

نقد انتخاب عقلانی از منظر رویکردهای رقیب: اقتصاد رفتاری، آزمایشگاهی و علوم مغزی

عباد تیموری^۱

محسن رنانی^۲

عبدالحمید معرفی محمدی^۳

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۸/۱

تاریخ ارسال: ۱۳۹۵/۴/۲۸

چکیده

بدون تردید انسان اقتصادی که ویژگی بنیادین آن عقلانیت است، نقطه آغاز تحلیل‌های اقتصادی است. مفهوم عقلانیت، موضوع مورد بحث دهه‌های اخیر علوم اجتماعی، به‌ویژه علم اقتصاد، بوده است. اقتصاددانان متعارف اغلب فرض عقلانیت را به این معنا به کار می‌گیرند که عاملان اقتصادی از تمام پیامدهای احتمالی آگاهی دارند و قادر به انتخاب‌هایی منطقی و سازگار هستند که مطلوبیت آنها را حداکثر می‌کنند. با این حال، منتقدان عقلانیت اقتصادی استدلال می‌کنند که این عاملان گاهی از خود رفتارهای غیرعقلانی بروز می‌دهند و همواره از تمام پیامدهای احتمالی انتخاب‌های خود آگاه نیستند. بسیاری از اقتصاددانان رفتاری و روان‌شناسان ادعا می‌کنند که عاملان اقتصادی به دلیل قابلیت‌های ذهنی محدود و شرایط محیطی خیلی خوب استدلال نمی‌کنند، این عاملان اغلب نمی‌دانند که چه چیزی برای آنها مفید است و به شیوه‌هایی نابهنجار، غیراستدلالی و ناسازگار رفتار می‌کنند.

در این مقاله با یک رویکرد تطبیقی، نظریه انتخاب عقلانی و انتقادهای اقتصاد رفتاری به این نظریه مورد تحلیل قرار می‌گیرد. به علاوه، برای درک عمیق‌تر مفهوم عقلانیت اقتصادی و بررسی میزان انطباق آن با رفتار و توانایی‌های ذهنی انسان از یافته‌های جدید در مورد کارکرد مغز و اقتصاد آزمایشگاهی استفاده می‌شود. نتایج نشان می‌دهد، اگرچه می‌توان ادعان کرد که افراد با توجه به محدودیت‌ها و قابلیت‌های مغزی خود در تمام تصمیمات و انتخاب‌های روزمره از عقلانیت کامل پیروی نمی‌کنند، اما نمی‌توان وجود رفتارهای غیرعقلانی فراگیر در تمام جنبه‌های زندگی انسان را نیز تأیید کرد و احتمالاً انسان‌ها از آنچه اقتصاد رفتاری فرض می‌کند، عقلانی‌تر عمل می‌کنند.

واژگان کلیدی: انسان اقتصادی، عقلانیت، نظریه انتخاب عقلانی، اقتصاد رفتاری، علوم مغزی، اقتصاد آزمایشگاهی.

طبقه‌بندی JEL: D03, D01, D00, C91, A12

۱- دانشجوی دکتری اقتصاد، دانشگاه اصفهان (نویسنده مسؤول)، پست الکترونیکی: ebadteimouri@gmail.com

۲- استاد اقتصاد، دانشگاه اصفهان، پست الکترونیکی: renani@ase.ui.ac.ir

۳- استادیار اقتصاد، دانشگاه اصفهان، پست الکترونیکی: A.h.mohammadi@ase.ui.ac.ir

۱- مقدمه

در علم اقتصاد، عقلانیت^۱ همواره به عنوان یک پیش فرض عام از نوع اصل موضوعه^۲ مطرح بوده است. این اصل مبنای توضیح و تفسیر پدیده‌ها و ساخت مدل‌های اقتصادی در سطوح خرد و کلان است. مفهوم اقتصادی عقلانیت که به صورت مدل «انسان اقتصادی»^۳ بیان شده به مدل غالب در علوم اجتماعی تبدیل شده است. مفهوم انسان اقتصادی یا «بشر اقتصادی»^۴ به طور ضمنی در آثار اقتصاددانان کلاسیک مانند آدام اسمیت^۵ (۱۷۷۶)، بیان شده است. هرچند این مفهوم نخستین بار به طور مفصل از سوی جان استوارت میل^۶ (۱۸۳۶)، توضیح داده شد، اما خود این اصطلاح نخستین بار توسط جان کلز اینگرام^۷ (۱۸۸۸)، ابداع شد (انگلیس،^۸ ۲۰۰۵، ص ۶۹). مدل انسان اقتصادی مطرح شده از سوی جریان اصلی^۹ اقتصاد (به ویژه نئوکلاسیک) مبتنی بر فردگرایی^{۱۰} است که منطق صوری^{۱۱} و ریاضی را به عنوان ابزارهای محاسبه در فرآیند انتخاب عقلانی در نظر می‌گیرد.

از سوی اقتصاددانان زمان زیادی صرف مفهوم فراگیر و در عین حال دشوار عقلانیت شده است. چندین تفسیر برجسته در مورد عقلانیت وجود دارد. یک تفسیر حامی این مفهوم بوده که عقلانیت در اصل به مفهوم سازگاری^{۱۲} در رفتار انسان است. تفسیر دیگر، عقلانیت را به عنوان حداکثرسازی پاداش‌ها (به طور معمول مالی) در نظر می‌گیرد. شواهد تجربی و آزمایشی زیادی علیه تفسیر (محدودتر) دوم بیان شده است و امروزه تعداد قابل توجهی از

-
- 1- Rationality
 - 2- Axiom
 - 3- Homo Economicus
 - 4- Economic Man
 - 5- Adam Smith
 - 6- John Stuart Mill
 - 7- John Kells Ingram
 - 8- Engelen
 - 9- Mainstream
 - 10- Individualism
 - 11- Formal
 - 12- Consistency

اقتصاددانان این ایده را رها کرده‌اند و حداقل تاکنون شش منتقد عقلانیت (فردریش هایک^۱، گونار میردال^۲، هربرت سایمون^۳، رونالد کوز^۴، آمارتیا سن^۵ و دانیل کاهنمان^۶) جایزه نوبل اقتصاد را کسب کرده‌اند (هاجسون^۷، ۲۰۱۲، ص ۹۴). یک مفهوم مشابه دیگر راجع به عقلانیت، عمل کردن بر مبنای دلایل کافی و مناسب^۸ است. اگرچه با ریشه‌شناسی دقیق می‌توان پی برد که این مفهوم به‌طور معمول معادل همان مفهوم عمل عقلانی موردنظر عقل‌گرایی^۹ (فلسفه اصالت عقل) است (هاجسون، ۱۹۸۸). یکی دیگر از مفاهیم برجسته در مورد عقلانیت این است که افراد سعی دارند در موقعیت خود بهترین عملی را که می‌توانند انجام دهند. پیامد مهم این مفهوم آن است که عاملان به انگیزه‌های^{۱۰} خود پاسخ می‌دهند (هاجسون، ۲۰۱۲، ص ۹۵). به کارگیری مفاهیم مختلف از سوی اقتصاددانان موجب سردرگمی بسیاری از بحث‌های پیرامون مفهوم عقلانیت شده است.

هرچند مدل نئوکلاسیکی ابزار روش‌شناختی قدرتمندی را در اختیار اقتصاددانان و در عین حال دانشمندان دیگر علوم اجتماعی قرار می‌دهد، اما اغلب از سوی جریان‌های فکری مختلف در درون علم اقتصاد و حوزه‌های دیگر دانش مانند علوم اجتماعی، علوم شناختی^{۱۱}، علوم سیاسی، روان‌شناسی شناختی^{۱۲}، زیست‌شناسی تکاملی^{۱۳} و زیست‌شناسی عصب^{۱۴} مورد انتقاد قرار گرفته است. این منتقدان به مجموعه‌ای از «سوگیری‌های تصمیم‌گیری»^{۱۵} اشاره

- 1- Friedrich Hayek
- 2- Gunnar Myrdal
- 3- Herbert Simon
- 4- Ronald Coase
- 5- Amartya Sen
- 6- Daniel Kahneman
- 7- Hodgson
- 8- Sufficient Reasons
- 9- Rationalism
- 10- Incentive
- 11- Cognitive Science
- 12- Cognitive Psychology
- 13- Evolutionary Biology
- 14- Neurobiology
- 15- Decision-making Bias

می‌کنند که به بروز بسیاری از رفتارهای «غیرعقلانی»^۱ منجر می‌شود (مک کنزی^۲، ۲۰۱۰، ص ۵). به‌طور کلی می‌توان گفت، عمده انتقادات بر این نکته تمرکز داشته‌اند که عقلانیت اقتصادی (در شکل ابزاری^۳ و کامل آن) بسیاری از رفتارهای انسان را در دنیای واقعی، به‌خوبی تبیین نمی‌کند و گاه حتی در توجیه عمل عاملان اقتصادی دچار تناقض می‌شود. بنابراین، با ساده‌انگاری نمی‌توان عقلانیت اقتصادی مطرح شده در مکتب نئوکلاسیک را که خود مبتنی بر انگیزش‌های صرفاً مادی و رویکرد فردگرایانه است، به‌عنوان مبنایی برای برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری در تمام شرایط قرار داد. از این رو، طی سالیان دراز همواره تلاش‌هایی برای ارایه مفاهیم جایگزین و تکمیل‌کننده برای عقلانیت اقتصادی انجام شده است.

با وجود انتقادهای گسترده به مدل انسان اقتصادی نئوکلاسیکی، دلیل اصلی برای غالب بودن آن، فقدان جایگزین جدی و اجماع گسترده بین اقتصاددانان فعالی بود که رویکرد نئوکلاسیک را تنها ابزار موجود برای مدل‌سازی و تبیین رفتارهای انسان می‌دانستند. تفوق ابزارگرایی^۴ و اثبات‌گرایی^۵ بعد از فریدمن^۶ (۱۹۵۳) و رفتارگرایی^۷ پس از ساموئلسون^۸

۱- غیرعقلانی بودن (Irrationality) یا عدم عقلانیت، بیان‌کننده تصمیمات و رفتارهایی است که در شکل و نتیجه با فرم مورد انتظار معیار عقلانیت کامل سازگار نیستند (مک کنزی، ۲۰۱۰). به عبارتی، عمل غیرعقلانی (Irrational) عملی است که با محاسبات هزینه-فایده‌ای که افراد برای ارتقای رفاه خود انجام می‌دهند، مغایر است. استوارت ساترلند (Stuart Sutherland) روان‌شناسی است که آنچه را بیشتر اقتصاددانان جریان اصلی به‌عنوان ویژگی غیرعقلانی بودن می‌پندارند، توسعه می‌دهد: «... (ما) هرگونه فرآیند فکری‌ای را غیرعقلانی تلقی می‌کنیم که به بهترین نتیجه یا تصمیمی منجر نمی‌شود که ممکن بود با در نظر گرفتن شواهد و با توجه محدودیت‌های زمانی، حاصل شود» (ساترلند، ۲۰۰۷، ص ۷).

2- McKenzie

3- Instrumental

4- Instrumentalism

5- Positivism

6- Friedman

7- Behaviorism

8- Samuelson

(۱۹۳۸)، چنان مقاومت‌ناپذیر بود که به همگنی^۱ بیشتر اقتصاددانان، حداقل از نظر شیوه روش‌شناختی منجر شد، بدون اینکه آنها نگران موضوع‌های معرفت‌شناختی^۲ یا فلسفی باشند (فوکا-کاوالمیراکی و هاتزیس^۳، ۲۰۱۱، ص ۶).

اقتصاد رفتاری^۴ یکی از زمینه‌هایی بود که اجماع گسترده در به کارگیری مدل نئوکلاسیکی عقلانیت را مورد حمله قرار داد. اقتصاد رفتاری نه تنها فرض عقلانیت نظریه انتخاب عقلانی را مورد تردید قرار داد، بلکه موجب شد برای نخستین بار تعداد زیادی از اقتصاددانان جریان اصلی مفاهیم و ابزارهای اقتصاد رفتاری را بپذیرند (آکرلوف و کرانتون^۵، ۲۰۱۰، ص ۲۸). حتی برخی از اقتصاددانان رفتاری مانند آریلی^۶ (۲۰۱۰)، استدلال می‌کنند که افراد به شکل نظام‌مند، غیرعقلانی هستند. اقتصاددانان رفتاری تلاش دارند تا مدل توصیفی بهتری از تصمیم‌گیری ارائه دهند، چیزی که اقتصاددانان نئوکلاسیک به عمد به دلیل مزیت پیش‌بینی قدرتمند، نادیده گرفته بودند. اقتصاددانان رفتاری سعی می‌کنند مدل سنتی عقلانیت نئوکلاسیکی را با این استدلال که فاقد حمایت تجربی است، بی‌اعتبار سازند. آنها به طور عمده از بینش‌های مفید روان‌شناسی شناختی بهره می‌برند (رأس^۷، ۲۰۰۵) و برای بررسی فرآیند تصمیم‌گیری بر انتخاب‌های اقتصادی در شرایط آزمایشگاهی متمرکز می‌شوند. با این حال، رویکردها و روش‌های آزمایشی اقتصاددانان رفتاری نیز از سوی گروه‌های مختلف از جمله اقتصاددانان طرفدار اقتصاد آزمایشگاهی^۸ (تجربی) مورد انتقاد قرار گرفته است.

پرداختن به موضوع عقلانیت اقتصادی از این نظر اهمیت دارد که مدل‌های پیش‌بینی و توصیه‌های سیاستی برآمده از نظریه‌هایی که متکی بر این نوع عقلانیت شکل گرفته‌اند، گاهی در بین اقتصاددانان متعارف و سیاست‌گذاران اقتصادی به باورهای ایدئولوژیک تبدیل شده‌اند که

- 1- Homogenization
- 2- Epistemological
- 3- Foka-Kavaliaraki & Hatzis
- 4- Behavioral Economics
- 5- Akerlof and Kranton
- 6- Ariely
- 7- Ross
- 8- Experimentnal Economics

امکان هر گونه نگاه متفاوت به مسأله را از آنها می‌گیرد و گاه تا سال‌ها یا حتی دهه‌ها بر تداوم یک سیاست غلط - حتی با وجود تجارب شکست خورده و شواهد نقض - پافشاری می‌کنند؛ برای مثال، وقتی در زلزله‌ای یک شهر قدیمی نابود می‌شود، عقلانیت اقتصادی حکم می‌کند که بدون تحمل هزینه‌های سنگین آواربرداری، شهر جدیدی در جوار شهر تخریب شده ساخته شود. با این نگاه عقلانی، مسئولان هزینه‌های هنگفتی برای ساختن شهر جدید متحمل می‌شوند، اما در عمل ساکنان - به علت احساس نوستالژیک یا هیجان‌های عاطفی - حاضر به انتقال به شهر جدید نیستند و ترجیح می‌دهند با تحمل هزینه‌های سنگین، خانه جدید خود را بر سر همان ویرانه‌ها بنا کنند و بدین ترتیب، هزینه‌های مضاعف بر دوش کل جامعه تحمیل می‌شود (مانند شهر بم).

