد و روان‌شناسی

با توجه به درک کنونی اقتصاددانان از برونزا نبودن ترجیحات بین انتخاب‌های مختلف و شکل‌گیری آن براساس تعاملات اقتصادی و اجتماعی زندگی روزمره، قضاوت‌های موجود در اقتصاد رفاہ - که مبتنی بر این فرض پایه‌ریزی شده است - و بالتبع تأثیر سیاست‌ها و نهادها که تغییرات رفتاری را ملحوظ نمی‌دارند مورد تأمل قرار خواهند گرفت. (هنریش و دیگران، ۲۰۰۱) به بیان دیگر دستیابی به توصیه‌های سیاستی و نظریات اثباتی و هنجاری در چارچوب مطالعات فوق‌الذکر ممکن و دست‌یافتنی به نظر می‌رسد. از آنجایی که عموماً به دلیل توجه به تلفیق معرفت شناختی و روش شناختی، مطالعات میان‌رشته‌ای به ساختارهای جدید منجر خواهند شد، (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۷۸)، مطالعات و نظریه‌پردازی در این حوزه نیز موجب خلق نظریات اقتصادی‌ایی می‌گردد که مبتنی بر تکثرگرایی روش شناختی، ابزارهای در دسترس علم اقتصاد را به نحو غیرقابل‌تصوری گسترش می‌دهند.

مطالعات میان‌رشته‌ای به یک بیان، بیانگر بومیت‌زدایی از دانش (موران، ۱۳۸۷: ۲۵۸) و به یک بیان نشان‌دهنده متنی بودن موضوعات مورد مطالعه نظریات اقتصادی هستند. اقتصاددانانی که مجموعه نظریات موجود در علم اقتصاد را به اغراق، نظریاتی جهان‌شمول می‌خوانند یا اقتصاددانانی که نظریات اقتصادی را کاملاً نسبی و تک‌بعدی می‌دانند، هر دو با استفاده از این گونه مطالعات به



آگاهی‌هایی دست می‌یابند که راهی میانه برای نوع تلقی‌شان از نظریات علمی می‌گشاید. از آن جهت این‌گونه مطالعات جدید میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای را می‌توان جهان‌شمول‌تر از نظریات پیشین دانست که از زوایای گوناگون با یک مسئله خاص روبه‌رو می‌شوند. فهم و درک نحوه رفتار و حتی شکل‌گیری انگیزه‌های فردی در انجام تبادلات اقتصادی نمونه‌ای از این امور می‌باشد. از طرفی دیگر همین مطالعات میان‌رشته‌ای، نشانگر اهمیت نهادها و چارچوب‌های فرهنگی و اجتماعی در شکل‌گیری انگیزه‌ها و رفتار افراد هستند. این مطالعات با به‌دست دادن مجموعه گسترده‌ای از شرایط و قالب‌های تجربه شده، در حکم یک دایرةالمعارف رفتاری خواهند گردید که قدرت تبیین و حتی پیش‌بینی انتخاب‌های عاملان اقتصادی در آن شرایط را به اقتصاددانان می‌دهند.

اگر چگونگی شکل‌گیری ترجیحات فردی (نصیری اقدم، ۱۳۸۶) و اجتماعی حلقه مفقوده روش مورد استفاده در علم اقتصاد است و وظیفه آتی روان‌شناسی نیز درک عقلایی و غیر عقلایی بودن رفتار اجتماعی انسان باشد، (هیلگارد و اتکینسون، ۱۹۶۰: ۶۱۶) جهت‌گیری کلی تعامل اقتصاد و روان‌شناسی در مطالعات آینده کاملاً مشخص خواهد بود. به بیان دیگر در آینده به جای تکیه بر توسعه برنامه‌های به اصطلاح امپریالیستی علم اقتصاد، تأکید بر وارد نمودن ابعاد و جنبه‌های نوین از سایر علوم همچون روان‌شناسی خواهد شد. (فری و بنز، ۲۰۰۲) همانگونه که بیان شد یکی از حوزه‌های پراهمیتی که نیازمند مطالعات بیشتر و دقیق‌تری است نحوه شکل‌گیری ترجیحات اجتماعی با استفاده از ابزارها و روش‌های موجود در روان‌شناسی تجربی می‌باشد. (ویلکینسون، ۲۰۰۸: ۴۵۰)

البته باید به حدود و ثغور استفاده از دستاوردهای علوم مرزی از یکدیگر توجه نماییم. به بیان شومپتر، اینکه از فرضی بهره می‌گیریم که محتوی آن وابسته به رشته خاص دیگری است، لزوماً به معنای ورود به آن رشته نبوده (شومپتر، ۱۹۸۶: ۴۲) بلکه نوعی مطالعه میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای تلقی می‌گردد و اقتصاددانان یا روان‌شناسان نباید نگران کم‌رنگ شدن هویت علم خویش در آینده باشند.

