

اقتصاد رفتاری: یادداشت روش شناسی

چکیده

وقتی یک نظریه با طیف وسیعی از حقایق مواجه می شود که با فرضیات کلیدی

آن سازگار نیست، به روش های مختلف به آن پاسخ می دهد. در پاسخ به چالش

های ایجاد شده توسط اقتصاد فردی، اقتصاد نئوکلاسیکی رویکرد های مختلفی

را امتحان کرده است. بعد از مرور مختصر این پاسخ ها، این مقاله به بررسی یکی از آن ها می پردازد.

لغات کلیدی: اقتصاد رفتاری، اقتصاد نئو کلاسیک، نظریه اقتصادی، رفتار عقلانی، روش اقتصادی

وقتی یک نظریه با طیف وسیعی از حقایق مواجه می شود که با فرضیات کلیدی آن سازگار نیست، به روش های مختلف به آن پاسخ می دهد. در پاسخ به چالش های ایجاد شده توسط اقتصاد فردی، اقتصاد نئو کلاسیکی رویکرد های مختلفی را امتحان کرده است. بعد از مرور مختصر این پاسخ ها، این مقاله به بررسی یکی از آن ها می پردازد.

یک پاسخ در نظر گرفتن یافته های be به صورت حاشیه ای می باشد. تیم

هارفورد هنگام نویسنده گی در فاینال شانتایمز گزارش کرد که بسیاری از اقتصاد

دانان بر این باورند که BE موجب روشن شدن برخی از نقاط ضعف نسبتا خفیف

ولی جذاب می شود. ایشان افزود که شواهد نشان می دهد که ما اساسا زمانی که

بایستی بهترین تصمیمات و سیاست های واقعی را اتخاذ کنیم تبدیل به

موجودات خلاق می شویم. بسیاری از یافته های کلیدی BE را به سختی می

توان کمینه سازی کرد زیرا ان ها نشان می دهند که افراد دارای محدودیت های

شناختی مادر زادی می باشند که در شرایط انتخاب چندگانه این محدودیت ها

بروز پیدا می کند.

چندین اقتصاد دان این استدلال را کردند که حتی اگر بسیاری از افراد طوری رفتار کنند که به نظر برسد با منطق تعارض دارند فرضیات بیشینه سازی سود یا بهره وری به صورت گروهی نشان دهنده ی این است که ان ها طوری رفتار می کنند که انگار خودشان بهینه کننده می باشند برای مثال گری بیکر می گوید مهم نیست که اگر 90 درصد افراد نتوانند کاری را انجام دهند. انایز پیچیده برای احتمالات لازم است. 10 درصد از افراد می توانند که در نهایت کار مورد نیاز را به انجام برسانند.

با این حال بیکر هیچ گونه داده هایی را برای اثبات این که 10 درصد بازیگران اقتصاد بهینه کننده هستند ندارد و یا این که بازار های به صورت گروهی

عملکرد منطقی دارند و یا این که در دوره های مختلف سرزندگی و حرص غیر منطقی و یا ترس و و تنهایی باشد.

یک واکنش متفاوت می تواند یک سری معیارهایی را برآورده کند که معرف منطق هستند. این پاسخ چندین شکل مختلف دارد.

1) برخی از بیهوده گویی استفاده می کنند، و از یک ایتام رفتاری برای نشان دادن ترجیحات بازیگر و از یک روش بهینه برای به کار گیری آن ها استفاده می کند. بنابراین اقتصاد دانان نئوکلاسیک چنین استدلال می کنند که اگر شخصی که هرگز مشروب نمی خورد و قصد مشروب خوردن را نیز ندارد نا گهان یک بطری مشروب را می خرد و این یک انتخاب منطقی می باشد زیرا در

غیر این صورت چرا او ان را خریده است؟ (Tagliacozzo, cited by

Kirzner, 1976: 169–170). سایرین چنین استدلال می کنند که وقتی یک

شخص انتخاب می کند تا تبدیل به یک مجرم شود او بایستی ابعاد مختلف را

بسنجد و سپس تصمیم منطقی بگیرد که جرم او یک گزینه و انتخاب بهینه است

(Andreano & Siegfried, 1980; Becker, 1968; Murray,

13; Rubin 1980: 168; 1984). نوبل و همکاران 1966 خاطر نشان

کرده اند که یک دلیل که می تواند برای هر چیز که ما در غالب رفتار های

انسانی مشاهده می کنیم که ممکن از بهره وری به مطلوبیت به بیهوده گویی

تبدیل شود وجود دارد. این روش ممکن است اصول اساسی علم را نقض کند و

این که پیشنهاداتی معمولاً تدوین می شود که به صورت کاذب هستند.

