

مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع إشارة إلى الاقتصاد الإسلامي

أ.د / محمد أحمد الأفندي^(1,*)

© 2019 University of Science and Technology, Sana'a, Yemen. This article can be distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution License](#), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.

© 2019 جامعة العلوم والتكنولوجيا، اليمن. يمكن إعادة استخدام المادة المنشورة حسب رخصة مؤسسة المشاع الإبداعي شريطة الاستشهاد بالمؤلف والمجلة.

¹ أستاذ الاقتصاد - جامعة صنعاء - اليمن

* عنوان المراسلة: alafndi2009@gmail.com

مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع إشارة إلى الاقتصاد الإسلامي

الملخص:

تناقش الدراسة المقولات الرئيسية للاقتصاد السلوكي الذي يقوم على دمج المحددات النفسية والعصبية في علم الاقتصاد؛ بغية تقديم فهم أفضل للتصرفات الاقتصادية للأفراد، وتحاول تلك المقولات أن تجعل من علم الاقتصاد علماً إنسانياً، من حيث إنها تقدم إيماءات بسقوط مقولة حياد علم الاقتصاد أو الفصل بين الاقتصاد والأخلاق، وقد ركزت الدراسة على تحليل طبيعة الصلة والعلاقة بين الاقتصاد السلوكي وعلم الاقتصاد المعاصر (التقليدي) الذي يمثل فرعاً جديداً في علم الاقتصاد المعاصر، ولكنه ليس بديلاً عنه، ومن جهة أخرى اهتمت الدراسة بتقييم مستوى التقارب بين الاقتصاد السلوكي ومنهجية التحليل في الاقتصاد الإسلامي، وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي القائم على التحليل، وانتهت الدراسة إلى القول: إن هناك جسراً جديداً للتواصل بين الاقتصاد المعاصر والاقتصاد الإسلامي، حيث كان للاقتصاد السلوكي دورٌ في بنائه وهو ما يبدو في جوانب كثيرة من قواعد التصرفات الاقتصادية للفرد والمجتمع.

الكلمات المفتاحية: الاقتصاد السلوكي، مقولات الاقتصاد السلوكي، الاقتصاد المعاصر (التقليدي)، التنبيه والتحفيز، قواعد التصرفات الاقتصادية للأفراد.

The Relation between Postulations of Behavioral Economics and Traditional Economics with Reference to Islamic Economics

Abstract:

The study examines the main postulations of behavioral economics, which is based on the integration of psychological and neurological determinants in economics, in order to provide a better understanding of individuals' economic behaviors. These postulations attempt to make economics a human discipline, where there is a reference to the falsity of the postulations which say that economics is a neutral science and that it should be separated from ethics. The study focused on analyzing the nature of the link and relationship between behavioral economics and contemporary (traditional) economics, which represents a new branch of contemporary economics; but it is not a substitute for it. The study also assessed the level of similarity between behavioral economics and the method of analysis in Islamic economics. The study adopted the descriptive and analytical method. The findings revealed that there is a new bridge of communication between contemporary economics and Islamic economics, where the behavioral economics had a role in its construction. In many cases, this may seem to be one of the rules of economic behavior of individuals and the society.

Keywords: behavioral economics, postulations of behavioral economics, contemporary (traditional) economics, stimulation and motivation, individuals' economic rules.

المقدمة:

موضوع الدراسة :

تناقش الدراسة مقولات الاقتصاد السلوكي الذي يُعتبر فرع حديث في علم الاقتصاد المعاصر أو هكذا يراد له، ويهتم الاقتصاد السلوكي بالدوافع والحوافز النفسية ودمجها في حوافز التصرفات الاقتصادية للأفراد؛ أي أنه يقوم على دمج علم النفس في علم الاقتصاد لتقديم فهم أفضل للتصرفات الاقتصادية للأفراد، فالإقتصاد السلوكي يبين أن قواعد السلوك المعيارية في الاقتصاد التقليدي المعاصر ليست كافية لشرح وتفسير السلوك الاقتصادي للأفراد؛ لذلك يركز الاقتصاد السلوكي على استكشاف التصرفات الفردية للسلوك الفعلي للأفراد الناجمة عن نواتج العقلانية المحدودة.

ويرى رواد الاقتصاد السلوكي أنه بدمج العوامل والمحددات النفسية والعصبية في صلب التحليل الاقتصادي لسلوك الأفراد يجعل الاقتصاد أكثر إنسانية.

لكن هذا الدمج من ناحية أخرى بين الدوافع النفسية والحوافز الاقتصادية في السلوك الاقتصادي للأفراد يُعيد الاعتبار في مسار طويل للأهمية الجوهرية لقواعد السلوك المعياري القائمة على التفسير المتعدد لجوانب السلوك الإنساني؛ حيث إن التصرفات الاقتصادية الإنسانية تؤثر فيها سلاسل القيم والأخلاق والأبعاد الثقافية والمؤسسية والاجتماعية والسياسية، وتلك أبعاد أهميتها مقولة حياد علم الاقتصاد عن الأخلاق والدين في أدبيات الاقتصاد التقليدي الغربي.

فهل هذا التطور في الفكر الاقتصادي المعاصر الذي أحدثه الاقتصاد السلوكي يُقرب الاقتصاد التقليدي من منهجية التحليل الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي.

إن ما نقصده بالاقتصاد التقليدي هو مجموعة النظريات والأفكار الاقتصادية الجزئية والكلية لعلم الاقتصاد المعاصر في الغرب الذي يقوم على مفاهيم الرشد والعقلانية في التصرفات الاقتصادية.