۴. آموزش و پژوهش در علم اقتصاد با تأکید بر مطالعات روان‌شناسی

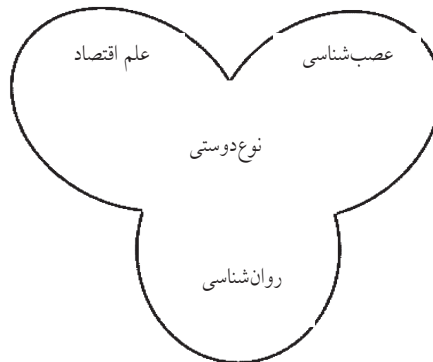
از آنجایی‌که در شناخت مبتنی بر مطالعات میان‌رشته‌ای تمرکز بر درک همه متغیرهایی است که در شکل‌گیری پدیده مورد نظر نقش دارند (برزگر، ۱۳۸۷) بنابراین لازمه آموزش و تحقیق در این حوزه، بهره‌گیری از دستاوردهای هر دو شاخه علمی می‌باشد. از آنجایی‌که در تحلیل



اقتصادی مسائلی وجود دارد که پرداختن بدان‌ها با روش‌هایی که روان‌شناسان به دست داده‌اند مزیت‌هایی دارد، (شومپتر، ۱۹۸۶: ۴۲)، نظام آموزشی باید به گونه‌ای ترتیب یابد که افراد مورد آموزش به گونه‌ای از مزیت‌ها و ابزارهای قدرتمند هر دو رشته علمی اطلاع یابند. الگوی حاکم بر عملی نمودن آموزش و پژوهش میان‌رشته‌ای بین علم اقتصاد و روان‌شناسی، میان‌رشته‌گی مقایسه‌ای است. این الگو شامل رویارویی نتایج و مفاهیم این دو رشته با یکدیگر می‌شود. در این مدل، هدف نه ادغام مرزهاست و نه حذف آنها، بلکه عبور از مرزها و در صورت لزوم تعریف مجدد آنها عنوان می‌گردد. (ونک، ۱۳۸۸: ۱۴۱)

اهمیت این‌گونه دروس و مطالعات را در آن می‌توان دانست که از «پیش‌داوری‌های منفی ناشی از نگاه تخصصی» (برزگر، ۱۳۸۷)، «عدم مشاهده بسیاری از پدیده‌های کاملاً مرتبط به موضوع علم اقتصاد» و «عدم اطلاع از یافته‌های سایر رشته‌ها» (نصیری اقدام، ۱۳۸۶) می‌کاهد. از دیگر مزیت‌های استفاده از این نوع مطالعات و روش‌های تحقیقی در آموزش علوم را می‌توان مزیت‌های شناختی دانست. در سطح شناختی، مؤلفه‌هایی چون توانایی حل مسئله، پرهیز از یکسویه‌نگری به واقعیت‌ها و تشخیص قضاوت‌های ارزشی، دستاوردهای این‌گونه مطالعات قلمداد می‌شوند (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۵۷)؛ آموزش علم اقتصاد با استفاده از چنین رهیافت‌هایی نیز خالی از این دستاوردها نخواهد بود.

همانگونه که مبنای این رویکرد در آموزش، بررسی ابعاد مختلف یک پدیده و برداشت مفاهیم مشترک از علوم مختلف است (قورچیان و دیگران، ۱۳۸۷: ۶۸)؛ استفاده از رویکرد میان‌رشته‌ای در این زمینه نیازمند محور بودن برخی موضوعات خاص و جزیی و تحلیل آنها با استفاده از چنین مطالعاتی می‌باشد. موضوعی چون رفتار فرد در شرایط ریسکی را در همین قالب می‌توان تحلیل نمود.



شکل ۳. الگوی مطالعه میان‌رشته‌ای برای یکی از مفاهیم مورد مطالعه علم اقتصاد



نمونه‌ای از مفاهیمی که قابلیت بررسی تحت چنین شیوه‌ای را دارد، «نوع دوستی» است (شکل ۳). نوع ادراک، نظریات، تبیین و دلیل مشاهده پدیده‌ای چون نوع دوستی قابل تحلیل از سوی متخصصان عصب‌شناسی (با انجام انواع آزمون‌ها در آزمایشگاه‌ها و استفاده از ابزارهای کشف تغییرات هورمونی و عصب‌شناختی)، اقتصاد (با نظریه‌پردازی حول این رفتار و تبیین آن براساس نظریات موجود در نظریه بازی‌ها و یا مبانی خردی نظریات اقتصادی) و روان‌شناسی (با جمع‌آوری مشاهدات و انجام تحقیقات میدانی راجع به علت انجام چنین انتخاب‌هایی و تحلیل آن براساس مدل‌هایی چون «تمایل به انصاف» یا «عمل متقابل») می‌باشد. با انجام چنین مطالعاتی حول این مفهوم درمی‌یابیم که تبیین مدل‌های مبتنی بر پیروی صرف از نفع شخصی که از مبنای‌ترین فروض مورد تأکید اقتصاددانان است، در مقایسه با نظریات مبتنی بر «عمل متقابل»^۱ چگونه بوده و میزان روایی کدام نظریه اقتصادی بیشتر است.