در این مطالعه، از یک رویکرد تطبیقی^۱ استفاده شده و هدف پاسخگویی به پرسش‌هایی از این قبیل است: با توجه به انتقادهای مطرح شده، به‌ویژه از سوی اقتصاددانان رفتاری می‌توان نتیجه گرفت که بخش اعظم رفتارهای انسان در زندگی روزمره، غیرعقلانی است؟ نقش مغز انسان در تصمیم‌گیری‌های عقلانی چیست؟ آیا شرایط محیطی و بسترهای نهادی مانند بازار نمی‌توانند بر خطاها و سوگیری‌های تصمیم‌گیری عاملان اقتصادی تأثیر بگذارند؟ برای پاسخ به این پرسش‌ها، در این مقاله ابتدا مدل انسان اقتصادی و فروض و قضایای اصلی آن مطرح می‌شود. در ادامه، رویکرد اقتصاد رفتاری به عقلانیت اقتصادی و انتقادهای آن به نظریه انتخاب عقلانی ارایه و ارزیابی می‌شود. در بخش پایانی قصد داریم با استفاده از یافته‌های جدید در علوم مغزی و همچنین رویکردهای اقتصاد آزمایشگاهی به عقلانیت اقتصادی و انتقادهای مطرح شده از سوی آن به دیدگاه‌های اقتصاد نئوکلاسیک و اقتصاد رفتاری، به فهم دقیق‌تر و واقع‌گرایانه‌تری از عقلانیت انسان در فرآیند تصمیم‌گیری و انتخاب در دنیای واقعی دست یابیم.

۲- مفهوم عقلانیت اقتصادی

عقلانیت از دیرباز یکی از زمینه‌های پژوهشی در علوم اجتماعی، فلسفه و دیگر رشته‌های علمی بوده و مورد تفسیر و بررسی‌های بسیار متعددی قرار گرفته و این موضوع، تحلیل آن

را دشوار کرده است. اغلب برخی کژفهمی‌ها در مورد این موضوع وجود دارد که چه نوع عقلانیتی مورد نظر اقتصاددانان است، به همین دلیل، بهتر است ویژگی‌های پایه‌ای عقلانیت اقتصادی در چهارچوب مدل انسان اقتصادی یا نظریه انتخاب عقلانی^۱ بیان شود.

نظریه انتخاب عقلانی به شکل کنونی آن، یعنی به‌عنوان نظریه‌ای کاملاً فراگیر در مورد رفتار انسان، در ابتدا توسط گری بکر^۲ در میانه قرن پیش تکوین یافت. بکر (۱۹۶۲؛ ۱۹۹۳)، نخستین اقتصاددانی بود که به شکلی سازگار و موفق، رویکرد اقتصادی (یعنی نظریه انتخاب عقلانی) را برای دامنه گسترده‌ای از رفتارهای غیربازاری به کار گرفت. از زمان بکر، نظریه انتخاب عقلانی مجموعه مؤثری از ابزارهایی است که اقتصاددانان برای کار روی فرض خود در اختیار دارند و می‌توانند بدون هیچ‌گونه محدودیت قابل مشاهده‌ای، پیش‌بینی‌های خود را در مورد «کسب و کار روزمره زندگی» و به‌طور کلی رفتار انسان ارایه دهند (فوکا-کاوالیراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱، ص ۱۰). نظریه انتخاب عقلانی در وهله نخست هنجاری^۳ و صرفاً در وهله بعد، توضیحی^۴ است (الستر، ۲۰۰۹، ص ۱۴). این موضوع، بدان معناست که پنداشته می‌شود این مدل هم به‌طور دقیق نحوه رفتار افراد را شرح می‌دهد و هم تجویز می‌کند که آنها برای رسیدن به اهداف عینی، باید چگونه رفتار کنند. الستر (۲۰۰۹)، به‌طور خلاصه نحوه کنش انسان اقتصادی را در شکل شماره ۱، نشان می‌دهد که در ادامه به تفصیل به آن می‌پردازیم.

در این مقاله، برای درک عمیق مفهوم عقلانیت اقتصادی، رویکرد نوین انگلن (۲۰۰۷) که به‌طور عمده از منظر فلسفه به این موضوع پرداخته است، به کار گرفته و دیدگاه‌های وی بر مبنای نگاه اقتصادی بسط داده می‌شوند. انگلن در کار خود، بین ارتباط اعمال و دلایل آنها و همچنین سطح خود دلایل تمایز قایل می‌شود و همین موضوع، موجب فهم بهتر و سهل‌تر مفهوم پیچیده عقلانیت اقتصادی می‌شود و نقد و بررسی موارد ضعف و قوت آن را از منظر رویکردهای مختلف آسان می‌کند. انگلن در مورد انسان اقتصادی چنین می‌نویسد: «به‌طور کلی، می‌توان انسان اقتصادی

1- Rational Choice Theory

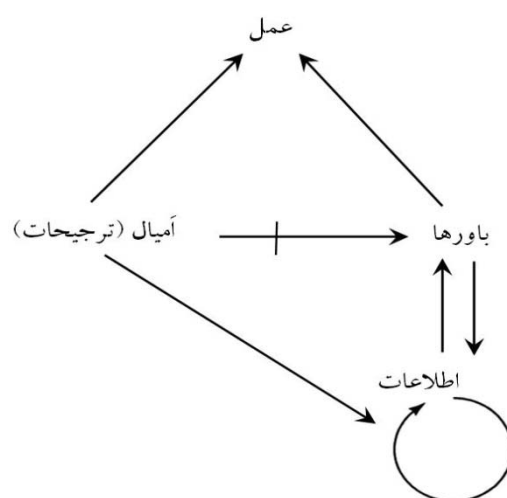
2- Gary Becker

3- Normative

4- Explanatory

را به عنوان یک فرد مجزا^۱ در نظر گرفت که در همه شرایط قصد دارد با انتخاب آزادانه بین اعمال جایگزینی که تمام هزینه‌ها و منافع مربوط به آنها را محاسبه کرده است به نفع شخصی^۲ خود کمک کند» (۲۰۰۷، ص ۱۶). انسان اقتصادی دارای چندین ویژگی مهم است که نحوه عمل فرد عقلانی را تعیین می‌کنند. در ادامه، به این ویژگی‌ها اشاره می‌کنیم و آنها را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

شکل ۱- ساختار انتخاب عقلانی



۲-۱- ویژگی‌های اعمال انسان اقتصادی

حداکثرسازی

مهم‌ترین ویژگی‌ای که عقلانیت اقتصادی بر آن تکیه دارد، این است که انسان اقتصادی همواره در پی حداکثرسازی یا بهینه‌سازی است. اقتصاددانان به طور معمول یک تابع مطلوبیت یا رتبه‌بندی^۳ را ایجاد و استدلال می‌کنند که فرد عملی را انتخاب می‌کند که بالاترین رجحان وی را برآورده می‌سازد (انگلسن، ۲۰۰۷، ص ۱۶). عاملان اقتصادی در قالب جایگاه خود مطلوبیت یا سود خویش را حداکثر می‌سازند.

1- Isolated

2- Self-interest

3- Ordering

به هر حال، مفهوم عقلانیت بستگی به آن نظریه هنجاری‌ای دارد که عقلانی بودن رفتار را آزمون می‌کند؛ برای مثال، فلاسفه و ریاضی‌دانان از اصول منطق صوری و آماردانان از نظریه احتمال استفاده می‌کنند. در این بین، اقتصاددانان، نظریه انتخاب عقلانی و فرض حداکثرسازی مطلوبیت یا سود انتظاری را به کار می‌گیرند. این نظریه‌های هنجاری، تجویزی نیز هستند، زیرا هم‌زمان یک راه بهینه را برای فرد ارائه می‌دهند تا بیندیشد، قضاوت کند و به گونه‌ای عقلانی تصمیم بگیرد (ترجیحات خود را تحقق بخشد). اقتصاد متعارف فرض می‌کند که همه تصمیمات به‌طور دقیق حداکثرساز هستند - افراد همواره مطلوبیت (شادی و رضایت) یا بهروزی^۱ خود را حداکثر می‌کنند - اقتصاد متعارف همیشه در حال اثبات این موضوع است که انتخاب افراد ایده‌آل است (آلتمن^۲، ۲۰۱۲، ص ۱۴۱). همان‌گونه که واضح است، رفتار حداکثرسازی مفهوم مرکزی عقلانیت اقتصادی است.^۳

ابزاری بودن^۴

انسان اقتصادی همواره در پی استفاده از بهترین ابزار برای دستیابی به اهداف و خواسته‌های خود است. به عبارت دیگر، عقلانیت اقتصادی در ذات خود ابزاری است. استفاده از عقلانیت ابزاری نشان می‌دهد که ما به جای اینکه در پی توصیف دقیق این موضوع باشیم که این جهان

1- Welfare

2- Altman

۳- منتقدان مدل عقلانیت اقتصادی مبتنی بر حداکثرسازی نفع شخصی بر این عقیده هستند که این مفهوم باید بر مبنای توجیه اصول اخلاقی در رفتار عاملان تعدیل شود. برخی اقتصاددانان و اخلاق‌گرایان در چهارچوب عقلانیت بسط‌یافته (Extended Rationality) مفهوم محدود حداکثرسازی نفع شخصی را کنار می‌گذارند و دامنه ترجیحات و رفتارهای انسان را گسترش می‌دهند. براساس دیدگاه‌های این منتقدان، اهداف و ترجیحات افراد می‌تواند فراتر از نفع شخصی باشد. افراد می‌توانند اهداف خود را بر مبنای ارزش‌های انسانی مانند عدالت، دلسوزی و... انتخاب کنند. همچنین اصول اخلاقی بخشی از تابع ترجیحات فرد را شکل می‌دهند، به عبارت دیگر، منافع انسانی گسترده‌تر از نفع شخصی است. ترجیحات افراد ممکن است خودخواهانه یا نوع‌دوستانه باشد و فرد می‌تواند بر مبنای عقلانیت بسط‌یافته این نوع ترجیحات را رتبه‌بندی کند. براساس مفهوم عقلانیت بسط‌یافته، مطلوبیت تنها محرک عمل فرد نیست و یک توازن درونی بین نفع شخصی و محرک‌ها یا تعهدات اخلاقی متمایز وجود دارد [زاماگنی (Zamagni)، ۱۹۹۱].

4- Instrumentality

در حقیقت چگونه عمل می‌کند، بیشتر نگران استفاده از مدل عقلانیت خود به عنوان ابزاری برای درک و عملکرد بهتر در این جهان هستیم (هیندمور^۱، ۲۰۰۶، ص ۲). بنابراین، فرد هنگامی عقلانی عمل می‌کند که با به کارگیری بهترین ابزارهای ممکن، ترجیحات خویش را برآورده سازد. در نتیجه، عقلانیت اقتصادی کاملاً پیامدگراست: عملی عقلانی است که عامل فکر کند بهترین پیامدها را دارد (الستر، ۱۹۹۱، ص ۱۰۹). به طور کلی، پیامد مهم ابزاری بودن این است که صرفاً نتیجه عمل مهم است نه اینکه خود عمل چگونه شکل می‌گیرد^۲.

نیت‌مندی^۳

عقلانیت اقتصادی تأکید می‌کند که عامل اقتصادی با نیت قبلی یا از روی قصد رفتار می‌کند که از آن با عنوان نیت‌مندی یاد می‌شود. اگر فرد دلایلی برای اعمال خود داشته باشد و اگر این دلایل به شیوه‌هایی مناسب علت اعمال او باشند، آنگاه وی نیت‌مند رفتار می‌کند (انگلن،

1- Hindmoor

۶- در اینجا به طور خلاصه به رابطه بین عقلانیت ابزاری و مفاهیم عقلانیت جوهری و صوری اشاره می‌شود. ماکس وبر (Max Weber) بین دو نوع عقلانیت صوری و جوهری (Substantial) تمایز قایل می‌شود (وبر، ۱۹۷۸، ص ۸۵). وبر عقلانیت صوری را به منزله دستیابی به بیشترین کارآیی در عرصه‌های مختلف زندگی بدون در نظر گرفتن «ارزش‌های انسانی» و «بدون توجه به اشخاص» می‌داند. عقلانیت صوری با ارجاع به قواعد، قوانین یا مقررات دارای کاربرد عام به محاسبات عقلانی مبتنی بر ابزار-هدف مشروعیت می‌بخشد. بنابراین، در عقلانیت صوری محاسبات عقلانی محض برحسب قواعد انتزاعی انجام می‌شود. عقلانیت جوهری عمل را در جهت دست یافتن به الگوها هدایت می‌کند، اما این کار بر پایه اصول ارزشی گذشته، حال یا بالقوه انجام می‌گیرد نه محاسبات ابزار-هدف محض. این نوع عقلانیت دغدغه حقایق عمل را دارد و درستی روش‌های دستیابی به هدف را نیز مدنظر قرار می‌دهد، بنابراین، عقلانیت جوهری تجلی ظرفیت ذاتی انسان برای عمل عقلانی مبتنی بر ارزش است. عقلانیت ابزاری مورد نظر اقتصاددانان متعارف، بخش مهم و احتمالاً اجتناب‌ناپذیر عقلانیت صوری است. لاگو (Lagueux) استدلال می‌کند که براساس اصل عقلانیت ابزاری اقتصاد متعارف، افراد آن هنگام عقلانی رفتار می‌کنند که ابزارهای لازم و مناسب را برای رسیدن به اهداف خود به کار می‌گیرند (لاگو، ۱۹۹۷). به عبارت دیگر، اقتصاددانان، اتخاذ عقلانی ابزار برای رسیدن به اهداف را عقلانیت ابزاری تلقی می‌کنند. چنانکه در این مطالعه نیز اشاره خواهد شد، بسیاری از اهداف و رفتارها را نمی‌توان برحسب عقلانیت ابزاری محض توجیه کرد. عقلانیت نه تنها با چگونگی دستیابی تصمیمات به اهداف خاص، بلکه با این موضوع که کدام اهداف حاصل می‌شوند نیز سروکار دارد.

3- Intentionality

۲۰۰۷، ص ۱۹). دلایل، نشان‌دهنده مقصود فرد از اعمال هستند. فروض پایه در مورد رفتار فرد که تا حدودی به جنبه توصیفی نظریه انتخاب عقلانی تعلق دارد، کاملاً شبیه به مفاهیم روان‌شناسی مردمی^۱ است: رفتار توسط آن فرآیندهای ذهنی شکل می‌گیرد که دلایلی برای اعمال هستند. روان‌شناسی مردمی آن چیزی است که انسان‌ها در زندگی روزمره به‌طور طبیعی به کار می‌گیرند، آن هنگام که به کمک دسته‌ای از رویه‌های شناختی تخصصی سریع و آسان - و به‌طور معمول ناآگاهانه^۲ - مغز در مورد باورها^۳، آمیال^۴ و ترجیحات افراد دیگر نتیجه‌گیری می‌کنند (داچین و دیگران^۵، ۲۰۰۱، ص ۲۲۷). در نتیجه، می‌توان چنین استدلال کرد که انسان اقتصادی همواره عامدانه و براساس یک سری دلایل تصمیم‌گیری می‌کند. این دلایل، باورها و آمیالی هستند که در پرتوی آنها عمل بجا و پسندیده به نظر می‌آید.