مشكلة الدراسة:

ترتيباً على ما سبق في موضوع الدراسة، تتضمن مشكلة الدراسة تقديم تحليل تقييمي للمقولات الرئيسية للاقتصاد السلوكي وخاصة طبيعة الصلة والعلاقة بين تلك المقولات وقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد التقليدي وأثرها على السياسات العامة من جهة والصلة بين مسار تلك المقولات ومنهجية التحليل الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي من جهة أخرى.

ويمكن التعبير عن مشكلة الدراسة في أنها تستهدف الحصول على الإجابات عن الأسئلة الآتية :

- ما مفهوم ومضمون الاقتصاد السلوكي؟
- ما أبرز المقولات الرئيسية للاقتصاد السلوكي، وكيف تؤثر على السياسات العامة؟
- ما أوجه الصلة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي؟
- هل يمثل الاقتصاد السلوكي علماً اقتصادياً بديلاً أم أنه فرع من فروع الاقتصاد المعاصر؟
- هل يقترب الاقتصاد السلوكي من مسلمات وقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي؟

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحليل ومناقشة القضايا الآتية:

- مفهوم وطبيعة الاقتصاد السلوكي.
- المقولات الرئيسية للاقتصاد السلوكي.
- أوجه الشبه والاختلاف بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي.
- أثر مقولات الاقتصاد السلوكي على السياسة العامة.
- مسار الاقتصاد السلوكي، ومدى اقترابه من قواعد السلوك الاقتصادي للاقتصاد الإسلامي.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في أنها تعرض موضوعاً جديداً في علم الاقتصاد المعاصر، وتبين طبيعة الصلة بين مقولات الاقتصاد السلوكي، ومدى اقترابها من منهجية وقواعد التحليل الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي.

منهجية الدراسة:

وفقاً لطبيعة هذه الدراسة، تم استخدام المنهج الوصفي القائم على التحليل؛ باعتباره المنهج المناسب لإجراء هذه الدراسة.

نتائج الدراسة ومناقشتها:

أولاً: ما مفهوم وطبيعة الاقتصاد السلوكي؟

الاقتصاد السلوكي:

- إن قواعد السلوك الاقتصادي في علم الاقتصاد الرئيسي⁽¹⁾ تتضمن المبادئ الآتية:

- الرشد الاقتصادي.

- تعظيم المصلحة الذاتية.

- الكفاءة الاقتصادية.

- التوازن والاستقرار.

فالسلوك الاقتصادي الرشيد يعني عقلانية التصرفات الاقتصادية للأفراد، وذلك يضمن اتساق وانسجام الوسائل والتصرفات مع الأهداف الفردية سواء أكان مستهلكاً أم منتجاً، مدخراً أم مستثمراً، حيث تنتفي التصرفات غير الرشيدة، في ظل العقلانية الرشيدة بحيث تغدو تصرفات الأفراد متوقعة كما ينبغي أن تكون، وبالتالي فلا شأن للقيم والأخلاق والاعتبارات النفسية أو الاجتماعية أو السياسية بتلك التصرفات فتلك قيم محايدة في سلوك الأفراد ومحايدة في علم الاقتصاد التقليدي - الرئيسي.

كما أن عقلانية الأفراد تجعلهم يهتمون فقط بتعظيم المصلحة الذاتية أو المنفعة الذاتية سواء أكانت منفعة استهلاكية أم منفعة تعظيم الأرباح بأقل التكاليف؛ فتعظيم المصلحة الذاتية هي الدافع الأساسي في السلوك الاقتصادي للأفراد سواء في مجال الإنتاج أو الاستهلاك أو التبادل.

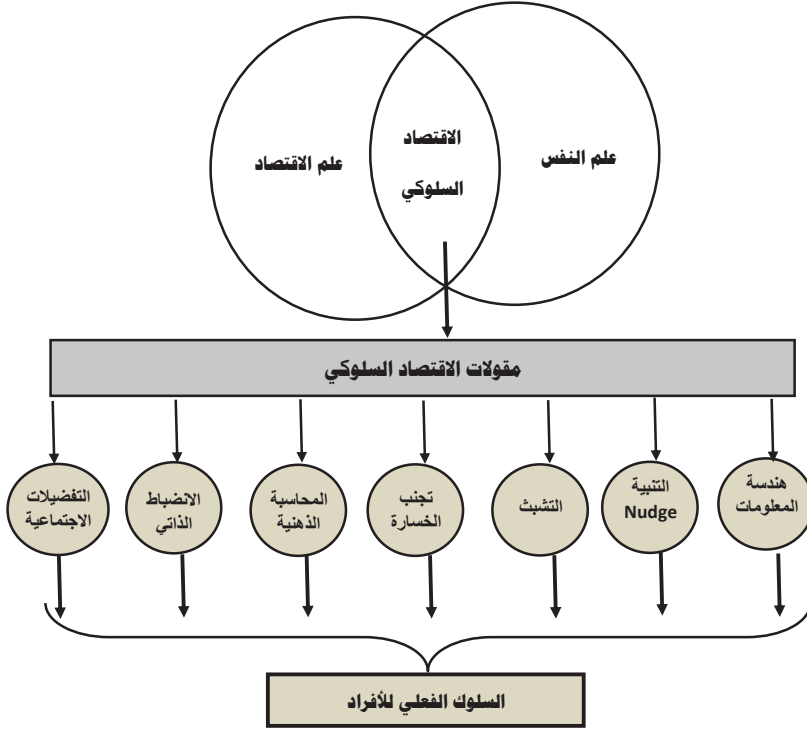
ومن جانب آخر، تتضمن الكفاءة الاقتصادية قدرة الأفراد على توظيف مواردهم المادية (الدخل أو الثروة) بما يحقق أقصى المنفعة بأقل التكاليف، وبما يحقق التوازن والاستقرار، إضافة إلى التوقع الرشيد بما سيقوم به الأفراد من تصرفات اقتصادية سليمة.