همان‌گونه که بیان گردید، استفاده از رویکرد بین‌رشته‌ای برای به کنار هم نشان دادن دو علم اقتصاد و روان‌شناسی به معنای آمیزش این دو حوزه علمی تلقی می‌گردد؛ البته در مطالعات بین‌رشته‌ای ضرورتی ندارد که اقتصاددانان خود روان‌شناس باشند. به لحاظ آموزشی نیز روان‌شناسان و متخصصان علوم رفتاری به بیان مطالب خود، آن‌هم از زاویه دید خود می‌پردازند و دانشجویان به‌طور ناخودآگاه خود را تحت یک برنامه تلفیقی احساس می‌نمایند. در این رویکرد آموزشی، حلقه‌های آموزشی^۲ و دوره‌های تدریس گروهی^۳ از اهمیت خاصی برخوردارند. موضوعاتی چون «روان‌شناسی اقتصاد» و «رفتارشناسی اقتصاد» قابل پیشبرد براساس چنین رویکردی هستند. در بررسی موانع عمومی این‌گونه مطالعات نیز باید اشاره نمود که باورهای آکادمیک درون حوزه‌ای علوم و نهادهای شدن باورهای رشته‌ای به‌عنوان یکی از مشکلات انجام مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۴۰۹) گریبان‌گیر مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای علم اقتصاد و روان‌شناسی می‌باشد. حتی راجع به وجود اینرسی در مطالعات میان‌رشته‌ای با محوریت علوم اجتماعی و انسانی، برخی بر این باورند که از بین بردن شکاف‌های بین این علوم به مراتب دشوارتر از حذف شکاف بین علوم طبیعی و اینگونه علوم است (لل و نرگارد، ۱۳۸۷). هرچند اقتصاددانان گاهی «تنبلی خود را برای آموختن از روان‌شناسی و

1. Reciprocity

2. Educational Circles

۳. Team-taught course. از شیوه‌های تدریس گروهی که می‌تواند راجع به موضوع این مقاله مورد استفاده قرار می‌گیرد عبات‌اند از بارش مغزی، بحث‌های آزاد، تحلیل متنی محدود و قیاس‌گری. برای توضیحات بیشتر ن. ک (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۳۵۷-۳۶۲)



جامعه‌شناسی پشت دیوارهای بلند رجحان‌های شخصی پنهان می‌کنند» (فرجی دانا، ۱۳۷۹، به نقل از کلم^۱، ۱۹۸۹) اما باید توجه نمود که در مورد خاص علم اقتصاد موجود، با توجه به پیشروی‌های نظری‌ای که تاکنون حول مفاهیمی چون نوع دوستی، ابهام‌گریزی^۲ و یا انتخاب در شرایط مخاطره‌آمیز رخ داده است، بسیاری از موانع اولیه در درک متقابل و پیدایش زبان مشترک بین اقتصاددانان، روان‌شناسان و متخصصان علوم شناختی برداشته شده است. نظر به رویکرد امپریالیستی علم اقتصاد در جذب و هضم مفاهیم موجود در علوم و شاخه‌های دیگر^۳، پیدایش اقتصاد آزمایشگاهی، اقتصاد رفتاری و یا اقتصاد مبتنی بر عصب‌شناسی (که همه آنها پیشوند «اقتصاد» را با خود به یاد می‌کشند و نشان‌دهنده پذیرش آنها توسط جامعه اقتصاددانان می‌باشد) چیزی جز حاصل مطالعات میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای نیستند.

نظر به اهمیت جوانب بحث، در ادامه اشاره‌ای به نسبت نظریه‌پردازی بومی و علم اقتصاد با توجه به موضوع مقاله خواهیم داشت. در مطالعات علم اقتصاد موارد بسیاری وجود دارد که فرهنگ و شرایط محیطی موجب تفاوت در برخی پیامدها می‌گردد. گرچه در نگاه اول رویکردهای نهادگرا و مباحث اقتصاد توسعه از این قبیل هستند اما چنین مواردی در حوزه مطالعات بین‌رشته‌ای اقتصاد و روان‌شناسی نیز مشاهده می‌شوند. به‌طور کلی شاید بتوان دو نوع تفاوت در مطالعات بین فرهنگ‌ها و کشورهای گوناگون را تشخیص داد:

الف) تفاوت اول در مشاهدات انجام شده است؛ برخی مؤلفه‌ها و پدیده‌ها هستند که در همه مکان‌ها و زمان‌ها موجود نیستند. یکی از چنین مثال‌هایی نوع نگاه افراد یک جامعه به برخی دارایی‌ها و کالاهاست. به‌طور مثال تفاوت نوع نگاه افراد به مسکن در کشور ایران و در برخی کشورهای غربی نه تنها به سادگی قابل مشاهده است بلکه تأثیرات کلان آن نیز قابل توجه می‌باشد. به بیان دیگر برخی مسائل مختص شرایط خاص کشورها بوده و بررسی آنها موجب دسترسی به دلالت‌های قابل استفاده در کشورهای دیگر نیست.

ب) تفاوت دوم در مطالعات بین کشورها در حوزه مورد بحث، به برخی مفاهیمی برمی‌گردد که گرچه می‌توان به جهان‌شمولی آنها اعتقاد داشت اما شدت و ضعف و یا تفسیر آنها وابسته به شرایط مختلف است. به‌طور مثال مفهومی چون انصاف در نظر افراد جامعه از چنین ویژگی‌ای برخوردار است.

1. Kolm

2. Ambiguity aversion

۳. نگاهی گذرا به برندگان «جایزه نوبل در علوم اقتصادی» بیانگر این روحیه البته موردتحمین در علم اقتصاد [که گاه از آن به خصلت امپریالیستی علم اقتصاد یاد می‌شود]، می‌باشد.