2) بر عکس معرفی مفهوم هزینه های اطلاعاتی بسیار پر بازده و دارای بهره وری

بیشتری است. وقتی که هزینه های مورد انتظار کسب و پردازش اطلاعات بیش

از بهره وری مورد انتظار برگرفته شده از اطلاعات مذکور باشد توقف کردن

جست و جو و پردازش اطلاعات بیشتر حتی اگر منجر به عدم رسیدن به حقایق

منطقی شود امری منطقی است.

از دیدگاه BE سول تجربی کلیدی این است که آیا افراد می توانند به طور

صحیح سود و هزینه ی اطلاعاتی که هنوز جمع اوری نکرده و پردازش نکرده

اند را ارزیابی کنند. یافته های BE منجر به این می شود که فرد به این نتیجه

برسد که آیا این امر ممکن است یا نه.

3) سومین راهی که اقتصاد نئو کلاسیک تلاش می کند تا امور غیر منطقی را به صورت منطقی جلوه دهد پیشنهاد این است که افراد از اصول اکتشافی به صورت نوعی منطق از پیش ساخته شده استفاده کنند. آن ها به مردم پیشنهاد می کنند آن چه که اطلاعات لازم است جذب و پردازش کنند و از این رو به آن ها امکان بهینه سازی محدودیت های شناختی را می دهد تا انجایی که من می دانم هیچ کسی تا کنون اقدام به جمع اوری نمونه های اکتشافی به صورت تصادفی نکرده و اکثریت افراد حتی بخشی از آن ها یک رفتار منطقی و یا یک انتخاب را طوری انجام داده اند که تحت مشکلات شناختی قرار نگیرند که دیگر اطلاعات و پردازش اطلاعات نشان می دهد. سوالات ارائه شده در خصوص

هزینه های اطلاعاتی در این جا نیز اعمال شده است مثلا چگونه یک شخص می

تواند تعیین کند که آیا اکتشافی را که انجام می دهد امری صحیح است؟

یک روش دیگر برای ارتباط یافته های BE با نظریه ی اقتصاد نئوکلاسیک

تعریف تنزیل است که معمولا مستلزم یک رفتار منطقی است. هربرت سیمون از

مفهوم عقلانیت محدود سربا برای فرض این مسئله استفاده کرده است که اگر

چه به نظر می رسد انتخاب های افراد غیر منطقی است اما ان ها معمولا عمل

منطقی انجام می دهند زیرا ان ها قصد دارند تا کار منطقی انجام دهند. عقلانیت

محدود غیر منطقی نیست برعکس ایشان می گوید که عقلانیت محدود فکر می

کنم مملو از شواهد فراوانی است که افراد به سوی منطقی بودن پیش می روند

یعنی ان ها معمولا دلایلی برای ان چه انجام می دهند دارد. سایرین از این

اصطلاح استفاده کرده و می گویند افراد به این دلیل کار منطقی انجام می دهند

که ان ها از همه ی اطلاعات موجود استفاده می کنند.

همان طور که می بینید این موارد به خوبی حاکی از ان هستند که فکر کردن در

مورد منطق بسیار امری مفید است اما نه این که ان را به صورت یک متغیر نا

پیوسته در نظر بگیریم. از این رو می توان به درجات منطق نیز اشاره کرد. اگر

بخواهیم تا صرفا به BE مراجعه کنیم تا نشان دهیم که مدل بهینه سازی معتبر

نیست، یک متغیر دو بخشی ممکن است کافی باشد. اما اگر فردی بخواهد تا

یک مدل دیگری را ایجاد کند درجات در این زمینه معنی دار می شود. اول ان

ها به فرد امکان می دهد تا یافته های کلیدی که بیشتر مردم در بسیاری از شرایط

بهینه سازی نمی کنند را به دست آورد. یعنی 96 درصد منطقی اما بیشتر این نتایج

به نتاج نهایی نزدیک هستند.دوما چنین مفهومی اشاره به صلاحیت تعیین این که کدام یک از فاکتور ها موجب افزایش منطقی بودن فرد می شود دارد؟آموزش؟شرایط فرهنگی؟خود کنترل؟بدون فرض این که هیچ چیزی نتواند ان ها را به بهینه کننده ها و یا سطوح بالایی از انتخاب کننده های منطقی تبدیل کند.