⁽¹⁾ يقصد بعلم الاقتصاد الرئيسي: النظريات والنماذج الاقتصادية الكلاسيكية والنيو كلاسيكية والكينزية الجديدة والمدارس النقدية والتوقعات الرشيدة التي تشكل صلب الاقتصاد الرئيسي (التقليدي) تمييزاً له عن مفهوم الاقتصاد السلوكي.

ومن الواضح أن قواعد السلوك في هذا الإطار تتكئ على منهجية علمية في دراسة هذا السلوك، وهي منهجية أو معيار ما ينبغي أن يكون؛ ولذلك يطلق على تلك الدراسات الاقتصاد المعياري؛ أي أن الاقتصاد الرئيسي هو اقتصاد معياري أو اقتصاد رشيد بالنظر إلى القواعد الأساسية التي يتكئ عليها هذا العلم.

ولكن إلى أي حد تتسق هذه القواعد والفرضيات مع صعود فرع حديث في الاقتصاد، وهو علم الاقتصاد السلوكي، فما هو الاقتصاد السلوكي؟

الاقتصاد السلوكي: هو محصلة التزاوج أو المزج بين علم النفس وعلم الاقتصاد الرئيس (شكل 1)، حيث يتم إدماج العوامل والمحددات النفسية والعصبية في صلب التحليل الاقتصادي للأفراد.



شكل (1): الاقتصاد السلوكي

وهذا يعني أن الاقتصاد السلوكي معني بصورة جوهرية بتوصيف طريقة ومنهجية الأفراد في الاختيار أو التفضيلات في عالم الواقع الحقيقي؛ أي دراسة السلوك الفعلي للأفراد والمؤسسات والمنظمات فيما يتعلق بالتفضيلات في ضوء تفاعلها بالمحددات والمحفزات النفسية والعصبية وصولاً إلى تحقيق أفضل توقع لتفضيلات الأفراد، ولكن ليس على أساس المستهلك أو المنتج أو المستثمر كنموذج ممثل عن الاتجاه العام للأفراد، وإنما لكل فرد على حدة.

وبمعنى آخر، ينحو الاقتصاد السلوكي إلى دراسة السلوك الفعلي وفقاً لمعيار ما هو كائن فعلاً وليس ما ينبغي أن يكون؛ ولذلك فإنه من الممكن أن يطلق على الاقتصاد السلوكي بالاقتصاد شبه الرشيد، فهناك تصرفات للأفراد تبدو غير عقلانية أو أنها تصرفات متسرفة، حيث إن الأفراد عاطفيين وغير عقلانيين و متمسكين بمفاهيم وأحكام متحيزة، ومن تلك التصرفات ما يلاحظ في بعض مظاهر السلوك الفردي المغاير لما هو معروف في أدبيات الاقتصاد الرئيس (التقليدي)؛

- بعض المستهلكين قد يفضلون شراء السلعة الأعلى سعراً على السلعة الأقل سعراً في تناقض واضح مع قانون الطلب الذي يقوم على العلاقة العكسية بين الطلب والسعر، فهل هي اعتبارات الجودة أو النوعية أو الحالة النفسية التفاضلية، أم توفر القدرة الشرائية. ومع أن المستهلك لم يختار الجودة بعد، فإنه اتخذ القرار بناء على المعلومات المحدودة المتاحة لديه.
 - قد يفضل الأفراد أحياناً خيار تجنب الخسارة بدرجة أكثر من خيار حوافز الربح المتوقع، ربما لأنهم يقدرون شدة ألم خسارة الشيء بدرجة أعظم من مستوى الرضا المتحقق من الربح؛ ويلاحظ أن هذا السلوك الفعلي يتناقض مع معيار تعظيم المصلحة الذاتية أو المنفعة في الاقتصاد الرئيس (المعياري).
 - قد يفضل الأفراد الحصول على المنفعة أو المصلحة الفورية حتى لو كانوا يدركون أن التأني والصبر قد يجلب لهم مزيداً من الدخل والثروة؛ بمعنى آخر لماذا يفضل بعض الأفراد المنفعة الآنية السريعة على المنفعة الأكثر في الأجل المتوسط أو الطويل؟
 - لماذا يفضل الأفراد السلع التي تكون معروضة أمام أعينهم على السلع البعيدة أو غير المنظورة؟ أو لماذا يفضل الأفراد الأطعمة والمأكولات المشاهدة أمامهم على الطاولة على الأطعمة المعروضة في قائمة الطلبات الطويلة؟
 - لماذا تختلف تصرفات الأفراد بحسب طريقة عرض إطار المعلومات عن الشيء نفسه؟ تلك أمثلة لمظاهر السلوك الاقتصادي للأفراد التي تبدو مغايرة لقواعد السلوك الرشيد والمتوقع، وتلك المظاهر دفعت الباحثين إلى النظر في حوافز ومحددات أخرى لهذا السلوك، وتلك ليست إلا العوامل والمحددات والمحفزات النفسية والعصبية والاجتماعية المؤثرة على تلك التصرفات.
 - فالإنسان وفقاً للعوامل النفسية، يخضع لتقديرات إدراكية عاطفية متحيزة مؤثرة على أغلب سلوكياته، وبصورة مغايرة كما يبدو لمعيار العقلانية والخيارات العقلانية.
 - وهنا تكمن الأهمية العملية للاقتصاد السلوكي في توصيف السلوك الفعلي للأفراد من خلال هندسته وتفسيره، وأيضاً من خلال توجيه هذا السلوك بطريقة التنبيه أو جذب أو استرعاء الانتباه بإظهار - مثلاً - المزايا والخصائص للسلع والخدمات، وكذلك من خلال تبسيط المعلومات التي بإمكانها التأثير في قرارات الأفراد وخياراتهم.
- مسار تطور الاقتصاد السلوكي "مراجعة لأبرز الدراسات المتعلقة بالاقتصاد السلوكي":
- يعرض هذا القسم أبرز محطات التكوين والنشأة لعلم الاقتصاد السلوكي من خلال مراجعة أبرز الدراسات المتعلقة بمسار تطور الاقتصاد السلوكي، ونبدأ بالتساؤل الآتي:
- هل يكون الاقتصاد السلوكي فكرة جديدة لقضية قديمة، حيث لم تكن الحوافز النفسية والاجتماعية غائبة عن التحليل الكلاسيكي للسلوك الإنساني؟
- وقد ناقش آدم سميث في كتابه نظرية المشاعر الأخلاقية الصادر في 1759، دور العوامل النفسية في اتخاذ القرارات، لكن هذه الأفكار أهملت فيما بعد سميث؛ وفي حقيقة الأمر لم يكن لدى سميث نظرية لاتخاذ القرار، وإنما هي مجرد أفكار عن المشاعر الإنسانية مثلت بدايات لمفاهيم الاقتصاد السلوكي (Angner & Loewenstein, 2012).
- ومع صعود الاقتصاد الكلاسيكي المعاصر خلال الفترة 1830 - 1930 أو ما أطلق عليه المدرسة الكلاسيكية الحديثة المبكرة أو المدرسة الحديثة (الأفندي، 2017)، كانت النظرية الكلاسيكية في مرحلتها الثانية قد شهدت تحولات فكرية، سواء فيما يتعلق بمنهجها العلمي أو بطبيعة القضايا والظواهر الاقتصادية التي تناولتها أو بمدى تفاعلها مع الأحداث والوقائع والتحويلات السياسية والاجتماعية والاقتصادية.
- فعلى صعيد الأفكار، هيمنت على النظرية الكلاسيكية الحديثة فكرة التحليل الحدي وقضايا تعظيم المنفعة والأرباح في قرارات الأفراد، وبهذا تحول اهتمام النظرية الكلاسيكية من قضايا ومساائل الاقتصاد الكلي في المرحلة الكلاسيكية الأولى إلى قضايا ومساائل السلوك الاقتصادي للأفراد (الاقتصاد الجزئي) في