پس از این مقدمه لازم است که به ربط و جایگاه این مطالعات در نظام آموزشی و پژوهشی کشورمان بپردازیم. به زعم نویسندگان مقاله، از موضوعاتی که با رویکرد میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای قابل بررسی و تحقیق بوده و از اولویت بالاتری در کشور ما برخوردارند می‌توان به مفاهیمی چون «هزینه و فایده» در انتخاب‌های فردی و اجتماعی، به‌وجود آمدن «تقاضاهای آنی» و یا «تفاوت تقاضای طبقات درآمدی مختلف»، «شادی و رضایت»، اثرات سوء «بیکاری» و «تعیین دستمزد» در بنگاه‌های اقتصادی اشاره نمود. درک ابعاد خرد اقتصادی و نحوه تصمیم‌گیری افراد، با توجه به وجود بسیاری از ارزش‌ها و ویژگی‌های شخصیتی برآمده از فرهنگ ایرانی و اسلامی، از مهم‌ترین مسائلی است که از آن غفلت شده است. با توجه به عام بودن مفاهیمی چون هزینه و فایده و متنی بودن آن در فضای فکری جامعه، تبیین بسیاری از رفتارهای به‌ظاهر ناسازگار با برخی مدل‌های مطرح اقتصادی امکان‌پذیر می‌باشد. از جنبه انتخاب اجتماعی نیز یکی از کاربردی‌ترین نتایج انجام اینگونه مطالعات، مربوط به تحلیل هزینه فایده پروژه‌های بلندمدت ملی و استفاده از نرخ تنزیل اجتماعی بهینه از نظر جامعه برای آنهاست. (به‌طورمثال: هندرسون و لانگفورد^۱، ۱۹۸۹) عوامل روانشناختی تعیین‌کننده تقاضای کل، به‌منظور درک تبادلات اقتصادی و حتی تغییرات ناگهانی در قیمت از اهمیت به‌سزایی برخوردار است. در این زمینه الگوگیری از نظریات موجود در مطالعات انجام شده در علم اقتصاد، نقطه شروع مناسبی برای تعاملات بین روان‌شناسان و اقتصاددانان کشور می‌باشد. مدل‌های ارائه شده توسط *دوژنبری* (دوژنبری^۲، ۱۹۴۹)، *وبلن* (وبلن^۳، ۱۹۵۹) و *کمپبل* (کمپبل^۴، ۱۹۸۷) البته با توجه به ملحوظ نمودن شرایط موجود در جوامع خود و شواهد مشاهده شده، امکان انجام مطالعات بومی در این زمینه را تأیید می‌نماید. شادزیستن انسان‌ها [با هر تلقی‌ای که از آن وجود دارد] یکی از اهداف همه نظام‌های اقتصادی است. مطالعاتی که در این زمینه انجام گرفته می‌تواند برای بسیاری از تحلیل‌های اقتصادی مفید باشد؛ به‌طور نمونه می‌توان به یکی از مطالعات اولیه در این زمینه اشاره نمود که توسط *سترلین*^۵ در مورد کشورهای پیشرفته انجام شده است. وی دریافت که با وجود روند روبه‌رشد صنعتی شدن و پیشرفت در طی زمان، مردم به شادی بیشتری دست نیافته‌اند. (سترلین^۶، ۱۹۷۴) راجع به مضرات

1. Henderson & Langford
2. Duesenberry
3. Veblen
4. Campbell
5. Easterlin
6. Easterlin



بیکاری و نوع تلقی افراد جامعه از این پدیده و بالتبع درک زیان اجتماعی حاصل از نرخ بالای بیکاری در مقایسه با متغیرهایی چون تورم در سیاستگذاری اقتصادی، نیازمند تعامل متخصصان این دو حوزه هستیم. شاخص سازی و پیاده نمودن بسیاری از تصمیم گیری های اقتصادی، نیازمند دست یافتن اقتصاددانان به اطلاعات روانشناختی و البته درک ضرورت تعامل آنان است. به عنوان نمونه ای در این زمینه، فحوص از تلقی افراد جامعه از اشتغال به عنوان اهمیت ذاتی اشتغال یا عامل هویت بخشی به فرد (هایز و نتمان، ۱۹۸۱) به نقل از ارل، (۱۹۹۰) و یا به عنوان منبع کسب درآمد، دریچه های جدیدی در فهم اهمیت و نوع وزن دهی به اشتغال در تصمیم سازی های اقتصادی دارد. تحلیل نحوه تعیین دستمزد در کشور نیز از اموری است که به عنوان پیش نیاز نظریات راهبردی برای دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی از اهمیت برخوردار است. نظر به برخی ویژگی های موجود در قانون کار و در نتیجه عدم رغبت کارفرمایان به استخدام نیروی کاری که با آنها سابقه آشنایی یا ارتباط پیشین ندارند و تعیین دستمزد در شرایط کثرت بنگاه های کوچک و متوسط در کشور، تبیین روابط نیروی کار و کارفرما از اهمیت بسیاری برخوردار است.