یک همکاری به این نکته اشاره کرد. استفاده از طیف پیوسته ی یک بعدی به نظر نمی رسد که زیاد رضایت بخش باشد و این مستلزم انواع مختلفی از رفتار های شبه منطقی و یا باور ها در یک طیف است. خوردن ویفر و اعتقاد بر این که یک سری از کاراکتر های مرده در این زمینه به شیوه های مختلف پایین تر از حد منطقی قرار دارند به این معنی است که شاید نتوان تست بازتاب شکلی را

گذراند. اگر چه هر دو فرد نمی توانند پیروز شوند اما یک حاشیه ی بزرگ یعنی

تست منطق کامل می تواند خطاهای آن ها را مشابه جلوه دهد.

این نکته ی بسیار مهمی است بایستی در پاسخ ها این مطلب را گنجانند که بیشتر

مطالعاتی که من مرور می کنم و نتیجه گیری انجام می دهم در حقیقت از منطق

به عنوان یک مفهوم یک بعدی استفاده می کند با این حال دلیلی در اصل

وجود ندارد که یک نفر نتواند از چند بعد استفاده کند می توان از هر یک از

ابعاد در عین حال استفاده کرد و شاخصی را ایجاد کرد.

انحراف بیشتر از مدل نئوکلاسیک توسط افرادی گزارش شده است که اصول

اقتصادی اجتماعی را بین حوزه های رفتاری تقسیم می کنند و یا این که آن ها به

قوانین اقتصادی نئوکلاسیک ربط می دهند و یا این که تحت کنترل قوانین مختلف هستند. مطالعه ی ارجحیت ها این مسئله را به خوبی نشان می دهد. اصول اقتصادی نئوکلاسیک فرض می کند که صلايق و ترجیحات ثابت هستند و از این رو تغییر در رفتار می تواند ناشی از تغییر در قیمت و درآمد باشد با این حال این حدس که صلايق ثابت هستند را به سختی می توان دفاع کرد به خصوص زمانی که به مطالعه ی آموزش کودکان بپردازیم. در واقع بسیاری از اقتصاد دانان نئوکلاسیک معمولاً مردان اقتصادی هستند که از نظر بیولوژیکی و روان شناسی بسیار سرآمد می باشند و یا دارای درک فرا زمینی هستند.

بعلاوه ترجیحات یا صلايق بزرگسالان به نظر می رسد که به دلیل تغییرات فرهنگی یا اجتماعی که بر باور ها و احساسات ان ها تاثیر می گذارد و نیز انتخاب منابع

اطلاعاتی مختلف و شیوه‌ی پردازش آن‌ها که همه‌ی افراد از آن‌ها بی‌اطلاع هستند امری فرار و دارای نوسانات بالا باشد.

از این رو برخی از متخصصان اقتصادی پیشنهاد می‌کنند که مطالعه‌ی سلائیق بایستی به مطالعات علوم اجتماعی در خصوص تشکیلات و نیز مطالعات علوم اقتصادی نئوکلاسیک تقسیم شوند. برای مثال پائول ساموئل سون پیشنهاد می‌کند که اصول اقتصادی بایستی به مطالعه‌ی ترجیحاتی پردازد که تحت تاثیر روان‌شناسی و جامعه‌شناسی هستند. اصول اقتصادی تنها بایستی اقدام به کارهای منسجم و ثابت پرداخته و به این پردازد که چگونه افراد خرید‌ها و پس‌اندازهای خود را بر اساس خرید‌ها و قیمت‌های خود تغییر می‌دهند. و یا یک

سری سلايق خود را ثابت نگه می دارند. از این رو گفته می شود که BE می

تواند به این زمینه های خارجی نیز علاوه بر اصول اجتماعی اقتصادی پردازد.

این روش به طور غیر صریح یا تلویحی فرض می کند که تغییرات برون زا

معمولا قبل از تغییرات درون زا اتفاق می افتند برای مثال فرض می شود که

ترجیحات و سلايق افراد تحت تاثیر رشد ان ها و نیز امادگی ورود ان ها به بازار

و انتخاب نوع کار و خرید و غیره شکل می گیرد. در واقع هر دو تغییرات یعنی

انتخاب ها و درآمد و قیمت ها در یک زمان اتفاق می افتد و بر رفتار تاثیر می

گذارد. استرن اثرات مستقل ارزش ها و قیمت ها را در مطالعات مصرف انرژی

اثبات کرد از این رو وقتی که اقدام به مقایسه ی رفتار در دو زمان می کنیم

بایستی ترکیبی از فاکتور هایی را تعیین کنیم که موجب ایجاد تغییرات می شوند

و همچنین دامنه ی این تغییرات نیز در سلايق مثلا تغییرات در درآمد و دیگر فاکتور های اقتصادی باید تعیین شود.