هذه المرحلة (الثانية)، وبالتالي تحول الاهتمام إلى مجرد بحث وتحليل قواعد السلوك الأمثل والرشيد للأفراد في ظل القيود أو الظروف والمعطيات التي يواجهونها، بدلاً عن الانشغال بقضايا التوزيع وعلاقات مالكي عناصر الإنتاج.

وبالتالي لم يُلَقَّ التحليل الكلاسيكي بالأل للتطورات الاجتماعية والسياسية والثقافية، وبداءً جلياً أنه يبتعد شيئاً فشيئاً عن مضمونه وجذوره الاجتماعية والسياسية، ولم يكن مستغنياً أن تنحو النظرية الكلاسيكية الحديثة نحو مزيد من التجريد والتحليق في عالم المثل في التحليل الاقتصادي، وسادت عندئذ فكرة حياد علم الاقتصاد عن القيم الدينية والأخلاق والأيدولوجيات؛ حيث نظر الاقتصاديون الكلاسيك إلى القضية والحوافز الاجتماعية كمشكلة أخلاقية وقضية رأي عام أو ضمير عام ليس إلا؛ وانصب الاهتمام بدلاً عن ذلك بالبحث والتحليل في حسابات اللذة والألم وفقاً (لجيفونر). وكيف يمكن الحصول على أقصى منفعة (اللذة) بأقل قدر من التكلفة (الألم). وعلى الرغم من أن حسابات اللذة والألم لا يمكن فصلها أو عزلها عن الحوافز النفسية والاجتماعية، فإن الاقتصاديين الكلاسيك لم يروا في ذلك إلا مفاهيم فلسفية مجردة عن الأحاسيس والعواطف الإنسانية؛ لذلك تجاهلوا تأثير المحددات النفسية على السلوك الاقتصادي والفردي واتخاذ القرارات، باعتبارها محددات غير عقلانية، حيث يصعب التنبؤ بالسلوك الإنساني وفقاً لتلك المحددات.

لقد أصبح الاتجاه الرئيسي للاقتصاد الكلاسيكي الحديث منصباً على تحليل أوضاع التوازن في أسواق المستهلكين والمنتجين، ومع ذلك فإنه وللإنصاف لم تكن النظرية الكلاسيكية الحديثة على قطيعة كاملة مع أحداث التاريخ والتطورات الاجتماعية والاقتصادية، حيث ظل الاقتصاديون على صلة وثيقة بمبادئ الحرية الاقتصادية والمنافسة الكاملة، وجعلوا منها شروطاً مسلماً بها لتحقيق أوضاع التوازن في هذه الأسواق، فقد كانوا على يقين مطلق بأنه بدون الحرية والاختيار الحر للأفراد لا يمكن تطبيق مبدأ التعظيم للمنفعة والأرباح.

في الحقبة الكينزية الأولى، ومع صعود نجم رائد الاقتصاد الكلي كينز، أعاد كينز ولو بطريقة غير مباشرة أهمية أثر الأبعاد النفسية على قرارات الاستهلاك والاستثمار والادخار للأفراد على المستوى الجمعي، وقد فسر السلوك الاستهلاكي للأفراد في علاقته بالدخل بما أسماه القانون النفسي الأساسي، وكانت أفكاره التي تضمنها كتابه في النظرية العامة في التوظيف والنقود الفائدة لا تخلو من تحليل أثر المحددات النفسية على السلوك الاقتصادي، ومن تلك الأفكار فكرة الثقة والتفاوض كحافز للاستثمار، وفكرة القطيع، وهذه مفاهيم ذات صلة عميقة بالحوافز والمحددات النفسية.