درباره بنانهان چنین مطالعاتی در نظام آموزشی علم اقتصاد کشور، مشکلات بیشتری در مقایسه با کشورهای پیشرو در این زمینه وجود دارد. همانند سایر مطالعات میان رشته ای در ایران که بازنگری در ساختار دانشکده ها و گروه های آموزشی از پیش نیازهای تأسیس رشته های میان رشته ای تلقی می گردد. (آراسته، ۱۳۸۸) دانشکده های اقتصاد و روان شناسی مهم ترین و مبنایی ترین وظیفه در این حوزه را برعهده دارند. گرچه به ادعای بسیاری از اساتید دانشگاه های کشور و به ویژه اساتید اقتصاد، آموزش و انتقال علوم از غرب بدون توجه به مبادی اولیه و فضای شکل گیری آنها به کشور روی داده و می دهد اما بسیاری از پیشروی های نظری موجود در همین علوم - که می توانند بهترین مبنا و مؤید برای بسیاری از «نظریه پردازی های بومی» و «یافتن راه حل های منطبق با شرایط و محیط» باشد - از دید نظام آموزش عالی کشورمان مغفول مانده است؛ البته به نظر نگارندگان مهم ترین علت را باید در عدم انعطاف فکری و تمرکز بر مکاتب معدود و خاص اقتصادی از سوی اساتید محترم دانشگاه ها دانست^۱.

در نهایت آنکه اگر تمایلی به طراحی رشته ها یا واحدهای درسی ای چون «اقتصاد و روان شناسی» و یا «اقتصاد رفتاری» پدید آمد موانعی نیز در این مسیر باید مورد توجه قرار گیرد. مانع اول در این مسیر، اثبات اهمیت مطالعات میان رشته ای - به ویژه مطالعات میان رشته ای علم

1. Hayes & Nutman

۲. نگاهی گذرا به موضوعات و عناوین پایان نامه های دانشکده های اقتصاد کشور مؤیدی بر این مطلب است.



اقتصاد و روان‌شناسی - برای اساتید اقتصاد کشور می‌باشد. تا هنگامی که مرزهای دانش اقتصاد برای نظام آموزشی کشور مکشوف نگردد و در پی بومی‌سازی و حل مسائل و یا نظریه‌پردازی بومی نباشیم، سخن از مطالعات میان‌رشته‌ای - آن‌گونه که در این مقاله رفت - درخواستی غیرممکن است. جستجوی کوتاهی در دلیل شکل‌گیری بسیاری از نظریات و زیرشاخه‌های علم اقتصاد اثبات می‌کند که «مسئله محوری» و «یافتن نظریه مبتنی بر مشاهدات بومی» منشا نضج و نمو کنونی علم اقتصاد شده است. مانع دوم، ایجاد اجماع در میان اقتصاددانان و روان‌شناسان کشور برای دستیابی به زبانی مشترک می‌باشد. در این حوزه نیز به‌طور اختصار، استفاده از شیوه تعاملی‌ای که اقتصاددانان مطرح در این زمینه در مراکز علمی جهان به‌کار گرفته‌اند توصیه می‌شود. مانع سوم نیز که در سطح آکادمیک مشاهده می‌شود و به نوعی مشکلی اجرایی و تدارکاتی می‌باشد، معطوف به دیربازده بودن آن است. زمان‌بر بودن و هزینه بسیار بالا از مشکلات دوره‌های آموزشی میان‌رشته‌ای است، (فورچیان و دیگران، ۱۳۸۷: ۷۰)، (خورسندی طاسکوه، ۱۳۸۷: ۷۸) و (کوله، ۱۳۸۸: ۴۳-۴۲) که مطالعات میان‌رشته‌ای اقتصاد و روان‌شناسی در ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست^۱.



نتیجه‌گیری

با توجه به قرابت موضوع مورد مطالعه‌ی علم اقتصاد و روان‌شناسی - و البته تفاوت در رویکردها و جنبه‌های مورد استفاده آنها - می‌توان با استفاده از روش‌های تبیین شده در مطالعات میان‌رشته‌ای، زمینه گفتگو و تعامل این رشته‌های علمی را فراهم آورد. از آنجایی که انسان اقتصادی مدنظر [رویکرد غالب] علم اقتصاد به واسطه عقلایی و خودخواه^۲ بودن محض تا حدی بیانگر حالتی افراطی است و با توجه به مبنایی بودن مشاهده واقعیات در روان‌شناسی می‌توان به لزوم اینگونه مطالعات پی برد.

در این مقاله پس از تبیین نظری ترابط علم اقتصاد و روان‌شناسی و معرفی نمونه‌هایی از فروض غیرواقعی مورد استفاده در علم اقتصاد، برخی مطالعات شکل گرفته در حیطه این علم را با رویکرد میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای مورد تحلیل قرار دادیم. پس از درک اهمیت مطالعات میان‌رشته‌ای در این حوزه دریافتیم که این گونه مطالعات از مزیت‌هایی چون درک قضاوت‌های

۱. در پیوست مقاله حاضر، طرح‌نامه پیشنهادی برای دوره‌های آموزشی با رویکرد میان‌رشته‌ای علم اقتصاد و روان‌شناسی ارائه شده است.

ارزشی موجود در نظریات، اهمیت دادن به متن اجتماع، پرهیز از نگاه‌های تخصصی افراطی، درک چگونگی شکل‌گیری ترجیحات فردی و اجتماعی برخوردار بوده و البته موانعی نیز پیش روی آنها وجود دارد.

در نهایت نیز موضوعاتی چون هزینه و فایده، تقاضا، شادی، بیکاری و دستمزد که از اهمیت بسیاری در توجه اقتصاددانان و روان‌شناسان آشنا با انتخاب‌ها و رفتار مردم ایران برخوردار است، به‌منظور بهره‌برداری در تدوین برنامه‌های میان‌رشته‌ای و بین‌رشته‌ای و نیز برخی منابع پیشنهادی جهت راه‌اندازی این دوره‌ها ارائه گردید.