۲-۲- دلایل اعمال انسان اقتصادی

برای درک بهتر اینکه چه دلایلی تعیین‌کننده رفتار افراد است، باید بین دو نوع از دلایل، یعنی باورها و ترجیحات (آمیال) تمایز قایل شد (انگلتن، ۲۰۰۷). باورها و آمیال دلایلی برای عمل هستند. بازیگر عقلانی، عملی را انتخاب می‌کند که میل وی را با توجه به باورها و کلیت^۶ آمیال دیگرش به بهترین نحو ممکن تحقق بخشد. همین «دلایل کافی» هستند که به شیوه‌ای یگانه، آنچه را باید انجام شود، تعیین می‌کنند. نظریه اعمال عقلانی، آمیال و ترجیحات عاملان را معین و ثابت فرض می‌کند (چنانکه در شکل شماره ۱، هیچ پیکانی به آمیال اشاره نمی‌کند) (الستر، ۲۰۰۹).

باورها

به‌طور معمول در عقلانیت اقتصادی آشکارا تصریح نمی‌شود که باورهای عقلانی چه ویژگی‌هایی دارند. اقتصاددانان برای عقلانی بودن باورها چندین فرض ضمنی در نظر می‌گیرند.

- 1- Folk Psychology
- 2- Unconscious
- 3- Beliefs
- 4- Desires
- 5- Duchaine et al.
- 6- Totality

تصور می‌شود باورها هنگامی عقلانی هستند که مبتنی بر فرآیندهای شناختی قابل اعتمادی باشند که به اطلاعات تبدیل می‌شوند؛ این اطلاعات از طریق حافظه، ادراک^۱، یادگیری، مشاهده، تجربه و حواس جمع آوری می‌شوند (فوکا-کاوالیراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱، ص ۹). اقتصاددانان تأکید می‌کنند که باورها باید با یکدیگر سازگار^۲ باشند: باورها به شکل درونی سازگار هستند اگر همگی آنها هم‌زمان درست و مورد اطمینان باشند. همچنین فرض می‌شود که انسان اقتصادی هنگام تصمیم‌گیری دارای اطلاعات کامل بوده، بدین معنا که وی دارای تمام اطلاعات مربوط به اعمال جایگزین و پیامدهای آنهاست. به علاوه، انسان اقتصادی ظرفیت‌های شناختی مورد نیاز را برای انجام هر نوع محاسبات لازم به‌منظور انتخاب بهترین این گزینه‌ها دارد. این مورد همان فرض اساسی عقلانیت کامل^۳ نظریه انتخاب عقلانی است (انگلن، ۲۰۰۷، صص ۲۱-۲۰). برای آنکه عمل عقلانی باشد، خود باورهایی که عمل مبتنی بر آنهاست باید مستند^۴ باشند. این الزام خود به دو بخش تقسیم می‌شود؛ از یک سو، باورها باید با توجه به اطلاعاتی که عامل در اختیار دارد ناسوگیرانه^۵ باشند و از سوی دیگر، وی باید میزان بهینه‌ای از اطلاعات را جمع‌آوری کند^۶. از نظر یک بازیگر عقلانی، اطلاعاتی که وی برای شکل‌دهی به باورهایش به کار می‌گیرد متغیر است و از پیش تعیین شده نیست. بازیگر عقلانی پیش از تصمیم‌گیری در مورد اینکه چگونه عمل کند، باید نخست راجع به این موضوع تصمیم بگیرد که چه میزان منابع را صرف جست‌وجوی حقایق مرتبط کند. جست‌وجوی بهینه برای اطلاعات می‌تواند به نتایج حاصل از خود جست‌وجو بستگی داشته باشد، این موضوع توسط حلقه در شکل شماره ۱، نشان داده می‌شود (الستر، ۲۰۰۷).

1- Perception

2- Consistent

3- Perfect Rationality

4- Well-founded

5- Unbiased

۶- سوگیری‌های بی‌شماری وجود دارد. آنها «داغ» (Hot) [یعنی توسط نظام آنگیزشی عاملان ایجاد می‌شوند] یا سرد

(Cold) [بیشتر شبیه به خطاهای دید] هستند. سوگیری‌های داغ که می‌توانیم آنها را «باورهای آنگیزشی»

(Motivated Beliefs) بنامیم با پیکان هاشورخورده در شکل شماره ۱، نشان داده می‌شوند (الستر، ۲۰۰۹، صص ۲۵-۲۴).

ترجیحات

ترجیحات اصطلاحی است که اقتصاددانان برای مدل کردن آمیال به کار می‌برند. آمیال هم شامل ترجیحاتی است که می‌توان جوهری (ذاتی) نامید؛ مانند ترجیح سیب به پرتقال و هم شامل ترجیحات صوری^۱ مانند نگرش انسان نسبت به مخاطره^۲ و آینده است (الستر، ۲۰۰۹، ص ۱۶). نظریه انتخاب عقلانی برخلاف باورها، ویژگی‌های ترجیحات عاملان را با صراحت بیشتری بیان می‌کند. در این نظریه، فرض می‌شود که انسان اقتصادی دارای ترجیحات سازگار، کامل، انتقال‌پذیر^۳، پیوسته، به شکل برون‌زا معین و خودخواهانه^۴ است.

نخستین الزام این است که ترجیحات، مانند باورها، باید سازگار باشند. یک فرد عقلانی همواره A را به B یا B را به A ترجیح می‌دهد، اما هرگز هر دو را هم‌زمان ترجیح نمی‌دهد (انگن، ۲۰۰۷، ص ۲۲). کامل بودن ترجیحات بدان معناست که فرد همواره قادر به انتخاب بین A و B است، وی یا A را به B یا B را به A ترجیح می‌دهد یا اینکه بین این دو بی‌تفاوت است. ویژگی بعدی این است که تابع ترجیح انتقال‌پذیر است، یعنی اگر فرد عقلانی A را به B و B را به C ترجیح دهد، در نتیجه، A را به C ترجیح خواهد داد. کامل بودن و انتقال‌پذیری، رتبه‌بندی ترتیبی ترجیحات را تضمین می‌کند (هاسمن و مک‌فرسون^۵، ۲۰۰۶، صص ۴۸-۴۶). ترجیحات پیوسته بدان معناست که برای هر سببی از دو کالا دست کم سبب دیگری از همان کالاها به نسبت‌های متفاوتی وجود دارد که همان مطلوبیت را نصیب فرد می‌کند (دراکوپولوس^۶، ۱۹۹۴، ص ۱۳۶). پیوسته بودن ترجیحات به اقتصاددانان اجازه می‌دهد تا یک تابع یکپارچه، جامع و تک‌بعدی بسازند که همه ترجیحات فرد را رتبه‌بندی کند (موزر^۷، ۱۹۹۰، ص ۲). الزام دیگری که اقتصاددانان در نظر می‌گیرند، این است که

- 1- Formal Preferences
- 2- Risk
- 3- Transitive
- 4- Egoistic
- 5- Hausman & McPherson
- 6- Drakopoulos
- 7- Moser

ترجیحات به شکل برونزا تعیین می‌شوند (بن - نر و پاترمان^۱، ۱۹۹۸، ص ۳). همچنین برخی اقتصاددانان فرض اضافی دیگری در نظر می‌گیرند که ترجیحات باید شرط انعکاس‌پذیری^۲ را برآورده سازند، به این معنا که یک سبد همواره به اندازه خودش خوب است (هیندمور، ۲۰۰۶). در حقیقت، این شرط برای فرضیه حداکثرسازی کاملاً مهم است، زیرا در ترکیب با شرط اشباع ناپذیری^۳ (همواره $y + x > x$ ، جایی که y مثبت است) به معنای آن است که افراد بیشتر را به کمتر ترجیح می‌دهند.

ویژگی بعدی ترجیحات این است که خودخواهانه هستند. این الزام بحث‌برانگیز اغلب به‌عنوان ویژگی برجسته مدل انسان اقتصادی در نظر گرفته می‌شود. جان استوارت میل (۱۸۳۶)، به خودخواهی به‌عنوان ویژگی مشخص‌کننده اقتصاد اشاره می‌کند که فرد را «به‌عنوان موجودی که به داشتن ثروت تمایل دارد و قادر به قضاوت در مورد اثربخشی نسبی ابزار برای رسیدن به آن خواسته است» تشریح می‌کند (میل، ۱۹۶۷، ص ۲۸۵). اجورث^۴ (۱۸۸۱)، یادآور می‌شود، «نخستین اصل اقتصاد این است که هر عاملی صرفاً توسط نفع شخصی برانگیخته می‌شود». هر دو نویسنده موافق هستند که ممکن است افراد توسط ملاحظاتی فراتر از نفع شخصی برانگیخته شوند، اما تأکید می‌کنند که کمک اقتصاد در تبیین پدیده‌های اجتماعی با انتزاع از چنین انگیزش‌هایی است (انگلن، ۲۰۰۷، صص ۲۶-۲۵). یک تفسیر سهل‌گیرانه‌تر نسبت به خودخواهی، فرض خودمحوری^۵ است. این الزام تصریح می‌کند که فرد در ارزیابی و انتخاب گزینه از بین جایگزین‌های موجود، داور نهایی است (انگلن، ۲۰۰۷، ص ۳۴). خودمحوری به یک مدل انسان اقتصادی با سخت‌گیری کمتر منجر شده است که در آن، ترجیحات باید صرفاً سازگار، انتقال‌پذیر، کامل و پیوسته باشند (سن، ۱۹۷۷، ص ۳۲۳). فرض خودمحوری تصریح می‌کند که افراد تلاش دارند رضایت از

1- Ben-ner & Putterman

2- Reflexivity

3- Non-satiation

4- Edgeworth

5- Egocentrism

ترجیحات خویش را حداکثر کنند، بدون اینکه قید شود این ترجیحات راجع به چه چیزهایی هستند. در این ارتباط، می‌توان از یک مفهوم صوری، ذهنی و ابزاری از عقلانیت صحبت کرد: «عقلانی بودن در مفهوم ابزاری، متعهد شدن به برآوردن ترجیحات خود شخص است، اما ممکن است یک فرد به برآوردن ترجیحات خود متعهد باشد یا حتی متعهد نباشد» (اشمیتز^۱، ۱۹۹۳، ص ۵۴). فروض خودخواهی و خودمحوری ویژگی متمایزکننده اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک است. لیونل رابینز^۲ در مقاله پیش‌گامانه خود در مورد روش‌شناسی اقتصادی به شکل قابل ملاحظه‌ای از تعبیر کلاسیکی محدود راجع به مدل انسان اقتصادی به سوی تعبیر نئوکلاسیکی جامع‌تر حرکت کرد (انگلن، ۲۰۰۷، ص ۳۵)، در حالی که جان استوارت میل همیشه به انگیزه‌های خودخواهانه اشاره می‌کرد، اما رابینز این کار را انجام نداد: «فعلان اقتصادی می‌توانند آدم‌هایی از نوع خودخواه محض، نوع دوست محض، زاهد^۳ محض، شهوت‌پرست^۴ محض یا - به احتمال زیاد - ترکیبی از همه این نوع تکانه‌ها^۵ (محرک‌های آنی) باشند» (رابینز، ۱۹۳۵، ص ۹۵).

این ترجیحات را می‌توان تحت شرایط دقیق و کاملاً عقلایی^۶ در قالب یک تابع مطلوبیت نشان داد که به هر گزینه، یک ارزش عددی نسبت می‌دهد، آنگاه این موضوع به ما امکان می‌دهد که بگویم عامل عقلانی مطلوبیت خود را حداکثر می‌سازد (الستر، ۲۰۰۹، ص ۱۷). مطلوبیت یک کالا، رضایت ذهنی و وابسته به کالاهای دیگری است که فرد از مصرف آنها به دست می‌آورد. این مطلوبیت آن چیزی است که انتظار می‌رود شخص عقلانی تحت شرایط مخاطره و نااطمینانی^۷ (زمانی که وی از پیامد انتخاب‌های خود کاملاً مطمئن نیست) آن را حداکثر کند. به علاوه، انگاشته می‌شود

- 1- Schmidt
- 2- Lionel Robbins
- 3- Ascetic
- 4- Sensualist
- 5- Impulse
- 6- Reasonable
- 7- Uncertainty

که نفع شخصی، انسان اقتصادی را برمی‌انگیزاند، وی اهداف خود را تعیین می‌کند و در پی آن است که به‌روزی خود را با ارضای ترجیحات خویش بهینه سازد. دغدغه انسان اقتصادی حداکثرسازی مطلوبیت خویش با در نظر گرفتن منافع افراد دیگر است، اگر دیگران به نحوی وارد تابع مطلوبیت وی شوند (یعنی وی ترجیحاتی دیگرین^۱ داشته باشد). انسان اقتصادی منابع موجود را در راستای محاسبه هزینه‌ها و منافع انتخاب‌های خویش مطابق با ترجیحات خود به کار می‌گیرد. این حالت، آن‌طور که گاهی اوقات گفته می‌شود، به معنای خودخواهی نیست. هر میل سازگار از هر نوع خودخواهانه، نوع دوستانه یا بدخواهانه^۲ با خواسته‌های عقلانیت همساز است (الستر، ۲۰۰۹، ص ۱۷). به هر حال، نظریه انتخاب عقلانی در مورد اینکه محتوای ترجیحات افراد چیست حرفی برای گفتن ندارد و از این رو، اشتیاقی به ارزیابی کیفیت یا حتی عقلانیت این ترجیحات (یا آمیال) ندارد.

همان‌طور که مشخص است، مدل انسان اقتصادی به‌عنوان یک توصیف کلی از انگیزش و رفتار انسان، دارای چنان الزام‌های سخت‌گیرانه‌ای مانند حداکثرسازی، ابزاری بودن، عقلانیت کامل و همچنین ترجیحات کامل، پیوسته، خودخواهانه و به شکل برون‌زا تعیین شده است که هیچ فردی در عمل نمی‌تواند به‌خوبی همگی آنها را برآورده سازد. به‌طور کلی می‌توان استدلال کرد، دلیل اینکه مدل انسان اقتصادی به‌شدت مورد حمله واقع می‌شود، به‌طور اساسی سه چیز است: نخست، به علت فرض معرفت‌شناختی سؤال‌برانگیز آن در مورد عقلانیت، دوم به دلیل مفروضات بیش از حد ساده شده و به‌ظاهر غیرواقع‌گرایانه آن و سوم، به علت گسترش استعمارطلبانه آن تقریباً در همه جنبه‌های اساسی رفتار انسان (فوکا-کاوایراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱، ص ۱۰). بخش بعدی به انتقادهای مطرح شده از سوی اقتصاد رفتاری راجع به مدل انسان اقتصادی می‌پردازد.