وهذه الاهتمامات في تحليل كينز عبر عنها الاقتصادي Akerlof (2002) الحائز على جائزة نوبل لعام 2001 بالقول: إن النظرية العامة لكينز كانت المساهم الأعظم في تطور الاقتصاد السلوكي.

وعموماً أظهرت نظرية كينز اختلافها مع النظرية النيوكلاسيكية في تفسيرها للسلوك الفعلي، حيث لا يمكن تفسير ذلك السلوك بشكل كافٍ بنماذج المنفعة المتوقعة، وإنما من خلال تقدير أهمية محددات مثل فكرة القطيع والتفاوض في التحليل، وليست من خلال التوقعات الرياضية مضروبة في احتمالات توقعها (Angner, 2006).

مثلت فترة الخمسينات بداية الطريق لبناء أسس الاقتصاد السلوكي أو الاهتمام بإدماج المحددات النفسية في جانب التحليل الاقتصادي عندما توقع Boulding (1961) وجود حركة باتجاه ما أسماه هو الاقتصاد السلوكي.

ومع كل هذا الاهتمام ببدايات الاقتصاد السلوكي حتى بداية فترة ستينات القرن الماضي لكن ذلك لم يترك إلا أثراً محدوداً على تطور الاقتصاد السلوكي الجديد.

ومن الملامح البارزة في تطور علم الاقتصاد السلوكي مساهمة الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل لعام 1955 هيربرت سيمون (Herbert Simon) الذي قدم فكرة العقلانية المحدودة، حيث يواجه الأفراد قدرات

محدودة ومقيدة بمستوى المعلومات المتاحة والوقت اللازم لاتخاذ القرار، بالإضافة إلى قيود حسابية أخرى مما يجعل السلوك الاقتصادي للأفراد خاضعاً لاعتبارات البيئة التي يعيشها الأفراد، ومن ثم فإن قراراتهم لا تتخذ نمطاً متناسقاً مع فرضيات الاقتصاد التقليدي المعياري.

وهناك مسار آخر لتطور الاقتصاد السلوكي ركز على تأثير السلوك الفردي الإنساني الاقتصادي على قرارات الأفراد الآخرين. وباستخدام نظريات اللعبة أو المباريات عرض Ockenfels و Bolton (2008) نظرية الإنذار الأخير التي تظهر أن السلوك الإنساني ليس محضاً أو متأثراً بالنتائج النقدية / المالية التي يحصل عليها الفرد وإنما بالعلاقة بين نواتج السلوك الفردي في ضوء علاقته بنواتج الأفراد الآخرين.

وفي تطور لافت وضعت إسهامات كل من Tversky و Kahneman (1979) خطوة متقدمة في مسار هذا العلم؛ وذلك بتقديهما لنظرية الاحتمال القائمة على إدماع العوامل الإنسانية النفسية في عملية اتخاذ قرارات الاختيار والتفضيلات.

فتلك القرارات تعتمد على السلوك الفعلي في واقع الحياة وليس على ما ينبغي أن يكون، وبالتالي لا يتصرف الأفراد وفقاً لنظرية المنفعة المتوقعة التي تفسر كيف ينبغي اتخاذ القرار، وقد أظهرت دراستهما إلى أن الأفراد يميلون إلى تجنب ألم الخسارة أكثر من حوافز الربح في اتجاه مغاير لقواعد السلوك في الاقتصاد التقليدي الرئيسي.

بيد أن الإسهامات الأبرز في تطور علم الاقتصاد السلوكي، وفي تبوئه مكانة مرموقة في تيار علم الاقتصاد المعاصر، قد جاءت من الاقتصادي الأمريكي Richard Thaler الذي حاز على جائزة نوبل لعام 2017 بعد نشره لكتابه المشهور مع زميله ساسنين بعنوان (التنبية) الذي تناول تحسين القرارات حول الصحة والثروة والسعادة، بالإضافة إلى أبرز إسهاماته السابقة التي منها كتابه (لعنة الرباحين) الذي ركز فيه على أثر التقويم فيما يتعلق بسلوك الأسهم، وقد توصل مع زميله دي بونترن في 1985 أيضاً إلى أن أسعار الأسهم يمكن التنبؤ بها وفقاً لبياناتها السابقة في مخالفة واضحة لفرضية كفاءة الأسواق المالية التي فاز فيها الاقتصادي (يوجن فاما) بجائزة نوبل.

بيد أن فكرة الوكزة أو التنبية التي عرضها كتابه تمثل أبرز الإسهامات في بناء علم الاقتصاد السلوكي، وتلك الفكرة قد وظيفتها في بناء معرفة أفضل للسلوك الإنساني الفعلي فيما يتعلق بالتفضيلات واتخاذ القرار للأفراد والسياسات العامة التي تزيد من كفاءة المجتمع في اتخاذ القرارات الصحيحة، حيث أشار تقرير مؤسسة جائزة نوبل إلى الأثر الكبير لإسهامات Thaler مع زملائه في تطور علم الاقتصاد السلوكي، ومن تلك الإسهامات: نظرية المحاسبة الذهنية، والطريقة الجديدة للعقلانية المحدودة، ونموذج العامل المخطط، والمفاهيم الجديدة للانضباط الذاتي، بالإضافة إلى اهتمامه وعمله بقضايا التفضيلات الاجتماعية التي أنتجت فهماً جديداً للعدالة، وتلك الإسهامات قد حسنت مقدرة الأفراد في اتخاذ القرارات، وقدمت فهماً مستبصراً للسلوك الإنساني.