پیوست

عناوین درسی و برخی متون پیشنهادی که می‌توان جهت دوره‌های آموزشی میان‌رشته‌ای علم اقتصاد و روان‌شناسی در قالب رشته یا واحد درسی^۱ ارائه نمود.

الف) کتب آموزشی

Bruni, Luigino and Pier Luigi porta (editors)(2007), *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar Publishing.

Diamond, Peter and Hannu Vartiainen (editors)(2007), *Behavioral Economics and its Applications*, Princeton University Press.

Elvin, Mike (2004), *Financial Risk Taking, An Introduction to the Psychology of Trading and Behavioural Finance*, Chichester: John Wiley & Sons.

Kahneman, Daniel and Amos Tversky (editors) (2000), *Choices, Values, and Frames*, New York : Cambridge University Press.

Michel-Kerjan, Erwann and Paul Slovic (editors) (2010), *The Irrational Economist: Making Decisions in a Dangerous World*, PublicAffairs.

Wämeryd, Karl Erik (1999), *The psychology of saving: a study on economic psychology*, Edward Elgar Publishing.

۱. برخی از سرفصل‌ها و متون پیشنهادی این فهرست برگرفته از طرحنامه دروسی است که با رویکرد میان‌رشته‌ای علم اقتصاد و روان‌شناسی اقتصاد رفتاری در دانشگاه‌های MIT (در سال ۲۰۰۴)، کالیفرنیا - برکلی (در سال ۲۰۰۹) و دانشگاه ملی استرالیا (در سال ۲۰۰۹) مورد استفاده قرار گرفته است. لازم به ذکر است که این طرحنامه اولیه برای دوره تحصیلات تکمیلی تنظیم گردیده است.



ب) مقالات

ب-۱) کلیات و خاستگاه تاریخی

تمدن جهرمی، م. ح. (۱۳۷۸)، علم اقتصاد و مطالعات میان‌رشته‌ای، سخن سمت، ۵، ۱۳-۲۱.

Akerlof, George A. (1991) "Procrastination and Obedience." *American Economic Review*, Vol. 81, no. 2, pp. 1-19.

Ellsberg D. (1961), "Risk, ambiguity and the Savage axioms", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 75, pp. 643-669

Innocenti, Alessandro (2010), "How a psychologist informed economics: the case of Sidney Siegel.", *Journal of Economic Psychology*, doi:10.1016/j.joep.2010.01.010 (Available Online, Elsevier)

Kahneman, D. (2003), "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics.", *The American Economic Review*, Vol. 93, pp. 1449-1475 .

ب-۲) رفتار عقلایی و عقلانیت محدود

Camerer, Colin F., Teck Ho and Juin-Kuan Chong (2003), "A Cognitive Hierarchy Theory of One-shot Games and Experimental Analysis.", at *SSRN: <http://ssrn.com/abstract=411061>*.

Erev, Ido & Alvin E. Roth (1998), "Predicting How People Play Games: Reinforcement Learning in Experimental Games with Unique, Mixed Strategy Equilibria", *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 4, pp. 848-881.

Evans, George W. and Garey Ramey, (1992), "Expectation Calculation and Macroeconomic Dynamics", *American Economic Review*, Vol. 82, No. 1, pp. 207-224.

Foss, Nicolai J. (2003), "Bounded rationality in economics of organization: Much Cited and Little Used", *Journal of Economic Psychology*, 24, pp. 245-264.

Houser, Daniel and Joachim Winter (2004), "How Do Behavioral Assumptions Affect Structural Inference? Evidence from a Laboratory Experiment", *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 22, No. 1, pp. 64-79.

Kahneman, D. (2003), "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *The American Economic Review*, Vol. 93, pp. 1449-1475.

Simon, Herbert A. (1986), "Rationality in Psychology and Economics", *The Journal of Business*, Vol. 59. No. 4, pp. S209-S224.

ب-۳) تنزیل زمانی و امساک

Frederick, Shane, G. Loewenstein, and Ted O'Donoghue (2002) "Time Discounting: A Critical Review.", *Journal of Economic Literature*, 40, pp. 351-401.

Laibson, David (1997), "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting.", *The Quarterly*



فصلنامه علمی - پژوهشی

۸۲

دوره دوم
شماره ۳
تابستان ۱۳۸۹

Journal of Economics, Vol. 112, No. 2, pp. 443-477.

Mischel, W. and R. Metzner (1962), "Preference for delayed reward as a function of age, intelligence, and length of delay interval", *Journal of Abnormal Psychology*, Vol. 64, No. 6, pp. 425-431.

ب-۴) اعتماد به نفس

Bénabou, Roland and Jean Tirole (2002), "Self-Confidence and Personal Motivation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 3, pp. 871-915.

Weinstein, Neil D. (1980), "Unrealistic Optimism About Future Life Events", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 39, No. 5, pp. 806-820.

ب-۵) انصاف و نوع دوستی

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., et al. (2001), "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiment in 15 Small-scale Societies.", *The American Economic Review*, Vol. 91, pp. 73-78.

Simon, Herbert A. (1992), "Altruism and Economics", *Eastern Economic Journal*, Vol. 18, No. 1, pp. 73-83.

ب-۶) مالی رفتاری

Barberis, N. and Thaler (2003), A Survey of Behavioral Finance, In *Handbook of the Economics of Finance* (ed. G. Constantinides, M. Harris and R. Stulz), Amsterdam: North-Holland, pp. 1051-1121.