۱- افراد دارای ترجیحات دیگرین (Other-Regarding Preferences) تمایل دارند که به‌جای منافع خود به منافع دیگران کمک کنند. در چهارچوب نظریه انتخاب عقلانی می‌توان به سه نوع ترجیحات، یعنی ترجیحات خودبین (Self-Regarding)، ترجیحات دیگرین و ترجیحات فرآیندین (Process-Regarding) اشاره کرد [برای مطالعه بیشتر در این مورد، ر.ک به: انگلن، ۲۰۰۷ و پتیت (Pettit)، ۲۰۰۲].

2- Malicious

۳- رویکرد اقتصاد رفتاری به عقلانیت اقتصادی

بسیاری از منتقدان عقلانیت اقتصادی بر این باورند که انسان‌ها کاملاً عقلانی نیستند، بدان معنا که ممکن نیست هرگز باورهای غلط نداشته باشند و در هیچ‌یک از انواع محاسبات مرتکب اشتباه نشوند. ممکن است افراد گاهی اوقات اطلاعات موجود را به دست نیاورند یا به درستی درک نکنند، فاقد قدرت اراده^۱ برای رسیدن به اهداف خود باشند یا برای دستیابی به اهداف خود موفق به یافتن ابزارهای بهینه نشوند (ویلیکینسون و کلائس^۲، ۲۰۱۲). به طور قطع، برای یک مدل علمی تقریباً غیرممکن است که هم توصیفی کامل و واقع‌گرایانه از حقایق مورد مطالعه داشته باشد و هم براساس فروض، پیش‌بینی‌های دقیقی در مورد همان حقایق ارائه دهد (هاو کینگ^۳، ۲۰۰۱، ص ۳۱). واقعیت این است که بیشتر مردم مطابق با تعریف عقلانیت در اقتصاد جریان اصلی رفتار نمی‌کنند. بیشتر افراد، آن موجودات فوق‌العاده محاسبه‌گری نیستند که جریان اصلی فرض می‌کند. این واقعیت یک کاستی مهم در اقتصاد متعارف است که اغلب به شکل چشمگیری قدرت توضیحی و پیش‌بینی آن را تضعیف می‌کند (آلمن، ۲۰۱۲، ص ۱۴۱).

بدون شک، مغز انسان توسط محدودیت‌های درونی خاص - عصبی و به طور عموم شناختی - محدود می‌شود و توانایی‌های ذهنی محدودی در مقایسه با «کمال»^۴ دارد. تمام این مطالب جنبه مهمی از تصمیم‌گیری انسان واقعی را تشکیل می‌دهد که مدل کلاسیک به عمد برای حفظ یک نظریه صرفه‌جو (فرض چنانکه گویی^۵ متعلق به فریدمن، ۱۹۵۳) از آن چشم می‌پوشد (فوکا-کاوالیراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱).

1- Willpower

2- Wilkinson & Klaes

3- Hawking

4- Perfection

5- as if

رویکرد تجربه محور به اقتصاد رفتاری کاملاً جدا از رویکرد «چنانکه گویی» مطرح شده توسط فریدمن است. در این رویکرد تجربه محور، فروض انتخاب می شوند تا متناسب با آن چیزی باشند که در علوم دیگر شناخته شده هستند. استدلال «لم F»^۱ فریدمن دو معیار را ترکیب می کند:

۱- نظریه ها را باید بر مبنای دقت پیش بینی آنها مورد قضاوت قرار داد.

۲- نظریه ها را نباید بر اساس دقت فروض آنها قضاوت کرد.

رویکرد تجربه محور اقتصاد رفتاری با معیار (۱) موافق است و معیار (۲) را رد می کند. در واقع، معیار (۲) به علت تقدم معیار (۱) رد می شود، بر مبنای این باور که جایگزینی فروض غیر واقع گرایانه با فروض روان شناختی واقع گرایانه تر باید به پیش بینی های بهتر منجر شود. رویکرد تجربی محور به اقتصاد رفتاری دو رویه را ترکیب می کند: ۱- مدل سازی صریح محدودیت های عقلانیت، قدرت اراده و نفع شخصی و ۲- استفاده از حقایق محرز^۲ برای نشان دادن فروض در مورد آن محدودیت ها (کمر، ۲۰۰۵).

به طور کلی، اقتصاد رفتاری از شواهد روان شناسی، جامعه شناسی، زیست شناسی و دیگر زمینه های علمی استفاده می کند تا مدل هایی در مورد محدودیت های عقلانیت، قدرت اراده و نفع شخصی ایجاد و پیامدهای آنها را برای مجموعه های اقتصادی بررسی کند. اقتصاد رفتاری مدل های نواقص نظام مند در عقلانیت انسان را برای مطالعه و طرح ریزی سازمان ها، بازارها و سیاست به کار می برد. این نواقص شامل سه محدودیت بیان شده و هر رفتار دیگر ناشی از مغز تکامل یافته همراه با توجه^۳ محدود است (کمر، ۲۰۰۵، صص ۱-۲). کمر و لوونشتاین^۴ (۲۰۰۴، ص ۳) خاطر نشان می سازند: «اقتصاد رفتاری با ارایه شالوده های روان شناختی واقع گرایانه تر، قدرت توضیح دهندگی اقتصاد را افزایش می دهد». بنابراین، اقتصاد رفتاری در پی جایگزینی چهارچوب استاندارد تحلیل نیست، بلکه در پی افزودن این چهارچوب است: «مهم است تأکید شود که رویکرد اقتصاد رفتاری، مدل های انتخاب و تعادل عقلانی

1- F-twist

2- Established Facts

3- Attention

4- Loewenstein

را گسترش می‌دهد و طرفدار رها کردن کامل این مدل‌ها نیست» (هو و دیگران^۱، ۲۰۰۶، ص ۳۰۸). اقتصاددانان رفتاری - برخلاف اقتصاد نو کلاسیک - تقریباً به‌طور کامل در آزمایشگاه کار می‌کنند و برای مطالعه انتخاب‌های آزمایش‌شوندگان خود در یک محیط تحت کنترل، وظایفی را طراحی می‌کنند. موضوع‌های اصلی مورد توجه آنها فرآیند شکل‌گیری ترجیح و فرآیند تحقق این ترجیحات است (فوکا-کاوالیراکی و هاتریس، ۲۰۱۱، ص ۱۶).

همچنین می‌توان استدلال کرد که اقتصاد رفتاری نتیجه اجتناب‌ناپذیر تقلیل فروض عقلانیت کامل است. فرض عامل دارای عقلانیت کامل مانند رقابت کامل و اطلاعات کامل یک حالت محدودکننده مفید در نظریه اقتصادی است. تعمیم آن فروض برای توجیه رقابت ناقص و اطلاعات پرهزینه، چالش برانگیز بود و به‌کندی صورت گرفت، اما قدرتمندی و مؤثر بودن آن اثبات شد؛ بنابراین، تضعیف فرض عقلانیت کامل نیز چنین خواهد بود (کمرر، ۲۰۰۵). مدل عقلانیت کامل به‌عنوان یک فرضیه غلط - یا در بهترین حالت بسیار ضعیف یا ساده‌انگارانه - به‌ناچار هدف بسیاری از دانشمندان بوده است. از این رو، اقتصاد رفتاری به‌عنوان یک رویکرد بین رشته‌ای شکل گرفت که نظریه انتخاب عقلانی را به چالش بکشد و هم‌زمان ابزارهایی ارائه دهد که به‌ظاهر می‌توانند جایگزین ابزارهای تحلیلی قبلی شوند (فری و استاتزر^۲، ۲۰۰۷).

اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که فرض رفتار عقلانی کامل با توجه به انبوهی از شواهد که در پژوهش‌های تجربی و رفتاری به‌دست آمده‌اند، به‌وضوح اشتباه است. اسکوراس، آولونیتیس و ایندوناس^۳ (۲۰۰۵)، پژوهشگران حوزه بازاریابی در مطالعه خود اذعان می‌کنند:

ضعیف‌ترین بخش (بنای نظری اقتصاددانان) به‌طور قطع مفهوم حداکثرسازی مطلوبیت از سوی مصرف‌کنندگان عقلانی است. این موضوع، نه تنها به‌عنوان یک توصیف کلی از رفتار خریداران نامحتمل است، بلکه مثال‌های زیادی در تجارب روزمره بیشتر افراد وجود

1- Ho et al.

2- Frey & Stutzer

3- Skouras, Avlonitis and Indounas

دارد که به نظر می‌رسد در تضاد با آن هستند. به علاوه، کارهای روان‌شناسان و آزمایش‌های روان‌شناختی متعدد بدون هیچ تردیدی نشان داده است که عقلانیت و حداکثرسازی مطلوبیت به‌سختی می‌توانند به‌عنوان ویژگی‌های همگانی و همیشگی مصرف‌کنندگان در نظر گرفته شوند (۲۰۰۵، ص ۳۶۲).

عقلانیت متعارف اغلب فرض می‌کند تنها یک مسیر برای حداکثرسازی رضایت و ثروت ملل وجود دارد، اما اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد که این مورد لزوماً برقرار نیست و ما نباید دیگر مسیرها را با فرض اینکه جایگزین‌هایی خارج از دسترس ما هستند، نادیده بگیریم. اقتصاددانان رفتاری در بسیاری از مطالعات آزمایشگاهی درباره گزاره‌های مختلف اقتصاد متعارف، مشاهده کرده‌اند که افراد مانند پیش‌بینی‌های اقتصاد متعارف، خودخواهانه رفتار نمی‌کنند و همیشه حداکثرکننده رفاه مادی خود نیستند (آلتمن، ۲۰۱۲، ص ۱۴۶).

هربرت سایمون (۱۹۵۷، ص ۲۰۲)، الزام‌های شناختی بیش از حد دشوار مدل انسان اقتصادی را مورد انتقاد قرار می‌دهد که «در تلاش برای بنیان نهادن یک نظریه انتخاب انسانی بر مبنای فرض غیرواقع‌گرایانه علم مطلق واقعی و قدرت محاسباتی نامحدود» دچار اشتباه می‌شود. سایمون در جست‌وجوی خود برای یک مفهوم واقع‌گرایانه‌تر در مورد عقلانیت تأکید می‌کند که اشخاص عقلانی همواره قصد ندارند بهترین مسیر عمل را بیابند، بلکه با آنچه «به اندازه کافی خوب» است، راضی می‌شوند. این واقعیت که رضایت آور^۱ - پذیرفتن چیزی کمتر از بهترین - ویژگی اعمال انسان است، موجب شد سایمون این پرسش را مطرح سازد که برای صحبت از عمل عقلانی، حداکثرسازی لازم یا کافی است (انگلتن، ۲۰۰۷، ص ۱۶). سایمون معتقد است، انسان‌ها فاقد ظرفیت‌های ذهنی مناسب برای دستیابی به بسیاری از اهداف خود هستند و رفتار آنها حداکثرسازی نیست، بلکه تنها آمیال خود را در حد رضایت، برآورده می‌سازند (سایمون، ۱۹۸۷). مدل عقلانیت محدود^۲ سایمون به‌صراحت مبتنی بر یک دیدگاه واقع‌گرایانه‌تر در مورد ظرفیت‌های شناختی انسان‌هاست (انگلتن، ۲۰۰۷، ص ۲۱). به

1- Satisficing

2- Bounded Rationality

بیان خود سایمون، این مدل «شیوه‌ای را که افراد در عمل تصمیم می‌گیرند و مشکلات را حل می‌کنند، شرح می‌دهد. این نظریه به‌عنوان توصیفی از رفتار انسان، یک مبنای تجربی بیش از پیش استوار دارد» (سایمون، ۱۹۹۰، ص ۲۰۰). وی استدلال می‌کند که افراد تنها می‌توانند به‌طور محدود عقلانی باشند. عقلانیت محدود به این موضوع اشاره دارد که افراد هنگام تصمیم‌گیری، نه تنها با محدودیت‌های پردازش اطلاعات و ظرفیت محدود محاسباتی مغز مواجه‌اند، بلکه از نظر دسترسی به اطلاعات مربوط نیز محدودیت دارند. این محدودیت‌ها اغلب با معیارهای رفتاری اقتصاد متعارف سازگار نیست. ما نمی‌توانیم از آن معیارهای رفتاری هنجاری استفاده کنیم که با توجه به ظرفیت تصمیم‌گیری انسانی ما و محدودیت‌های محیطی که با آن مواجه هستیم، منطقی نیستند (آلتمن، ۲۰۱۲، ص ۱۴۷).

سایمون تأکید می‌کند که انتخاب‌ها همواره در بستری شکل می‌گیرند که از سوی افراد به شیوه‌ای خاص درک می‌شود. افراد همیشه انتخاب‌های خود را با تمرکز بر جنبه‌های خاصی از گزینه‌ها قالب‌بندی می‌کنند که تضمین می‌کند اطلاعات موجود به‌خوبی سازماندهی شده‌اند (تورسکی و کاهنمان^۱، ۱۹۸۱، ص ۴۵۳). با گذشت زمان، افراد فرآیند تصمیم‌گیری و میان‌برهای تصمیم‌گیری خود (معروف به روش‌های اکتشافی^۲) را که با توجه به محدودیت‌های فیزیولوژیکی و محیطی عقلانی هستند، ارتقا می‌دهند. این میان‌برهای انحرافی تصمیم‌گیری اغلب به‌طور مؤثر و کارآمدی کار خود را انجام می‌دهند (آلتمن، ۲۰۱۲، ص ۱۴۷). افراد برای تصمیم‌گیری از روش‌های اکتشافی خاص استفاده می‌کنند. این روش‌های اکتشافی سازوکارهایی ساده و ذهنی هستند که هرگاه افراد با حل مسأله مواجه‌اند اغلب به صورت شهودی^۳ ظاهر می‌شوند. اصطلاح اکتشافی بدان معناست که افراد وقتی با حجم زیادی از اطلاعات، نااطمینانی زیاد و محدودیت

-
- 1- Tversky & Kahneman
 - 2- Heuristics
 - 3- Intuitively

زمانی واقع گرایانه مواجهه‌اند برای تصمیم‌گیری، از قواعد سرانگشتی^۱ ساده، اغلب به شکل ناآگاهانه، استفاده می‌کنند (ویلیکینسون و کلائس، ۲۰۱۲، ص ۸).