ثانياً: ما أبرز المقولات الرئيسية للاقتصاد السلوكي؟ وكيف تؤثر على السياسات العامة؟

◀ المقولات الرئيسية للاقتصاد السلوكي:

تتضمن قواعد الاقتصاد السلوكي عدداً من المقولات أو الفرضيات التي تستهدف توصيف طبيعة وشكل التصرفات الاقتصادية للأفراد، وهي بطبيعتها تمثل محددات وحوافز ودوافع نفسية ذات تأثير على السلوك الفعلي للأفراد، ويمكن عرض تلك المقولات في الآتي:

◀ المقولة الأولى: هندسة المعلومات:

إن تأطير المعلومات أو تكييف المعلومات وهندستها يؤثر على المزاج النفسي للأفراد ويحفزهم على تجنب ألم الخسارة، حيث تبين هذه المقولة أن قرارات الأفراد تختلف تبعاً لاختلاف الإطار الذي تعرض فيه الخيارات المختلفة، وكذلك تبين حالة عدم التأكد، ولنتأمل في هذا المثال الذي يوضح كيف يختلف تصرف الأفراد وفقاً

طريقة عرض المعلومات (Tversky & Kahneman, 1981).

• افترض أن السيناريو الأول معروض كما يلي:

- (1) ربح مؤكد بمبلغ 500 ريال، أو خيار؛
- (2) احتمال 33.3% بأن يتحقق الربح بمبلغ 1500 ريال واحتمال 66.7% بعدم تحقيق أي ربح. كما يمكن أن يتغير إطار الخيارات ويُعرض بالشكل الآتي، وهو:
السيناريو الثاني؛
- (3) خسارة مؤكدة بـ 500 ريال، أو خيار؛
- (4) احتمال 66.7% خسارة كامل المبلغ 1500 واحتمال 33.3% بعدم خسارة أي شيء.

توصل الباحثان Kahneman وTversky (2013) إلى أن الأفراد يميلون إلى اختيار (1) في السيناريو الأول الذي يظهر ميلهم إلى عدم المخاطرة عندما يتعلق الأمر بربح مؤكد.

لكنهم من ناحية أخرى يميلون إلى اختيار (4) في السيناريو الثاني الذي يظهر ميلهم إلى المخاطرة كمحاولة لتجنب الخسارة المؤكدة (500 ريال) رغم أن الخيار (1) هو نفسه الخيار (3) ولكن تم إعادة صياغته (أو عرضه) مما يظهر أن ألم الخسارة أكبر من سعادة الفوز؛ أي أن المهم هو التصرف الفعلي للأفراد في الحياة الواقعية وليس بالضرورة ما ينبغي أن يكون عليه السلوك المتوقع للأفراد، وهنا تكمن أهمية حالة المزاج النفسي للأفراد مما يجعلهم يفضلون تجنب الخسارة أكثر من حوافز الربح المتوقع؛ ذلك أن ألم خسارة الشيء هو أعظم من الرضا أو السعادة المتحصلة من الفوز بالربح عند حصولهم على نفس الشيء، فأثر المزاج النفسي للخسارة أكبر من الأثر النفسي للربح.

◀ المقولة الثانية: تجنب الخسارة؛

يعني أثر الوقف وفقاً للاقتصاديين Thaler وBenartzi (1995)؛ وهو الفرق بين التكاليف الخارجية (التكاليف الفعلية المدفوعة) وتكاليف الفرصة البديلة. فالتكاليف الخارجية تمثل خسارة مرجحة بوزن أكبر، بينما تمثل تكاليف الفرصة مكاسب تم التضحية بها ولها وزن ترجيحي أقل.

وبصورة محدودة، يعني أثر الوقف أن السعر الذي يكون الفرد مستعداً لشراء سلعة أو خدمة معينة هو أقل من السعر الذي يكون الشخص راغباً لبيع نفس السلعة أو الخدمة.

أي أن الفرق بين رغبة الفرد للدفع في حالة الشراء ورغبته في قبول سعر البيع يمثل أثر الوقف. حيث يقدر الفرد أن التحلي عن الشيء الذي يملكه (بالبيع) يمثل بالنسبة له خسارة أكبر، وهذا الفرق لم تدركه النظرية النيوكلاسيكية إلا بصعوبة، وبالتالي، فإن الأفراد كارهي ألم الخسارة ينحون إلى تقييم الشيء الذي يملكونه بمستوى أعلى من الأشياء المشابهة التي لا يملكونها، وهذا هو أثر الوقف بمعنى أدق.

ولهذه المقولة نتائج تطبيقية على تفضيلات الأفراد، ومن أبرز هذه النتائج ميل الأفراد إلى المحافظة على الحالة الراهنة كأسلوب لتجنب ألم الخسارة التي تؤخذ بعين الاعتبار في مثل برامج وخطط التقاعد والاختيار الافتراضي (الحفاظ على الوضع الراهن).

ومن النتائج التطبيقية لأثر الوقف، السلوك الفعلي للمؤسسات الإنتاجية، حيث تنحو إلى تسويق منتجاتهم للمستهلكين من خلال الحسومات النقدية أو الخصم النقدي في أسعار السلع بدلاً من فرض ضريبة إضافية أو سعر مرتفع على بطاقة الائتمان لتصوير تكاليف استخدام كرت الائتمان كمكاسب مضحى بها وليس خسائر محققة.

ولأثر الوقف نتيجة مهمة أخرى على تخصيص حقوق الملكية للموارد، فالتخصيص الأولي لحقوق الملكية هو الذي يحدد التخصيص النهائي للموارد، وهذا سلوك مغاير لما تنتبأ به النظرية النيوكلاسيكية، حيث تعتبر أن التوزيع النهائي هو مستقل عن التخصيص الأولي في غياب تكاليف الصفقات وأثر الدخل.