Benartzi, Shlomo and Richard H. Thaler (2001), "Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Savings Plans." *American Economic Review*, Vol. 91, No. 1, pp. 79-98.

Lamont, Owen A. and Richard H. Thaler (2003), "Can the Market Add and Subtract? Mispricing in Tech Stock Carve-Outs.", *The Journal of Political Economy*, Vol. 111, No. 2, pp. 227-268.

Smith, Vernon L., Gerruy L. Suchanek, & Arlington W. Williams (1988), "Bubbles, Crashes and Endogenous Expectations in Experimental Spot Asset Markets." *Econometrica* 56, no. 5, pp. 1119-1151.

ب-۷) ابعاد کلان اقتصادی و اجتماعی

Genesove, David, and Christopher Mayer, (2001), "Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market.", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116, No. 4, pp. 1233-1260.

Quattrone, George A. and Amos Tversky (1988), "Contrasting Rational and Psychological Analyses of Political Choice", *The American Political Science Review*, Vol. 82, No. 3, pp. 719-736.



Shafir, Eldar, Peter Diamond and Amos Tversky (1997), "Money Illusion", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, No. 2, pp. 341-374.

ب-۸) ترجیحات اجتماعی

Henderson, N., & Langford, I. (1998), "Cross-Disciplinary Evidence for Hyperbolic Social Discount Rates.", *Management Science*, Vol. 44, pp. 1493-1500.

Fischbacher, Urs and Simon Gächter (2010), "Social Preferences, Beliefs, and the Dynamics of Free Riding in Public Goods Experiments", *The American Economic Review*, Vol. 100, No. 1, pp. 541-556.



فصلنامه علمی - پژوهشی

۸۴

دوره دوم
شماره ۳
تابستان ۱۳۸۹

منابع

- آراسته، ح. (۱۳۸۸) «میان رشته‌ای‌ها در آموزش عالی»، فصلنامه مطالعات میان رشته‌ای در علوم انسانی، ش ۲، ۲۵-۴۰.
- برزگر، ا. (۱۳۸۷) «تاریخچه، چیستی و فلسفه پیدایی علوم میان رشته‌ای»، فصلنامه مطالعات میان رشته‌ای در علوم انسانی، ش ۱، ۳۷-۵۶.
- پیتارین، آ. و. (۱۳۸۷) میان رشته‌گی و دسته‌بندی پیرس از علوم: بازنگری پس از یک سده، در مجموعه مقالات مبانی نظری و روش‌شناسی مطالعات میان رشته‌ای، مترجم: ن. قلی‌پور، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی
- تمدن جهرمی، م. ح. (۱۳۷۸) علم اقتصاد و مطالعات میان رشته‌ای، سخن سمت، ۵، ۲۱-۱۳.
- خورسندی طاسکوه، ع. (۱۳۸۷) گفت‌وگو میان رشته‌ای دانش: گونه‌شناسی، مبانی نظری و خط‌مشی‌ها، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.
- داو، ا. و داو، ش. (۱۳۷۶) «روحیات حیوانی و عقلانیت»، ت. لاوسون، و ه. پسران (تدوین‌کنندگان) بررسی جنبه‌های روش‌شناختی اقتصاد کینز، مترجم: غ. آزاد (ارمکی)، تهران: نشر دیدار، ص ۸۲-۶۱.
- رولاند، ا. (۱۳۸۷) «میان رشته‌گی»، مجموعه مقالات مبانی نظری و روش‌شناسی مطالعات میان رشته‌ای، مترجم: م. کریمی، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.
- ریکاردو، د. (۱۸۱۷م). (چاپ ترجمه فارسی در ۱۳۷۴)، اصول اقتصاد سیاسی و مالیات ستانی، (پ. سرافا، م. داب، تدوین‌کنندگان، مترجم: ح. ا. تیموری، تهران: نی.
- زاهدی، ک. (۱۳۸۸) «بررسی فراگشت آموزش و پژوهش میان رشته‌ای: نیاز دیروز، رویکرد امروز، زیرساخت فردا»، فصلنامه مطالعات میان رشته‌ای در علوم انسانی، ش ۴، ۱۷-۱.
- شومپتر، ج. آ. (۱۹۸۶م). (چاپ ترجمه فارسی در ۱۳۷۵)، تاریخ تحلیل اقتصادی ج ۱، مترجم: ف. فاطمی، تهران: مرکز.
- فرجی دانا، ا. (۱۳۷۹) مطالعات میان رشته‌ای: تعامل میان علم اقتصاد و علوم طبیعی و اجتماعی، سخن سمت، ۳-۱۵.
- قورچیان، ن. و ملکی، ح. و رضایی کلانتری، م. و شهیدی، ن. (۱۳۸۷)، برنامه درسی در نظام آموزشی با تأکید بر روش‌های میان رشته‌ای، تهران: فراشناختی اندیشه.
- کوله، ر. (۱۳۸۸) آموزش دانشگاهی و مطالعات میان رشته‌ای، مترجم: م. دهشیری، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.
- لل، ش. و نرگارد، ر. (۱۳۸۷) «مشق میان رشته‌گی»، مجموعه مقالات مبانی نظری و روش‌شناسی مطالعات میان رشته‌ای، مترجم: ح. طالب‌زاده، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.
- موران، ج. (۱۳۸۷) میان رشته‌گی، مترجم: د. حاتمی، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.