عقلانیت محدود بخشی از آن چیزی است که هربرت سایمون از آن به‌عنوان عقلانیت آیینی^۲ (رویه‌ای) یاد می‌کند (آلمن، ۲۰۱۲، ص ۱۴۸). سایمون عمل رویه‌ای را هر گونه عملی می‌داند که توسط یک قاعده سرانگشتی و نه محاسبه بهینه‌سازی راهنمایی می‌شود. از نظر سایمون عاملان هنگامی رویه‌ای رفتار می‌کنند که کار بهینه‌سازی با قدرت محاسباتی محدود مواجه می‌شود و آنها ناچار می‌شوند در عوض بر رویه‌ها تکیه کنند. افراد به علت ظرفیت‌های محدود خود، برای مقابله با پیچیدگی‌های جهانی که در آن زندگی می‌کنند، تمایل دارند در مورد چگونگی عمل، بر قواعد و توافق‌هایی اتکا کنند که در هنجارها، سنت‌ها و عاداتی تعبیه شده‌اند که به لحاظ فرهنگی به ارث رسیده‌اند. به عبارت دیگر، رفتار رویه‌ای به‌عنوان عملی تعریف می‌شود که ناشی از به‌کارگیری رویه‌ها یا قواعد سرانگشتی است. این قواعد را نمی‌توان براساس عقلانیت ابزاری صرف توضیح داد و اغلب از سوی عاملان زیادی به‌طور مشترک به کار گرفته می‌شوند (هیپ^۳، ۱۹۸۹، صص ۱۱۷-۱۱۶؛ صص ۱۶۰-۱۵۷). بنابراین، رفتار رضایت‌آور شکلی از عقلانیت آیینی است. این نوع از عقلانیت با توجه به محدودیت‌های چندوجهی که افراد هنگام شکل‌دهی ترجیحات و گرفتن تصمیمات خود با آن مواجه‌اند، عقلایی است.

اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که افراد اغلب در معرض توهمات شناختی^۴ هستند (خطا در درک واقعیت بر مبنای اینکه اطلاعات چگونه ارائه یا قالب‌بندی می‌شوند و مغز ما چگونه اطلاعات را پردازش می‌کند) که باعث خطاها و سوگیری‌هایی در تصمیم‌گیری

1- Rule of Thumb

۲- برای اصطلاح procedural rationality معادل‌هایی مانند عقلانیت رویه‌ای نیز بیان شده است، اما در این مقاله با توجه به ترجمه‌ای که نخستین بار در کتاب چرخه‌های افول اخلاق و اقتصاد (۱۳۹۱) صورت گرفته است، از عقلانیت آیینی استفاده کرده‌ایم.

3- Heap

4- Cognitive Illusions

می‌شود. به‌علاوه، این وقایع به‌طور معمول یک بار رخ نمی‌دهند: افراد قادر به درس گرفتن از اشتباهات خود نیستند. این رویکرد در اقتصاد رفتاری، توسط دانیل کاهنمان و آموس تورسکی به‌عنوان رویکرد خطاها و سوگیری‌ها معرفی شده است. براساس این رویکرد، افراد به‌طور مداوم اشتباه می‌کنند و بیشتر مواقع از انتخاب‌های خود پشیمان می‌شوند. بیشتر مواقعی که افراد از انتخاب خود پشیمان نیستند به این دلیل است که آنها درک نمی‌کنند چه چیزی به نفع ایشان است، زیرا از توهمات شناختی رنج می‌برند (آلمن، ۲۰۱۲، ص ۱۵۰).

دانیل کاهنمان و آموس تورسکی (۱۹۷۹)، به مطالعه روش‌های اکتشافی به‌عنوان اساس خطاهای نظام‌مند در تصمیم‌گیری انسان پرداختند. آنها معیارهای مدل متعارف را به‌عنوان معیاری برای قضاوت عقلانیت می‌پذیرند. کاهنمان و تورسکی براساس این استانداردها، ادعا می‌کنند که افراد اغلب به شکل غیرعقلانی رفتار می‌کنند. با این حال، آنها همچنین استدلال می‌کنند که خطاها و سوگیری‌های نظام‌مند به‌لزاماً موجب رفتار غیرعقلانی نمی‌شوند (ویلکینسون و کلاوس، ۲۰۱۲، ص ۷). نظریه چشم‌انداز^۱ مطرح شده از سوی کاهنمان و تورسکی جنبه‌های مهم رویکرد خطاها و سوگیری‌ها را دربر می‌گیرد و جایگزینی برای مدل‌سازی اقتصادی متعارف هنگام تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی است. این نظریه جایگزینی برای رویکرد عقلانیت محدود نیز هست. یافته‌های آزمایشگاهی کاهنمان و تورسکی نشان داد که ۱- افراد مخاطره‌گریز^۲ و زیان‌گریز^۳ هستند، بدان معنا که آنها در تلاش برای حداقل ساختن مخاطره هستند و منفعت خالص انتظاری را حداکثر نمی‌کنند و برای افزایش منافع نسبت به عدم زیان، ارزش کمتری قایل هستند (تورسکی و کاهنمان، ۱۹۹۱)، ۲- افراد قادر به نسبت دادن احتمالات درست به پیامدهای مختلف نیستند (تورسکی و فاکس^۴، ۱۹۹۵) و اینکه ۳- تصمیمات افراد به‌طور معمول تحت تأثیر اثر قالب‌بندی^۵ است (فوکا-

1- Prospect Theory

2- Risk Averse

3- Loss Averse

4- Fox

5- Framing Effect

کاوالیراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱، ص ۱۷)، بدان معنا که نحوه قرارگیری اطلاعات پیش از آنکه افراد آنها را دریافت کنند، می‌تواند بر ترجیحات و انتخاب‌های آنها اثر بگذارد. به عبارت دیگر، روشی که در آن انتخاب‌ها توصیف یا قالب‌بندی می‌شوند می‌تواند با هدایت کردن توجه به ویژگی‌های متفاوت بر انتخاب‌های افراد تأثیر داشته باشد. به عقیده تورسکی و کاهنمان (۱۹۸۱)، اثر قالب‌بندی می‌تواند ناسازگاری در ترجیحات را نشان دهد. حالتی را در نظر بگیرید که در آن اگر مصرف‌کنندگان از کارت اعتباری استفاده کنند باید هزینه اضافی بپردازند و اگر نقدی پرداخت کنند تخفیف می‌گیرند. از آنجا که گزینه‌ها ثابت باقی می‌مانند، شیوه‌های مختلف قالب‌بندی آنها نباید تأثیری بر ترجیحات داشته باشد. با این حال، آزمایش‌ها نشان می‌دهند که مصرف‌کنندگان در قالب اول نسبت به قالب دوم، اغلب اوقات گزینه پرداخت نقدی را انتخاب می‌کنند. این موضوع آشکارا غیرعقلانی است، زیرا انتخاب عقلانی مستلزم آن است که ترجیحات بین گزینه‌ها نباید با تغییرات قالب وارونه شود (انگلن، ۲۰۰۷، ص ۲۲). ویژگی‌های سازگاری، کامل بودن، انتقال‌پذیری و... ترجیحات که دلالت بر آن دارد که انتخاب‌ها می‌توانند توسط مطلوبیت‌هایی با ارزش واقعی نشان داده شوند یک ساده‌سازی بسیار قدرتمند است، اما این قدرت ناشی از بیرون‌نگهداشتن متغیرهای بسیاری است که مطلوبیت می‌توانست به آنها بستگی داشته باشد. در نظر گرفتن انتخاب به عنوان نتیجه شناخت، راه‌های آشکاری را نشان می‌دهد که در آنها کامل بودن ترجیح نقض خواهد شد (کمرر، ۲۰۰۵، ص ۷). ادراک و شناخت انسان به شدت تحت تأثیر تقابل^۱ است. یک دایره هنگامی که توسط دایره‌های کوچک‌تر محاط است نسبت به زمانی که بین دایره‌های بزرگ‌تر قرار دارد، بزرگ‌تر دیده می‌شود (خطای دید تیچنر^۲). از آنجا که بدون شک انتخاب‌ها شامل مدارهای عصبی ادراکی و شناختی است، تعجب‌آور خواهد بود اگر ارزیابی

1- Contrast

۲- خطای دید تیچنر (Titchener Illusion) یا خطای دید اینگه‌هاوس (Ebbinghaus Illusion) یکی از خطاهای دید معروف است که توسط هرمان اینگه‌هاوس (Hermann Ebbinghaus) روان‌شناس آلمانی کشف شد. مطالعات ادوارد برادفورد تیچنر (Edward Bradford Titchener) روان‌شناس بریتانیایی موجب شد این نوع خطای دید شهرت بیشتری یابد.

انتخاب به تقابل نیز حساس نباشد. در واقع، شواهد بسیاری وجود دارد که جذابیت انتخاب‌ها به مجموعه‌های انتخابی بستگی دارد که بخشی از آن هستند (سایمنسن^۱ و تورسکی، ۱۹۹۲). این موضوع موجب نقض ویژگی جدایی‌پذیری^۲ تابع مطلوبیتی می‌شود که مدل متعارف در نظر می‌گیرد و فرد عقلانی قصد حداکثرسازی آن را دارد.

مفهوم دیگری که با زیان‌گریزی ارتباط تنگاتنگی دارد، اثر موهبت^۳ (برخورداری) است که ریچارد تالر^۴ (۱۹۹۹)، از آن به‌عنوان یک سوگیری بسیار مهم نام می‌برد. براساس این اثر، بسیاری از افراد، آنچه را در مالکیت آنهاست، بیشتر ارزش‌گذاری می‌کنند، به عبارت دیگر، فرد برای فروش کالایی که در مالکیت وی است، قیمت بیشتری مطالبه می‌کند، حال آنکه هنگام خرید همان کالا قیمت کمتری را پیشنهاد می‌دهد. برخی اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که این نوع رفتار در تعارض با اقتصاد متعارف است. حتی برخی از اقتصاددانان استدلال می‌کنند که این نوع وارونگی ترجیح می‌تواند (براساس معیارهای متعارف اقتصادی) غیرعقلانی باشد (آلمن، ۲۰۱۲، ص ۱۶۰). بدیهی است، برای بسیاری از افراد سطح مطلوبیت حاصل از یک محصول براساس مالکیت و طی زمان تغییر می‌کند و اگر افراد مالکیت چیزی را از دست بدهند، درد از دست دادن را متحمل خواهند شد. به همین دلیل است که افراد اغلب برای دست کشیدن از مالکیت خود خواهان قیمتی بیش از قیمت خرید هستند (آلمن، ۲۰۱۲، ص ۱۶۰). تالر (۱۹۹۹)، همچنین به بحث حسابداری ذهنی^۵ می‌پردازد. حسابداری ذهنی فرآیندی کلی است که افراد هنگام درک و ارزیابی وقایع مختلف در ذهن خود به کار می‌گیرند و البته، کاملاً به قالب‌بندی خاص این وقایع وابسته است. همچنین تورسکی و کاهنمان (۱۹۷۴)، اثر تکیه‌گاه‌یابی^۶ (لنگر انداختن) را به‌عنوان شکل مهمی از قالب‌بندی، نظریه‌پردازی و آزمون می‌کنند. این اثر نشان می‌دهد، پاسخ‌های افراد حتی تحت تأثیر

- 1- Simonson
- 2- Separability
- 3- Endowment Effect
- 4- Richard Thaler
- 5- Mental Accounting
- 6- Anchoring Effect

پدیده‌هایی است که به‌ظاهر ربطی به تصمیمات آنها ندارد (فوکا-کاوالیراکی و هاتریس، ۲۰۱۱، ص ۱۷). برخی دیگر از اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که افراد در مورد آنچه برای نفع شخصی آنهاست، حتی با توجه به معیارهای سهل‌گیرانه‌تر عقلانیت محدود نیز قضاوت نادرستی دارند، چنین مواردی به تأثیر سوگیری‌های خودخدمتی^۱ نسبت داده می‌شوند؛ یک مثال رایج از سوگیری خودخدمتی اثر بالاتر از میانگین^۲ است: بیش از نیمی از پاسخ‌دهندگان به نظرسنجی به‌طور معمول خود را در ۵۰ درصد بالای مهارت رانندگی، اخلاقیات، مهارت مدیریتی، بهره‌وری و سلامت برآورد می‌کنند. برخی اقتصاددانان و روان‌شناسان ادعا می‌کنند که چنین اعمالی غیرعقلانی هستند (ویلکینسون و کلائس، ۲۰۱۲، ص ۸).

همان‌گونه که مشاهده می‌شود، اقتصاد رفتاری در پی ارایه شواهد مختلفی است تا نشان دهد انسان‌ها همیشه مطابق معیارهای مدل انسان اقتصادی رفتار نمی‌کنند. افراد اغلب به شیوه‌هایی رفتار می‌کنند که از دیدگاه اقتصاد متعارف غیرعقلانی به نظر می‌رسد. رویکردهای مختلف در اقتصاد رفتاری (مانند عقلانیت محدود و رویکرد سوگیری‌ها و خطاها) معتقدند، رویکرد اقتصاد متعارف تا حد زیادی فاقد پایه‌های تجربی است. اقتصاددانان رفتاری باور دارند که انسان‌ها به‌طور اساسی و به شکلی نظام‌مند غیرعقلانی‌اند و به‌مراتب فاقد این صلاحیت هستند که معیارهای فراعقلانیت^۳ مدل نئوکلاسیکی را برآورده سازند.