◀ المقولة الثالثة : التنبيه أو الترغيب :

تتضمن هذه المقولة استدعاء انتباه الأفراد وتحفيزهم على اتخاذ القرار الصحيح وضمان اتساق التصرفات السلوكية الفردية مع المصلحة الاقتصادية العامة، وهذا التحفيز أو التنبيه يتم من خلال هندسة بسيطة وغير مكلفة لطريقة عرض الخيارات بهدف تغيير سلوك الأفراد دون الإحد جذرياً أو كلياً من خياراتهم، وبمعنى آخر يستهدف التحفيز/ التنبيه، حث الأفراد على خيارات سلوكية مرغوبة دون إجبارهم عليها (Thaler & Sunstein, 2009).

فمثلاً، بدلاً من إجبار الأفراد على إزالة القمامة من خلال فرض غرامات مالية، يمكن الوصول إلى نفس النتيجة من خلال زيادة سلات القمامة، وبدلاً من الحد من عدد السيارات لتقليل الزحام المروري، من الممكن تخفيف الزحام بتخصيص حارات وشوارع للدراجات، وكذلك بدلاً من إلغاء التأمين الصحي من الممكن إعطاء الأفراد منح لشراء الأكلات الصحية.

ومن النتائج التطبيقية لهذه المقولة في مجال السياسة العامة مثال زيادة نسبة المشاركين في برنامج الادخار المخصص للتقاعد والتأمين الصحي، من خلال تبسيط الاستثمارات لتسهيل استخدامها.

ومن ذلك أيضاً استعمال الرسائل التذكيرية لتسريع سداد رسوم المخالفات وإبراز الأطعمة الصحية بشكل واضح في المتاجر لتعزيز مبيعاتها، وبالإضافة إلى استعمال المعايير والمقارنات الاجتماعية لترشيد استهلاك الأسر.

في تركيا مثلاً توزع فواتير الكهرباء وفيها معلومة عن متوسط استهلاك الأسر في الحارة التي يسكنها فرد ما، وقد لوحظ أن ذلك أسهم في ترشيد استهلاك الأفراد الذين يكون استهلاكهم أكبر من متوسط استهلاك الأسر في الحارة.

◀ المقولة الرابعة : الميل إلى التشبث والحفاظ على الوضع الحالي :

يميل السلوك الفعلي للأفراد إلى التشبث والتمسك بالوضع الحالي، فهم أسيرو العادات، كما أنهم يقارنون الظروف المحيطة بهم بالمؤشرات المرجعية؛ أي أنهم يميلون إلى الأخذ بالخيار الافتراضي، حيث تشير هذه المقولة إلى أن تفضيلات الأفراد يتم بناؤها سلفاً، لكنها مكتسبة بالخبرات والتدريب، وبالتالي فإن الخبرات هي التي تفصح عن الخيارات المناسبة للأفراد.

عند التأمل في سلوك الشخص الذي يذهب إلى سوبرماركت وملاحظة سلوكه عندما يأخذ برتقال ثم يضعهم إلى الأسفل، ثم يأخذ البرتقال مرة أخرى إلى أعلا، فهل تتصور أنه يريد البرتقال؟ وهل مزيج السعر والنوعية مقبول لديه؟ في الواقع، قد تلاحظ أن هذا الشخص على وشك أن يحدد خياره، لكن من منظور علم النفس هذا الشخص إنما يكتشف تفضيلاته.

إذن التفضيلات مكتسبة بالخبرات، فالذين يكتسبون خبرات أكثر تكون خياراتهم أكبر، والعكس صحيح؛ أي أن أثر التشبث يقود إلى الاختيار الأقل مقارنة بالاختيار الأكثر، ما لم تكن هناك خبرات مكتسبة.

ولهذه المقولة بُعد سلوكي آخر، يتعلق بما يُطلق عليه "الليبرالية الأبوية"، حيث يكون الخيار المحدد مسبقاً (الخيار الافتراضي) مناسباً للأغلبية، وهذا هو الجانب الأبوي، بيد أن للأفراد الحق في رفض الخيار المبدئي واختيار غيره، وهذا هو الجانب الليبرالي أو الحرية في الاختيار (Thaler & Sunstein, 2009).

لنتأمل في المثال التطبيقي لهذه الحالة على النحو الآتي :

من أجل حفز الموظفين الجدد للتسجيل في نظام التقاعد قررت حكومة ولاية فرجينيا الأمريكية دفع دولار واحد من خزنتها مقابل كل دولار يدفعه الموظف لصندوق التقاعد، لكن لم ينضم للنظام إلا نحو 20% فقط.

لذلك اتجهت حكومة الولاية إلى أسلوب آخر، وهو زيادة مستوى النظام ليكون هو الخيار المحدد سلفاً (مسبقاً) للموظفين ما لم يطلبوا الانسحاب منه، وقد أخذت بعين الاعتبار الاستفادة من سلوك الموظفين

المتعلق بالحفاظ على الوضع الحالي، وهو أن العامل مجبر على نظام التقاعد عند توقيع عقد العمل، وقد كانت النتيجة أن 91% قد اختاروا البقاء في ظل هذا البرنامج عندما قدمته حكومة الولاية باعتباره الخيار المبدئي (الافتراضي)، ولم يطلب الغاؤه سوى 9% فقط.

ومن جانب آخر تدل المؤشرات السلوكية إلى أن الرغبة الحسنة للحكومة في ممارسة الأبوية الصارمة ربما تكون نافعة ومساعدة لتغيير سلوك الأفراد.

لكن الأبوية الكثيفة قد تسبب ارتدادات عكسية وتثير بعض المشكلات، فمنح سلطة واسعة للمسؤولين الحكوميين لممارسة الأبوية قد لا تضمن تغييراً أفضل في تصرفات الأفراد، حيث قد يقع المسؤولون في أخطاء الثقة الزائدة.