- نصیری اقدم، ع. (۱۳۸۶) «اقتصاد و مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی»، چشم‌اندازهای دانش اقتصاد، ش ۱، ۲۲۱-۱۹۹.
- ونک، د. (۱۳۸۸) کاربردهای میان‌رشته‌ای، تحولات علوم، صنعت و آموزش، مترجم: ت. ملاباشی، تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.
- Akerlof, G. A. (2002), Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review*, 411-433.
- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753.
- Becker, G. S. (1981), *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.
- Binmore, K. (1988), Review: The Individual in the Economy: A Textbook of Economic Psychology by S. E. G. Lea; R. M. Tarpay; P. Webley. *Economica*, 55, 421-422.
- Butler, B. E. (2005), *Law and Economics*. The Internet Encyclopedia of Philosophy: <http://www.iep.utm.edu/law-econ/#/SH4a.29/6/2010> , آخرین مشاهده در
- Camerer, Colin (2008), The Case for Mindful Economics, In *The Foundation of Positive and Normative Economics: A Handbook*, edited by Andrew Caplin and Andrew Schotter, New York: Oxford University Press, pp.43-69.
- Campbell, C. (1987), *The Romantic Ethic and The Spirit of Modern Consumerism*. Basil Blackwell.
- Coon, D., & Mitterer, J. O. (2010), *Introduction to Psychology: gateways to Mind and Behavior* (12th Edition ed.). Belmont, CA, USA: Wadsworth, Cengage Learning.
- Duesenberry, J. S. (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Earl, P. E. (1990), Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, 100, 718-755.
- Easterlin, R. (1974), Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some. In P. A. David, & M. W. Reder (Eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz* (pp. 125-89). New York and London: Academic Press.
- Etzioni, A. (1986), Socio-economics: A Proposal for a New Interdisciplinary Field. *Journal of Social Behavior and Personality*, 1, 475-482.
- Frey, B. S., & Benz, M. (2002), From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology. In J. Davis (Ed.), *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*.
- Frey, B. S., & Stutzer, A. (2001), Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics. *Revue de philosophie économique*, 4, 5-22.
- Glimcher, Paul W, (2009), Choice: Towards a Standard Back-pocket Model, In *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*, edited by P. W Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr and R. A. Poldrack,. Amsterdam; London: Elsevier Academic



Press, 503-521.

Gul, Faruk and Wolfgang Pesendorfer (2008), The Case for Mindless Economics, In *The Foundation of Positive and Normative Economics: A Handbook*, edited by Andrew Caplin and Andrew Schotter, New York: Oxford University Press, pp. 3-39.

Harvey, J., & Jowsey, E. (2007), *Modern Economics: an introduction* (8th Edition ed.). London: Macmillan.

Henderson, J. M., & Quandt, R. E. (1980), *Microeconomic Theory, A Mathematical Approach* (3rd Edition ed.). Macgraw-Hill.

Henderson, N., & Langford, I. (1998), Cross-Disciplinary Evidence for Hyperbolic Social Discount Rates. *Management Science*, 44, 1493-1500.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., et al. (2001), In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiment in 15 Small-scale Societies. *The American Economic Review*, 91, 73-78.

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

Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998), A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*, 50, 1471-1550.

Kahneman, D. (2003), Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93, 1449-1475.

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

Keynes, J. M. (1964), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Orlando: Harvest/Harcourt.

Marshall, A. (1950), *Principles of economics* (8th Edition ed.). New York: Macmillan.

Nelson, R. R., & Winter, S. G. (2002), Evolutionary Theorizing in Economics. *The Journal of Economic Perspectives*, 16, 23-46.

Nicholas, L. J. (2008), Introduction to Psychology. In L. Nicholas (Ed.), *Introduction to Psychology* (2nd Edition ed.). Cape Town: UCT Press.

Niv, Yael, and P. Read Montague, (2009), Theoretical and Empirical Studies of Learning, In *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*, edited by Paul W. Glimcher, Colin F. Camerer, Ernst Fehr and Russell A. Poldrack, Amsterdam: London, Elsevier Academic Press, 331-351

Pieters, R., & Baumgartner, H. (2002), Who Talks to Whom? Intra- and Interdisciplinary Communication of Economics Journals. *Journal of Economic Literature*, 40, 509-483.

Rhoads, K. (1997), Retrieved June 28, 2010, from Working Psychology website: <http://www.workingpsychology.com/definit.html>

Samuelson, P. A. (1964), *Economics: an introductory analysis* (6th Edition ed.). New York: Mcgraw-Hill.

Spash, C. L., Urama, K., Burton, R., Kenyon, W., shannon, P., & Hill, G. (2009).



فصلنامه علمی - پژوهشی

Motives behind willingness to pay for improving biodiversity in a water ecosystem: Economics, ethics and social psychology. *Ecological Economics*, 68, 955-964.

Stiglitz, J. E., & Walsh, C. E. (2002), *Principles of Microeconomics* (3rd Edition ed.). New York: W. W. Norton & Company.

Veblen, T. (1959), *The Theory of The Leisure Class*. New York: The New American Library.

Wilkinson, N. (2008), *An Introduction to Behavioral Economics*. Hampshire: Palgrave Macmillan.



فصلنامه علمی - پژوهشی

۸۸

دوره دوم
شماره ۳
تابستان ۱۳۸۹