۴- نظریه انتخاب عقلانی از منظر علوم مغزی و اقتصاد آزمایشگاهی

۴-۱- علوم مغزی

امروزه، موفقیت علوم مغزی چشمگیر و دارای بازخوردهای زیادی برای مطالعه رفتار انسان است و نادیده گرفتن مطالعه مغز و ذهن برای علوم اجتماعی که می‌کوشد به حالتی ذهنی مانند عقلانیت پردازد، غفلتی بزرگ به شمار می‌آید. برای درک تمایلات بشر امروز، در نظر گرفتن شرایطی که در آن مغز انسان شکل گرفته است، بسیار مفید خواهد بود. این، بدان معنا نیست

1- Self-serving

2- Above-average Effect

3- Hyper Rationality

که ترجیحات و رفتارهای انسان تغییر ندارد و نمی‌تواند تغییر کند. به‌طور یقین آنها تغییر داشته‌اند و تغییر می‌کنند (مک‌کنزی، ۲۰۱۰). علاوه بر این، برخی حقایق اساسی در مورد مغز می‌تواند مدل‌سازی اقتصادی را هدایت کند. مغز انسان از بخش‌های مختلفی تشکیل شده است که با یکدیگر در تعامل هستند. مغز به چهار لب^۱ قدامی^۲، آهیانه‌ای^۳، پس‌سری^۴ و گیجگاهی^۵ تقسیم می‌شود که هر یک وظیفه خاصی را برعهده دارند. **لب‌های قدامی** مسئول رفتار آگاهانه مانند واکنش به محرک‌های محیطی و قضاوت‌ها هستند، این فعالیت‌ها برای تصمیم‌گیری اقتصادی ضروری است. همچنین لب قدامی با ارتباط کلامی مرتبط است و به تنظیم واکنش‌های هیجانی ایجاد شده در جاهای دیگر مغز می‌پردازد. **لب‌های آهیانه‌ای** مسئول ادراک لمسی و بصری هستند. آنها همچنین مسئول حرکت‌های هدف‌محورند، یعنی محصول افکار و ژرف‌اندیشی‌ها هستند. به‌علاوه، لب‌های آهیانه‌ای امکان به‌کارگیری اشیا و درک مفاهیم خاص را به انسان می‌دهند. **لب‌های پس‌سری** مسئول بینایی هستند و گمان می‌رود که نقش چندانی در فرآیند تصمیم‌گیری ندارند. ممکن است افراد قادر به دیدن نباشند، اما توانایی تصمیم‌گیری هوشمندانه و عقلانی را داشته باشند. **لب‌های گیجگاهی** مسئول شنوایی و به حافظه سپردن هستند. آنها برای حافظه بلندمدت، خودکنترلی^۶ و توانایی دسته‌بندی اشیا مهم هستند - همه این وظایف برای جنبه‌های ژرف‌اندیشانه تصمیم‌گیری اهمیت دارند - بخش‌های این لب‌ها به‌هم‌پیوسته هستند و مدارهای ویژه‌ای برای انجام وظایف مختلف ایجاد می‌کنند. علاوه بر لب‌های مختلف، سه عضو دیگر در مغز وجود دارند که نقش‌های مهمی در فرآیند تصمیم‌گیری ایفا می‌کنند. **مخچه**^۷ برای هماهنگی حرکات عضلانی ارادی، تعادل و

- 1- Lobe
- 2- Frontal
- 3- Parietal
- 4- Occipital
- 5- Temporal
- 6- Self-control
- 7- Cerebellum

نیروی ماهیچه‌ها حیاتی است. فرد می‌تواند بدون داشتن مخچه کاملاً سالم همچنان بیندیشد. ساقه مغز^۱ برای عملکردهای اساسی بدن مانند ضربان قلب، تنفس، بلعیدن و واکنش خودکار به صداها و تصاویر حیاتی است. ساقه مغز فشار خون، تعریق و دمای بدن را کنترل می‌کند. تمام این عملکردها برای تصمیمات با انگیزه فیزیولوژیکی مهم هستند. آمیگدال^۲ به فعالیت‌های مربوط به حافظه در دیگر قسمت‌های مغز کمک می‌کند. آنها در جنبه هیجانی تصمیم‌گیری نقش اساسی ایفا می‌کنند و احساسات آگاهانه در مورد وقایع را در اختیار افراد قرار می‌دهند. آمیگدال‌ها مسؤول رفتار هیجانی و غریزی براساس تجربه گذشته هستند. این واقعیت که بسیاری از ساختارهای مغز انسان و حیوان مشترک هستند، بدان معناست که رفتار انسان به‌طور کلی شامل تعامل بین بخش‌های قدیمی و بخش‌های به‌تازگی تکامل یافته مغز است (کمرر، ۲۰۰۵، ص ۳۰). قشر تازه مغز مسؤول وظایف پیشرفته‌تری مانند زبان، برنامه‌ریزی بلندمدت‌تر و اعمال آگاهانه و ژرف‌اندیشانه است که بسیاری از آنها با استدلال‌های اقتصاد متعارف مرتبط است (آلتمن، ۲۰۱۲). مغز برخی کارها را به صورت خودکار انجام می‌دهد و برخی کارهای دیگر نیازمند تفکر هستند. در بین اجزای پردازش خودکار در مغز، آمیگدال‌ها برای تصمیم‌گیری بسیار مهم هستند.

اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که افراد نه‌تنها برای تصمیماتی که باید به‌سرعت گرفته شوند، بلکه برای تصمیماتی هم که زمان کافی برای آنها وجود دارد، روش‌های اکتشافی را به کار می‌گیرند. مغز ابزارهایی را در اختیار انسان قرار می‌دهد تا این روش‌های اکتشافی را توسعه دهند و به کار گیرند. این روش‌های اکتشافی که از طریق هیجان، ترس و شهود عمل می‌کنند، در نحوه تصمیم‌گیری انسان بسیار مهم هستند. از سوی دیگر، اقتصاد متعارف بخش خودکار مغز را در نظر نمی‌گیرد، گویی که آمیگدال وجود ندارد. از دیدگاه اقتصاد متعارف صرفاً بخش متفکر مغز است که می‌تواند امکان تصمیم‌گیری بهینه را برای انسان فراهم آورد (آلتمن، ۲۰۱۲، صص ۷۱-۷۰). دیدگاه اقتصاد متعارف این است که

1- Brain Stem

2- Amygdalae

هیجان‌ها و شهود مانعی برای تصمیم‌گیری عقلانی هستند. عوامل برانگیزنده و شهودی بخشی از جعبه‌ابزار تصمیم‌گیری پیچیده مغز تکامل یافته انسان است. این عوامل به شکلی کارآ به ایجاد تصمیمات نسبتاً هوشمندانه کمک می‌کنند. پژوهش‌ها نشان می‌دهد، افرادی که از اختلال در بخش هیجانی مغز رنج می‌برند، دیگر قادر به گرفتن تصمیمات عقلانی نیستند. داماسیو^۱ (۱۹۹۴)، از پیشروان شناسایی اهمیت هیجان‌ها برای تصمیم‌گیری عقلانی، استدلال می‌کند که افراد مبتلا به ضایعه مغزی، هم دچار عقلانیت ناقص و هم مبتلا به توانایی تقلیل یافته درک هیجان‌ها هستند، اما به ظاهر اثبات نشده که این، یک ارتباط علی است نه یک همبستگی ساده (الستر، ۲۰۰۹). داماسیو بحث می‌کند که احساسات درونی افراد، اغلب آنها را از تصمیم‌گیری اشتباه حفظ می‌کند و به آنها در گرفتن تصمیمات هوشمندانه، به‌ویژه وقتی زمان اندک باشد، کمک می‌کند. هیجان‌ها به تصمیماتی مبتنی بر تجارب گذشته منجر می‌شوند. در غیاب جنبه هیجانی نمی‌توان این تصمیمات تجربه‌محور را گرفت. این موضوع، بدان معنا نیست که هیجان‌ها نمی‌توانند افراد را گمراه کنند. به‌طور کلی، هیجان‌ها و رفتار متفکرانه هر دو بر تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارند (آلتمن، ۲۰۱۲، ص ۷۲).

شواهد به‌دست آمده، این دیدگاه اقتصاددانان رفتاری را تأیید می‌کنند که افراد، زیان‌گریز هستند. واکنش منفی مغز به یک زیان بیشتر از واکنش مثبت مغز به همان مقدار سود است. از این رو، منطقی است که بسیاری از افراد منافع اقتصادی را برای جلوگیری از ضرر اقتصادی قربانی می‌کنند. به‌طور خلاصه، زیست‌شناسی عصب مغز دارای پیامدهای مهمی در این مورد است که تا چه اندازه می‌توان انتظار داشت افراد با توجه به انتخاب‌های خود در دنیای فیزیکی بیرونی، عقلانی باشند. از همه مهم‌تر، این است که نمی‌توان انتظار داشت مغز انسان تمام داده‌های حسی را پردازش کند. حجم وسیعی از داده‌های حسی در فرآیندهای تصمیم‌گیری فیلتر می‌شوند که می‌تواند بدان معنا باشد که برای بسیاری از تصمیمات، محدوده ناشناخته‌ای از گزینه‌های انتخاب بالقوه در نظر گرفته نمی‌شوند. خاطرات به شکلی ناتمام و ناقص ذخیره می‌شوند و ممکن است با نقیصه‌های اضافی یادآوری شوند (مک‌کنزی، ۲۰۱۰).

1- Damasio

از شگفت‌انگیزترین یافته‌های اخیر علوم مغزی و اعصاب که با یافته‌های انتخاب عقلانی سازگار بوده، این است که واقعاً یک تابع مطلوبیت روان‌شناختی (و مطلوبیت انتظاری) در مغز به صورت مدارهای عصبی ویژه وجود دارد که مختص محاسبات مطلوبیت برای مجموعه انتخاب‌های مختلف هستند، به‌ویژه «نورون»‌های خاص همچنان که پیش‌بینی و پاداش پولی واقعی یک انتخاب افزایش می‌یابد، شلیک‌های خود را افزایش می‌دهند (پارک و زاک^۲، ۲۰۰۷). به نظر می‌رسد تابع مطلوبیت فیزیولوژیک منابع عصبی را حداقل در چهار ناحیه توزیع شده مغز به یکدیگر متصل می‌کند تا ارتباط، برتری، ارزش و هزینه‌گزینه‌های تصمیم را ارزیابی کند. در حوزه‌های انتخاب، جایی که تکامل تا امروز زمانی طولانی در اختیار داشته است تا سازوکارهایی را که برای بقا ضروری هستند (غذا، روابط جنسی و امنیت) برای همه گونه‌ها به‌وجود آورد، احتمالاً مدارهای عصبی که نزدیک به نظریه انتخاب عقلانی بیزی^۳ هستند، به‌وجود آمده‌اند.

۴-۲- اقتصاد آزمایشگاهی

اقتصاددانان طرفدار اقتصاد آزمایشگاهی با ارایه شواهد، درستی بعضی از جنبه‌های عقلانیت اقتصادی متعارف را تأیید می‌کنند و در عین حال، برخی دیگر از دیدگاه‌های اقتصاد متعارف و همچنین رویکرد اقتصاد رفتاری را در اینکه افراد به‌طور معمول غیرعقلانی رفتار می‌کنند، مورد انتقاد قرار می‌دهند.

اقتصاد آزمایشگاهی با قوت نشان می‌دهد که حیوانات تمایل دارند کالاهای بیشتر مرجح را مصرف کنند. شواهد نشان داده است که مورچه‌ها و موریانه‌ها به‌ظاهر با توجه به قابلیت‌های محدود خود، قادر به حداقل و حداکثر کردن رفتار هستند (تولاک^۴، ۱۹۹۴).

اقتصاد متعارف تأثیر نهادها و شرایط محیطی را بر عقلانیت افراد در نظر نمی‌گیرد و فرض می‌کند افراد در زمان‌ها و مکان‌های مختلف یکسان رفتار می‌کنند و دست به انتخاب

- 1- Neuron
- 2- Park & Zak
- 3- Bayesian
- 4- Tullock

می‌زنند، اما اقتصاددانان طرفدار اقتصاد آزمایشگاهی از جمله ورنون اسمیت^۱ (۲۰۰۸) و برایان کاپلان^۲ (۲۰۰۷)، استدلال می‌کنند که عقلانیت را نباید به صورت یک شرایط ثابت از ذهن انسان در نظر گرفت، بلکه دقیق‌تر این است که به‌عنوان یک شرایط انسانی اشتقاقی^۳ نگریسته شود که می‌تواند با توجه به شرایط محلی، عرصه‌های نهادی و فشارهای اجتماعی و بازاری - که همه به علت نیروهای تکاملی گذشته‌های دور و محدودیت‌های عصب‌شناختی هنوز دست‌نخورده هستند - به‌عنوان تمایل یا گرایش ذاتی پنداشته شود (مک‌کنزی، ۲۰۱۰، ص ۱۴۳). پژوهشگران آزمایشگاهی دریافته‌اند که نهادهای بازار بر اینکه افراد تا چه حد عقلانی‌اند، تا چه اندازه از فرصت‌های استفاده نشده بهره‌برداری می‌کنند و به منافع بالقوه شناخته‌شده کارآیی بازار دست می‌یابند، تأثیرگذار هستند (اسمیت، ۲۰۰۸). اسمیت نتیجه‌گیری می‌کند «بخش مهمی از نظم مشاهده شده در آزمایش‌های منفرد بازار، ناشی از این نهاد است نه صرفاً عقلانیت مفروض افراد. کارآیی به‌لزوم محصول مشترک قواعد نهاد بازار و رفتار عاملان است» (۲۰۰۸، ص ۶۴). نکته جالب این است که آزمایش‌ها نشان داده‌اند حتی رویت‌های بدون هوش و با عقلانیت بسیار کمتر نیز می‌توانند به بسیاری از دستاوردهای شناخته‌شده ناشی از مبادله دست یابند. این موضوع، بیان‌کننده آن است که عقلانیت و کارآیی پیامدها، به‌لزوم به طریق تبعی، با تعامل آزمایش‌شوندگان با دیگران و آن محدودیت‌های نهادی مرتبط است که تحت آنها آزمایش‌شوندگان تصمیمات خود را می‌گیرند و اصلاح می‌کنند (ساندار^۴ (۲۰۰۴) و مک‌کنزی (۲۰۱۰)).

مک‌کنزی (۲۰۱۰)، بیان می‌کند، مسأله مهمی که رفتارگرایان تا حد زیادی آن را نادیده گرفته‌اند، این است که فرآیندهای بازاری که فریدمن آنها را ارزشمند می‌دانست و برای اقتصاد نئوکلاسیک ضروری هستند، می‌توانند به میزان قابل توجهی گرایش افراد را به تصمیمات غیرعقلانی تصحیح کنند. اقتصاددانان رفتاری یافته‌هایی را از رفتارهای غیرعقلانی

1- Vernon Smith

2- Bryan Caplan

3- Derived

4- Sundar

انسان گردآوری می‌کنند، آن هم در زمانی که صرفاً تصاویر لحظه‌ای از رفتارهای کنترل شده آنها در نظر گرفته می‌شود. با این حال، بیشتر اقتصاددانان طرفدار آزمایشگاهی نتیجه می‌گیرند که فرآیندهای بازار در هدایت نتایج بازار به سوی وضعیت‌های تعادلی که دارای پیامدهای حداکثرکننده رفاه هستند اغلب کاملاً موفقیت‌آمیز عمل می‌کنند، به‌رغم این واقعیت که ممکن است تصمیمات اشتباه آزمایش‌شوندگان در طول این مسیر بر این فرآیندها تأثیر بگذارد (اسمیت، ۲۰۰۸)؛ برای مثال، اسمیت ضمن اینکه نهاد بازار را «مهم‌ترین خلاقیت بشر» معرفی می‌کند، بر این جنبه مهم آن تأکید دارد که انسان به‌عنوان عاملی که در پس این خلاقیت است به‌طور منطقی با تعداد زیادی از افراد دیگر در تعامل است (یوسفی، ۱۳۹۲، ص ۴۸) که این موضوع، امکان اصلاح خطاها و تصمیمات غیرعقلانی هر یک از افراد را فراهم می‌آورد. به‌علاوه، آزمایش‌ها نشان داده‌اند که می‌توان در آزمایشگاه تقریباً به پیامدهای حداکثرکننده رفاه فرآیندهای بازار دست یافت، حتی آن زمان که آزمایش‌شوندگان اطلاعاتی به‌مراتب کمتر از اطلاعات کامل دارند. اقتصاددانان طرفدار اقتصاد آزمایشگاهی به این دیدگاه فریدمن (۱۹۵۳) که «بنگاه‌ها به‌گونه‌ای رفتار می‌کنند که گویی رقابت‌کننده کامل هستند» اعتبار بخشیده‌اند. آنها نشان می‌دهند که هرچند شرایط فرضی بازار ۱- وجود یا وجود بالقوه تعداد زیادی تولیدکننده در بازار و ۲- وجود اطلاعات کامل در بین تمام شرکت‌کنندگان بازار- می‌تواند تضمین کند که کارآیی رقابت کامل حاصل خواهد شد، اما بازارهای با رقابت ناقص نیز ممکن است تقریباً به تمام منافع دست یابند که رقابت کامل می‌تواند، در عالم نظریه، به‌دست آورد (مک‌کنزی، ۲۰۱۰، ص ۲۷).