تدوین مجدد پارادایم و یا تغییر؟

چالش BE به دلیل تاکید ان بر قابلیت های درون فردی فرایند ها، تعصبات غرض ورزی ها و غیره که بر روی فاکتور های شناختی تاثیر می گذارند محدود است. بیشتر کار ها در خصوص اثرات فاکتور های اجتماعی و فرهنگی بر روی انتخاب ها هنوز به خوبی در BE گنجانده نشده است. یک بخش خوب مهمی از این کار قبلا انجام شده و اکنون نیز توسط اقتصاد دانان و جامعه شناسان

انجام می شود که از مهم ترین ان ها Talcott Parsons, Amartya Sen,

Albert O. Hirschman, Harvey Leibenstein, Neil Smelser,

Wayne Baker, Victor Nee, Viviana Zelizer, Paul Dimaggio

و Amitai Etzioni می باشند.

بعلاوه می توان یک سری ملاحظاتی را در نظر گرفت که به بررسی انواع متغیر

های تحت پوشش اقتصاد کلان قرار دارند. متخصصان اقتصادی نئوکلاسیک

فرض می کنند که عوامل اصلی افرادی هستند که انتخاب های آنها به صورت

گروهی انجام می شود و به این طریق آنها را به سمت یک اقتصاد یکپارچه

رهنمون می سازند. برعکس یک پارادایم جدید ممکن است از این فرض بهره

ببرد که افراد نماینده های آزاد نیستند بلکه اعضای گروه های مختلف هستند و

خصوصیات و پویایی این گروه ها بر انتخاب های فردی تاثیر می گذارد.

خصوصیات گروهی و دینامیکی فوق به نوبه ی خود تحت تاثیر خصوصیات

اقتصادی کلان تشکیل می شود که به نوبه ی خود تحت تاثیر خصوصیات کلان اقتصادی افراد که از این اطلاعات بی بهره هستند شکل می گیرد و موضوع بسیاری از تغییرات تعمده نیست. این خصوصیات توسط فرایندهای گروهی نظیر جنبشهای اجتماعی از جمله جنبشهای مذهبی و سیاسی تغییرات فرهنگی و ساختاری رخ می دهد از این رو مطالعه ی انتخاب فردی مستلزم این پارادایم است که متغیرهای کلان غیر گروهی به صورت متغیرهای مستقل در نظر گرفته شوند. مطالعه ی ماکس وبر به مقایسه ی پروتستاندیزم با دیگر مذاهب برای تعیین یک سری نموده های اجتماعی توجیه آنها افزایش سرمایه داری و غیره می پردازد.

مسائل ارائه شده گویا این حقیقت است که افراد معمولاً با یک سری مسائل مطالعه شده توسط اصول اقتصادی کلان سروکار دارند. بسیاری از متخصصان نئوکلاسیک اقتصاد را به عنوان یک ماهیتی می دانند که از قوانین شخصی تبعیت کرده و تا حدودی نزدیک به دولت است و این دولت است که گاهگاهی به اقتصاد حمایت و پشتیبان خود را تزریق می کند. بر عکس بازارها را می توان به عنوان زیر سیستم هایی در نظر گرفت که توسط دولت ها و جوامع که قانون گذاری ها موسسات و ارزش هایی را که هر دو شامل عملکرد های بازاری هستند زمینه سازی می گردند.

مهم ترین مشکلاتی که بسیاری از تلاش ها در جهت ایجاد پارادایم های جدید انتخابی با آن مواجه هستند شامل 1) فهرست متغیر های شناسایی شده بسیار پر

هزینه و 2) دانش به اشتراک گذاری نشده ی تکامل یافته در خصوص این که کدام متغیر ها بایستی در نظر گرفته شوند هستند. همان طور که دو مورد از متخصصان پیشرو گفته اند با توجه به طیف وسیعی از دلایل روان شناسی که به دلیل ان انتخاب انجام می شود تحقیقاتی که به چنین مواردی می پردازند معمولاً دارای آزادی نامحدود برای توجیه هر گونه رفتار مشاهده شده هستند.3) در نهایت هیچ گونه اندازه گیری قوی برای بسیاری از متغیر ها که بر رفتار انتخابی و اقتصادی تاثیر می گذارند وجود ندارد و مدل سازی بیشتر ان ها به خوبی توسعه نیافته است به طور خلاصه و کلی اگر چه تلاش های زیادی برای توسعه ی پارادایم های جدید ارائه شده است اما کسی قادر به یکپارچه سازی ان ها به

یک طرح منسجم که طوی بتوان نوعی از اقتصاد نئوکلاسیک را ارائه کرد نبوده
است.

(این ترجمه به صورت خلاصه انجام شده است)