اقتصاددانان طرفدار اقتصاد آزمایشگاهی با بازآفرینی بسیار واقع‌گرایانه‌تر بازار، محیط وضعیت‌های نهادی و استراتژیک در آزمایشگاه‌های خود که انتخاب‌های با انگیزه پاداش را دربر می‌گیرند، برخی استدلال‌های اقتصاد رفتاری را رد می‌کنند. این شبیه‌سازی‌ها نشان می‌دهد که تقریباً تمام سوگیری‌های شناختی رفتاری یا حتی اخلاقی در طول زمان تحت

نیروهای قوی بازار حذف می‌شوند. آزمایش‌های چارلز پلات^۱ (پلات و زیلر^۲، ۲۰۰۵) و اسمیت (۲۰۰۸)، در مورد اثر موهبت بارها نشان داده است که مخاطره‌گریزی مربوط به آزمایش‌شوندگان به شدت به رویه‌های آزمایشگاهی و زمینه نهادی وابسته است (فوکا-کاولیراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱، صص ۲۱-۲۲). به‌طور کلی، شواهد تجربی به‌دست آمده از مطالعات آزمایشگاهی فراوان که در برخی از آنها آزمایش‌شوندگان طی زمان و در بازی‌های تکراری با هم در تعامل هستند و این موضوع حداقل برخی حلقه‌های بازخورد را ممکن می‌سازد، نتایج مهمی را آشکار می‌سازد: ۱- وجود اثر موهبت، به‌ویژه در عرصه‌های بازار، یکسان نیست. ۲- اگر اثر موهبت وجود داشته باشد، تجربه مصرف‌کننده در خرید کالاها می‌تواند بر شکاف واقعی اثر موهبت تأثیر بگذارد و اگر آزمایش‌شوندگان به منافع ناشی از اثر موهبت پی ببرند، احتمالاً این شکاف به کلی از بین می‌رود. دلایل خوبی برای این تصور وجود دارد که اثر موهبت ثابت نیست. به عبارت دیگر، اثر موهبت به عوامل خاصی بستگی دارد: تجربه مصرف‌کنندگان در خرید و فروش، در آمد و ثروت آنها، هزینه‌های جست‌وجو و به انجام رساندن معاملات و ثبات و رقابت عرصه‌های بازار (مک‌کنزی ۲۰۱۰، ص ۲۴۶). جان لیست^۳ (۲۰۰۴)، با انجام آزمایش‌هایی که در آنها آزمایش‌شوندگان از وجود آزمایش‌اطلاعی نداشتند، به داده‌هایی دست یافت که به شکل طبیعی به وجود آمده بودند. وی به شکلی گسترده روی تجارب میدانی کار کرد و در مطالعه خود اعتبار فرض عقلانیت را تأیید کرد. لیست با دستیابی به داده‌هایی میدانی از بازار دریافت، در حالی که اثر موهبت در مورد خریداران بی‌تجربه عمل می‌کند، خریداران و فروشندگان عادی که به معامله و مبادله می‌پردازند دچار این سوگیری نمی‌شوند، زیرا مصرف‌کنندگان باتجربه، به راه‌هایی دست می‌یابند که بر هر اثر موهبتی که شاید در ابتدا از خود بروز داده‌اند، غلبه می‌کند.

یکی از ایرادهای اساسی که به رویکرد اقتصاد رفتاری وارد می‌شود، این است که آزمایش‌شوندگان در عرصه‌های آزمایشگاهی پیش از انتخاب، انگیزه‌های معناداری برای

1- Charles Plott

2- Zeiler

3- John List

محاسبات و ارزیابی‌های دقیق و لازم ندارند و هیچ حلقه بازخوردی برای تصمیمات، درست یا اشتباه، وجود ندارد. اگر تمرکز در عرصه‌های آزمایشگاهی به‌طور عموم بر تصمیمات و رفتارهایی باشد که از عواقب خود مجزا هستند و هرگونه تعامل بین آزمایش‌شوندگان یا بین آنها و عرصه‌های نهادی وجود نداشته باشد، بنابراین، فرصت‌های بسیار کمی برای اصلاح تصمیمات و رفتارهای نادرست وجود خواهد داشت. به‌طور مسلم، اگر امکان تصحیح وجود نداشته باشد، به‌ویژه زمانی که آزمایش‌شوندگان انگیزه‌های کم دارند یا حتی هیچ انگیزه‌ای برای تشخیص خطاها و صرف زمان و منابع برای تصحیح ندارند، می‌توان انتظار تصمیمات اشتباه زیاد را داشت (مک‌کنزی، ۲۰۱۰، ص ۲۳۳). یادآوری می‌شود، ادبیات تجربی مستدلی وجود دارد که نشان می‌دهد، تصمیمات افراد در عرصه جهان واقعی به شکل قابل ملاحظه‌ای از عرصه‌های آزمایشگاهی متفاوت است. ممکن است در آزمایشگاه آزمایش‌شوندگان به رفتاری گرایش داشته باشند که پژوهشگران می‌خواهند و تصمیمات آنها می‌تواند تحت تأثیر نظارت عمیق دیگران باشد؛ برای مثال، در بازی دیکتاتور هنگامی که آزمایش‌شوندگان پی می‌برند تحت نظر هستند، ۴۶ درصد از آنها دست کم ۳ دلار از ۱۰ دلار موجودی خود را می‌بخشند، اما وقتی آزمایش‌شوندگان می‌فهمند که کاملاً ناشناس می‌مانند، کمتر از ۱۶ درصد آنها حداقل ۳ دلار را می‌بخشند (هافمن و دیگران، ۱۹۹۴). بنز و میر^۲ (۲۰۰۶) نیز در مطالعه خود نشان می‌دهند آزمایش‌شوندگانی که هرگز به خیریه‌ها کمک نکرده بودند، در هنگام آزمایش، ۶۰ درصد از پولی را که به آنها اهدا شد بود، به خیریه بخشیدند.

به نظر می‌رسد اقتصاددانان رفتاری مسایل تکامل و انتخاب طبیعی را کنار می‌گذارند. اقتصاد آزمایشگاهی، اقتصاد میدانی^۳ و ترکیبات آنها، شواهد بیشتر و قوی‌تری از عقلانیت انسان در تصمیم‌گیری ارائه می‌دهند. با این حال، مفهوم عقلانیت باید به‌اندازه لازم گسترش یابد، به‌طوری که وجود تناقض‌گویی‌های به‌ظاهر شناختی یا غیرعقلانی را دربر گیرد و توضیح دهد. به عبارت دیگر،

-
- 1- Hoffman et al.
 - 2- Benz & Meier
 - 3- Field Economics

اقتصاد نیازمند یک نظریه جامع است که فرض آن و شواهد تجربی را در یک نظریه منسجم و فراگیرتر پیوند دهد (فوکا-کاوایراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱). این کار را می‌توان تا حدودی به کمک نظریه مدرن تکامل انسان و یافته‌های جدید در مورد فرآیند شکل‌گیری و توسعه ظرفیت‌ها و کارکردهای مغز انجام داد. اقتصاددانان طرفدار اقتصاد آزمایشگاهی مفهوم عقلانیت بوم‌شناختی^۱ را به‌عنوان یک سیستم در حال تکامل همراه با ارزش بقا رایج کرده‌اند که از فشارهای زیستی و فرهنگی به‌وجود می‌آید و بسیاری از نگرش‌های به‌ظاهر غیرعقلانی، شهودی یا در غیر این صورت، غیر عمدی و ناآگاهانه را توضیح می‌دهد (اسمیت ۲۰۰۸). ورنون اسمیت در این مورد بیان می‌کند:

بین مغزهای ما و جهان اجتماعی-اقتصادی تکامل یافته همسانی جالبی وجود دارد. این جهان و مغزهای ما راه‌حل مشکلات را در اصل از طریق فرم‌هایی از انتخاب که بخش مهمی از تلاش‌های استدلال‌صوری ما نیستند، متحول کرده‌اند، در حالی که در این جهان، مغزهای اجتماعی ما نهادها را برای حل مشکلات تکامل داده است، مغز ظرفیت‌های پردازش برون‌خطی^۲ درونی مشابه را تکامل داده است که ما را قادر می‌سازد در زندگی روزمره بدون نظارت و کنترل آگاهانه مداوم عمل کنیم. این، یک انطباق مهم برای ذهن در حال تکوین به‌عنوان یک منبع کمیاب است (۲۰۰۸، ص ۹).

با توجه به این مفهوم، عقلانیت یک فرآیند در حال تکامل است که افراد از طریق فرآیندهای آزمون و خطا آن را انتخاب می‌کنند. هرگونه سوگیری‌های از پیش موجود و تناقض‌های شناختی، دیر یا زود تحت نیروهای پرفشار بازار که افراد به‌سرعت وفق نیافته را خارج می‌کند، از بین می‌روند. افراد سرانجام براساس تجربه خود یاد می‌گیرند که به شکل عقلانی عمل کنند (فوکا-کاوایراکی و هاتزیس، ۲۰۱۱، ص ۲۴). رفتار یک فرد، یک بازار، یک نهاد یا یک سیستم اجتماعی دیگر اگر با ساختار محیط خود سازگار باشد به لحاظ بوم‌شناختی عقلانی است. عقلانیت بوم‌شناختی به نظم در حال تکوین به صورت رویه‌ها، هنجارها و قواعد نهادی در حال تکامل حاکم بر عمل افراد اشاره دارد که بخشی از میراث فرهنگی و زیستی ما هستند و از طریق

1- Ecological Rationality

2- Offline

تعاملات انسانی و نه طراحی آگاهانه انسان ایجاد می‌شوند. عقلانیت بوم‌شناختی همواره یک مبنای تجربی، تکاملی و (یا) تاریخی دارد (اسمیت، ۲۰۰۸).

از این رو، رفتار عقلانی نظری نباید با رفتار عقلانی مورد استفاده افرادی که در عرصه‌های اجتماعی پیچیده شامل محدودیت‌های دنیای فیزیکی، ذهنی و هیجانی تصمیم می‌گیرند اشتباه گرفته شود. رفتار عقلانی دنیای واقعی به احتمال از همان فرآیندهای تکاملی به وجود آمده‌اند که ویژگی‌های دیگر انسان را شکل داده‌اند. بنابراین، اگر عقلانیت را به صورت نوعی از انطباق تکاملی در نظر بگیریم که در یک بستر نهادی شکل می‌گیرد، آنگاه می‌توانیم برخی ویژگی‌های عقلانیت را توجیه کنیم.

۵- نتیجه‌گیری و ملاحظات پایانی

عقلانیت مفهوم اصلی در سنت تحلیلی فلسفه و علوم اجتماعی قرن گذشته و یکی از پرکاربردترین واژه‌ها در اقتصاد است. اغلب مطرح می‌شود که اصل عقلانیت، اصل بنیادی اقتصاد است تا آنجا که از آن به عنوان «اصل اقتصادی» یاد می‌شود. با این حال، اصول بنیادین با توجه به ارتباط تنگاتنگی که با علم دارد اغلب متوجه نقش و حضور آنها نمی‌شوند (لاگو، ۱۹۹۷). عقلانیت نقش اساسی در برقراری سلطه اقتصاد جریان اصلی معاصر ایفا کرده است. در نظر گرفتن عقلانیت رفتار فرد نقطه شروع بلامنازع تحلیل اقتصادی است (پراباکاران^۱، ۲۰۱۴). عقلانیت اقتصادی که در چهارچوب مدل انسان اقتصادی مطرح می‌شود، مدل غالب در علوم اجتماعی است. تفاسیر زیادی از مفهوم عقلانیت در اقتصاد مطرح شده است و در واقع، مسأله ضروری در بسیاری از مباحثه‌های اخیر در علم اقتصاد، مفهوم عقلانیت است. به دلیل پیامدهای مهمی که فرض عقلانیت در ساخت و تحلیل مدل‌های اقتصادی دارد، پاسخ به پرسش‌های زیر بسیار مهم است: آیا عقلانیت اقتصادی مطرح شده در مدل انسان اقتصادی می‌تواند پدیده‌های رخ داده در دنیای واقعی را به خوبی تبیین و پیش‌بینی کند؟ عامل اقتصادی با توجه به توانایی‌های مغزی و محدودیت‌های بیرونی، کاملاً عقلانی رفتار می‌کند یا برعکس

1- Prabakaran

بخش اعظم رفتار انسان غیرعقلانی است؟ آیا شرایط نهادی نمی‌توانند سوگیری‌ها و اشتباهات تصمیم‌گیری افراد را تقلیل دهند یا از بین ببرند؟

در مطالعه حاضر برای پاسخگویی به این پرسش‌ها، ویژگی‌های مدل انسان اقتصادی یا نظریه انتخاب عقلانی مورد بررسی قرار گرفت. حداکثرسازی، ابزاری بودن، نیت‌مندی، باورهای سازگار، ترجیحات سازگار و خودخواهانه ویژگی‌های بنیادی عقلانیت انسان اقتصادی است. به‌طور خلاصه، در چهارچوب نظریه انتخاب عقلانی تصور می‌شود که انتخاب‌های عقلانی مبتنی بر عقل و در جهت حداکثرسازی مطلوبیت هستند. عواملان عقلانی مطلوبیت را به شکل بین زمانی حداکثر می‌کنند. به‌طور کلی فرض می‌شود که افراد عقلانی به‌خوبی از جایگزین‌ها و نتایج آگاه و مطلع هستند، قبل از هرگونه انتخابی همه جایگزین‌ها را ارزیابی و رتبه‌بندی می‌کنند و در راستای ترجیحات خویش تصمیماتی می‌گیرند که مطلوبیت آنها را حداکثر می‌سازد.

هم درون علم اقتصاد و هم خارج از آن، این مفهوم از عقلانیت اقتصادی مورد انتقاد زیادی واقع شده است. در این مقاله، تمرکز اصلی بر انتقادهای مطرح شده از سوی اقتصاد رفتاری است. مبنای اصلی این انتقادات آن است که نظریه انتخاب عقلانی برخی فروض بسیار غیرواقع‌گرایانه را در نظر می‌گیرد که ارتباط اندکی با رفتار واقعی انسان دارند یا اصلاً ربطی به آن ندارند. یکی از مهم‌ترین انتقادهای اقتصاد رفتاری این است که مدل‌های مختلف زیادی وجود دارند که ممکن است بسیاری از آنها در یک شرایط مشخص کاربرد داشته باشند. هرنشتاین^۱ (۱۹۹۰)، استدلال می‌کند که نظریه اقتصادی و رفتاری در شیوه‌های خود برای توضیح رفتار انسانی دچار اختلاف می‌شوند، در حالی که اقتصاددانان در طبقه‌بندی رفتار عقلانی از رویکرد استنتاجی استفاده می‌کنند، رفتارگرایان تمایل به تمرکز بر توضیح این موضوع دارند که چگونه رفتارها توسط فرآیندهای محیطی کلی کنترل می‌شوند. این نظریه یک رویکرد استقرایی تر را اتخاذ می‌کند و این رویکرد از سوی مجموعه‌ای مشاهدات تجربی محور مورد حمایت قرار می‌گیرد. به‌طور خلاصه، اقتصاد رفتاری فرض می‌کند که افراد به علت محدودیت‌های ذهنی و شناختی به شکل نظام‌مند غیرعقلانی هستند و از این رو،

1- Herrnstein

قادر نیستند که برای بخش اعظمی از زندگی شخصی و عمومی خود تصمیمات درست بگیرند. رفتار ممکن است عقلانی یا غیرعقلانی باشد. تصمیمات، ترجیحات، باورها، انتظارات، رویه‌های تصمیم و معرفت نیز می‌توانند چنین باشند.

در این مطالعه، برای درک بهتر رفتارهای عقلانی اقتصادی افراد در دنیای واقعی، علاوه بر مرور انتقادهای مطرح شده از سوی اقتصاد رفتاری، یافته‌های علوم مغزی و اقتصاد آزمایشگاهی در مورد نحوه عقلانیت افراد و چگونگی تصمیم‌گیری و انتخاب‌های آنها و تأثیر عرصه‌های نهادی بر این فرآیند مورد بررسی قرار گرفته است. نتایج این بررسی‌ها نشان می‌دهد که هم رویکرد مدل انسان اقتصادی و هم انتقادهای مطرح شده از سوی اقتصاد رفتاری هر یک دارای ضعف‌ها و قوت‌هایی هستند. اقتصاددانان به‌طور سنتی بر ترجیحات آشکار شده، به معنای انتخاب در رفتار بازاری اتکا کرده‌اند تا نظریه‌های خود را توسعه دهند، اما این رویکرد محدودیت‌های قابل توجهی دارد؛ برای مثال، رویکرد اقتصاد نئوکلاسیک شرایط عرصه‌های نهادی و ویژگی‌ها و توانایی‌های ذهنی متفاوت افراد در زمان‌ها و مکان‌های مختلف را در نظر نمی‌گیرد. از سوی دیگر، در برخی شرایط، انتخاب و ترجیح با هم منطبق نیستند و انتخاب بین زمانی و اثرات قالب‌بندی به وارونگی ترجیح منجر می‌شود.

عقلانیت کیفیتی است که در فرآیند انتخاب طبیعی تکامل یافته است و انسان‌ها را قادر می‌سازد خود را از خصلت‌های حیوانی محض دور کنند (نوزیک، ۱۹۹۳). در این ارتباط، اینکه انسان بودن به چه معنایی است، مهم است. انسان بودن متناسب با مفهوم اقتصادی عقلانیت نیست که مبتنی بر یک مدل محدود از افرادی است که دارای انگیزه‌های خودخواهانه و ابزاری هستند. برای ایجاد نهادهای مطلوب، لازم است از یک دیدگاه واقع‌گرایانه‌تر در مورد انسان‌هایی که توسط فرآیندهایی از انتخاب طبیعی شکل می‌گیرند، آغاز کرد. از سوی دیگر، یافته‌ها و بینش‌های تجربی به‌دست آمده از طریق علوم مغزی نشان می‌دهد که افراد به‌طور بالقوه و در عمل، به‌مراتب عقلانی‌تر از آن چیزی هستند که اقتصاددانان رفتاری در آزمایش‌های خود شرح می‌دهند.

به‌طور خلاصه می‌توان چنین نتیجه گرفت که اگرچه انسان‌ها هرگز موجوداتی کاملاً عقلانی نخواهند بود، اما به‌طور اساسی خود را به صورت عقلانی تصور می‌کنند. عقلانیت متعلق به عمیق‌ترین هویت انسان‌هاست. این واقعیت که عقلانیت یک ایده آل هنجاری است، نشان می‌دهد که افراد گاهی در تحقق بخشیدن آن شکست می‌خورند. این واقعیت که افراد همیشه عقلانی نیستند به این معنا نیست که در علوم اجتماعی باید مفهوم عقلانیت را کاملاً کنار گذاشت. موضوع دیگر این است که هیچ نظریه فراگیری برای توضیح اینکه چه زمانی و چرا افراد غیرعقلانی هستند، وجود ندارد. بنابراین، عقلانیت به‌عنوان پارادایم اصلی در علوم اجتماعی باقی خواهد ماند تا زمانی که یک نظریه ساده و یکپارچه به‌عنوان جایگزین‌های معرفی شود.

براساس این، در سیاست‌گذاری اقتصادی، باید همچنان بر پایه عقلانیت متعارف اقتصاد حرکت کرد، اما وقتی زمان تصمیم‌گیری‌های بزرگ و فراگیر که گاه آثار بین‌نسلی دارند فرا می‌رسد باید به احتمال رفتارهای غیرعقلانی نیز توجه کرد و آنها را در بین محاسبات وارد کرد. این توجه به الگوهای رفتاری غیرعقلانی می‌تواند پیامدهای منفی سیاست‌های اقتصادی را تخفیف دهد؛ برای مثال، در طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، پیش‌بینی‌های متکی بر عقلانیت اقتصادی اقتضا می‌کرد که با افزایش چهارصد درصدی قیمت بنزین، مصرف آن کاهش یابد، اما به علت ملاحظه نکردن الگوهای مربوط به عادات رفتاری و روان‌شناختی ایرانیان، در عمل مصرف سوخت کاهش معناداری نیافت و این طرح عظیم و دارای پیامدهای ساختاری را به شکست کشاند.

منابع

- رنانی، محسن و رزیتا مویدفر (۱۳۹۱)، *چرخه‌های افول اخلاق و اقتصاد*، تهران، انتشارات طرح نو.
- یوسفی، محمدقلی (۱۳۹۲)، «بررسی نظرات مکاتب نئوکلاسیک، اتریشی و نهادگرایی درباره مکانیزم بازار»، *پژوهش‌های اقتصادی ایران*، سال هجدهم، شماره ۵۵، ۹۱-۴۷.
- Akerlof, G.A. and R.E. Kranton (2010), *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*, Princeton: Princeton University Press.
- Altman, M. (2012), *Behavioral Economics for Dummies*, Mississauga: John Wiley & Sons,
- Ariely, D. (2010), *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*, New York: Harper.
- Becker, G.S. (1962), "Irrational Behavior and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, Vol. 70, pp. 1-13.
- . (1993), "The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy*, Vol. 101, pp. 385-409.
- Ben-Ner, A. and Louis Putterman (1998), *Economics, Values, and Organization*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Benz, M. and S. Meier (2006), "Do People Behave in Experiments as in Real Life? Evidence from Donations", Zurich: University of Zurich, Institute for Empirical Research in Economics, Working paper, No. 248.
- Camerer, C. (2005), "Behavioral Economics", In *World Congress of the Econometric Society*, 18-24 August 2005, London.
- . and George Loewenstein (2004), "Behavioral Economics: Past, Present, and Future," in *Advances in Behavioral Economics*. Colin F. Camerer and George Loewenstein and Matthew Rabin, Eds., Princeton: Princeton University Press, pp. 3-53.
- Caplan, B. (2007), *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Damasio, A. (1994), *Descartes's Error*, New York: Putnam.
- Drakopoulos, S.A. (1994), "Hierarchical Choice in Economics", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 8, pp. 133-153.
- Duchaine, B., Cosmides L. and J. Tooby (2001), "Evolutionary Psychology and the Brain", *Cognitive Neuroscience*, Vol. 11, pp. 225-230.
- Edgeworth, F.Y. (1881), *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, New York, Kelley Publications, reprinted in 1967.

- Elster, J. (1991), Rationality and Social Norms, *European Journal of Sociology*, Vol. 32, No. 1, pp. 109-129.
- . (2007), *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge: Cambridge University Press.
- . (2009), *Reason and Rationality* (Steven Rendall, Trans.), Princeton: Princeton University Press.
- Engelen, B. (2005), The Politics-Economics-Ethics Continuum Revisited, *Romanian Journal of Bioethics*, Vol. 3, No. 3, pp. 60-69.
- . (2007), *Rationality and Institutions: an Inquiry into the Normative Implications of Rational Choice Theory* (Doctoral Dissertation), Katholieke Universiteit Leuven. Retrieved from: <https://lirias.kuleuven.be/handle/1979/975>
- Foka-Kavalieraki, Y. and Aristides N. Hatzis (2011), “Rational after All: Toward an Improved Theory of Rationality in Economics”, *Revue de Philosophie Economique*, Vol. 12, No. 1, pp. 3-51.
- Frey, B.S. and A. Stutzer (2007), “Economics and Psychology: Development and Issues”, in *Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field*, B.S. Frey and A. Stutzer, Eds., Cambridge Mass: MIT Press (CESifo Seminar Series), pp. 3-15.
- Hargreaves Heap, S. (1989), *Rationality in Economics*, Oxford: Basil Blackwell Ltd.
- Hausman, D.M. and M.S. McPherson (2006), *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*, New York: Cambridge University Press, 2nd Ed.
- Hawking, S. (2001), *The Universe in a Nutshell*, New York: Bantam.
- Herrnstein, R.J. (1990), Behavior, Reinforcement, and Utility, *Psychological Science*, Vol. 1, No. 4, pp. 217-224.
- Hindmoor, A. (2006), *Rational Choice*, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Ho, T., Lin, N., and Colin Camerer (2006), “Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior with Behavioral Economics”, *Journal of Marketing Research*, Vol. 43, pp. 307-331.
- Hodgson, Geoffrey M. (1988), *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge: Polity Press.
- . (2012), “On the Limits of Rational Choice Theory”, *Economic Thought*, Vol. 1, pp. 94-108.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, Keith Shachat, and Vernon L. Smith (1994), “Preferences, Property Rights and Anonymity in Bargaining Games”, *Games and Economic Behavior*, Vol. 7, pp. 346-380.
- Kahneman, D., Amos Tversky (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, vol. 47, pp. 263-291.

- Lagueux, M. (1997), "The Rationality Principle and Classical Economics", in *Congress of History of Economics Society, College of Chalerston, Chalerston, SC*.
- List, J.A. (2004), "Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace", *Econometrica*, vol. 72, pp. 615-625.
- McKenzie, Richard B. (2010), *Predictably Rational: In Search of Defenses for Rational Behavior in Economics*, New York: Springer Heidelberg Dordrecht.
- Mill, J.S (1967), *The Collected Works of John Stuart Mill, Volume IV - Essays on Economics and Society Part I*, John M. Robson, Ed., London: Routledge and Kegan Paul. Retrieved from: the World Wide Web:<http://oll.libertyfund.org/titles/244>
- Moser, P.K. (1990), *Rationality in Action: Contemporary Approaches*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nozick, R. (1993), *The Nature of Rationality*, Princeton: Princeton University Press.
- Park, J.W. and P.J. Zak (2007), "Neuroeconomics Studies", *Analyse and Kritik*, Vol. 29, pp. 47-59.
- Pettit, P. (2002), *Rules, Reasons, and Norms*, Oxford: Clarendon Press.
- Platt, M. L. and P. W. Glimcher (1999), "Neural Correlates of Decision Variables in Parietal Cortex" *Nature*, Vol. 400, No. 6741, pp. 233-238.
- Plott, C. and K.Zeiler (2005), "The Willingness to Pay – Willingness to Accept Gap, the 'Endowment Effect', Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations", *American Economic Review*, Vol. 95, pp. 530-545.
- Prabakaran, S. (2014), "Rationality in Economics – The Thermodynamics Approach and Evaluation Criteria", *Journal of Empirical Economics*, Vol 3, No. 1, pp. 43-55.
- Robbins, L. (1935), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2nd revised ed., London: Macmillan.
- Ross, D. (2005), *Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanations*, Cambridge: MIT Press.
- Schmidtz, D. (1993), "Reasons for Altruism", *Social Philosophy and Policy*, Vol. 10, No. 1, pp. 52-68.
- SEN, A. (1977), "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, No. 4, pp. 317-344.
- Skouras, Thanos, George J. Avlonitis, and Kostis A. Indounas (2005), "Economics and Marketing on Pricing: How and Why Do They Differ", *Journal of Product and Brand Management*, Vol. 14, No. 6, pp. 362-374.

- Simon, H. (1957), *Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- . (1987), “Bounded Rationality”, in *Utility and Probability*. J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, Eds., New York: Norton, 1990, pp. 15-18.
- . (1990), Alternative Visions of Rationality, in *Rationality in Action: Contemporary Approaches*. P.K. Moser, Ed., Cambridge: Cambridge University Press, pp. 189-204.
- Simonson, I. and A. Tversky (1992), “Choice in Context - Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion”, *Journal of Marketing Research*, Vol. 29, No. 3, pp. 281-295.
- Smith, V.L. (2008), *Rationality in Economics: Constructivist and Ecological Forms*, New York: Cambridge University Press.
- Sundar, S. (2004), “Markets as Artifacts: Aggregate Efficiency from Zero-Intelligence Traders”, In *Models of Man: Essays in Memory of Herbert A. Simon*, M. Augier and J. March, Eds., Cambridge (Massachusetts): MIT Press.
- Sutherland, S. (2007), *Irrationality*, New York: Printer & Martin.
- Thaler, R.H. (1999), “Mental Accounting Matters”, *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 12, pp.183-206.
- Tullock, G. (1994), *The Economics of Non-Human Societies*, Tucson, Arizona: Pallas Press.
- Tversky, A. and Daniel Kahneman (1974), “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, *Science*, Vol. 185, pp. 1124-1131.
- . (1981), “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, Vol. 211, No. 4481, pp. 453-458.
- . (1991), “Loss Aversion in Riskless Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, pp. 1039-1961.
- Tversky, A. and C.R. Fox (1995), “Weighing Risk and Uncertainty”, *Psychological Review*, vol. 102, pp. 269-283.
- Wilkinson, N, and M. Klaes (2012), *An Introduction to Behavioral Economics*, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Weber, Max (1978), *Economy and Society*, Berkeley: California University Press.
- Zamagni, Stefano (1991), “Extended Rationality, Altruism and the Justification of Moral Rules”, University of Bologna, Working paper No 119.