المقولة الخامسة: المحاسبة الذهنية (العقلانية المحدودة):

المحاسبة الذهنية هي عملية للتفكير في طريقة التصرف بالنقود (أو تخصيص النقود) من قبل الأفراد، حيث إن عملية صنع القرار بالنسبة للأفراد تتسم بالتدرج والأناة شيئاً فشيئاً؛ وذلك من أجل تخفيف ألم المشاكل المرتبطة بمستوى الانضباط الذاتي المحدود ومسائل العدالة، وهو ما يتطلب فهم وإدراك منفعة الصفقات التي تتم؛ أي أن عملية المحاسبة الذهنية وفقاً لـ Thaler (1985) هي الاستراتيجية الملائمة للأفراد الذين لا يتوفر لهم إلا قدر محدود من الرشادة أو العقلانية.

فالمحاسبة الذهنية تبسط عملية صنع القرارات المالية، حيث أظهرت الملاحظات التجريبية أن الأفراد يخصصون الإنفاق على بنود مختلفة كإيجار السكن، والطعام والملابس وغير ذلك.

ولكل بند من هذا الإنفاق صلة ما بمحاسبة ذهنية منفصلة؛ أي له ميزانية خاصة به ومؤشر مرجعي خاص به كذلك، ومن ثم فإن الاستبدال بين الحسابات المنفصلة يكون محدوداً؛ أي أن قيمة مصروفات الشخص ترمز إلى مبلغ معين من النقود وفقاً للحساب المخصص له مما يشجع على عدم الإسراف في الإنفاق على الأشياء غير الضرورية.

• مثال سلوك سائقي سيارات الأجرة:

لاحظ الباحثون في مدينة نيويورك أن سائق الأجرة يتخذ له هدفاً محدداً لتحقيقه، وهو هدف الحصول على دخل معين (هدف الدخل)، ومن ثم فإنه يواجه تجنب ألم الخسارة إذا فشل في تحقيق هدف الدخل.

بمعنى آخر، كل يوم عمل يكون له حساب ذهني منفصل، فالسائق يسوق أو يعمل عدد ساعات أقل في سيارة الأجرة في اليوم الذي يكون الطلب فيه أكثر على السيارة، كما يعمل عدد ساعات أكثر في اليوم الذي يكون فيه الطلب قليلاً؛ لأنه يريد الوصول إلى هدف الدخل، حيث إن هدف الدخل عنده يعتبر المؤشر المرجعي.

يلاحظ هنا أن دالة عرض العمل في هذا المثال السلوكي هي دالة مغايرة لدالة عرض العمل في النظرية النيوكلاسيكية التي هي علاقة طردية بين عدد ساعات العمل والأجر، بينما هي في الاقتصاد السلوكي كما هي في هذا المثال هي علاقة عكسية بين ساعات العمل والدخل (الأجر).

في حقيقة الأمر، إن عملية المحاسبة الذهنية تعكس بصورة جوهرية العقلانية المحدودة التي يتسم بها السلوك الفعلي للأفراد في الاقتصاد السلوكي بصورة مغايرة للعقلانية التامة التي يفترضها الاقتصاد التقليدي.

من جهة أخرى تتضمن هذه المقولة قابلية الأفراد للوقوع في الخطأ في تصرفاتهم الاقتصادية، فلا تتوفر لديهم العقلانية والرشاد في كل التصرفات الاقتصادية؛ لذلك فإن السلوك الفعلي للأفراد يتسم بالعقلانية غير الرشيدة أو بالعقلانية المحدودة فالأفراد في واقع الحياة يتصرفون بشكل مغاير لقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد الرئيسي؛ حيث يواجه الأفراد معلومات محدودة، كما أن قدراتهم محدودة في معالجة المعلومات المحدودة، مما يجعل الفرد يقوم بعملية المحاسبة الذهنية التي تتمثل في تحديد خانة

منفصلة الواحدة عن الأخرى في ذهنه من أجل تبسيط عملية اتخاذ القرارات، كما ذكرنا آنفاً. وهذا يعني أن الفرد يهتم بنواتج كل قرار فردي وليس التأثير الكلي أو الإجمالي حتى لو أوقعه ذلك في الخطأ.

إن لعبة الإنذار الأخير الذي سيتم توضيحها لاحقاً تظهر أن السلوك الفعلي للفرد في ظل مقولة العقلانية المحدودة يختلف عن السلوك وفقاً للعقلانية والرشاد المتوقعة في الاقتصاد الرئيسي.

وفقاً للعقلانية والرشادة سيختار الفرد أي حصة من مبلغ المنحة طالما كانت تلك الحصة أكبر من الصفر.

لكن هذا التصرف سيكون مغايراً في إطار العقلانية المحدودة والحساب الذهني للفرد حيث يتسم السلوك الفعلي للفرد بالجدد والأناية؛ ولذلك فإنه سيفضل خسارة الاثنين وأن لا يحصل كل منهما على أي شيء.

• وهناك أمثلة أخرى تطبيقية وفقاً للمحاسبة الذهنية منها:

- عدم المراهنة على مستقبل بعيد لا يراه الأفراد، وبدلاً من ذلك التركيز على الحاضر أكثر.
- التحلي بالمرونة التي تتطلب ترشيده الاستهلاك (التقشف) عند الحاجة؛ بمعنى تفضيل السلع الأقل على السلع الأكثر.
- الادخار كلما كان ذلك ممكناً.

يلاحظ أن تلك التصرفات هي مغايرة لقواعد الرشادة والعقلانية في الاقتصاد التقليدي.

◀ المقولة السادسة: مخاوف الانضباط الذاتي:

نموذج الفاعل المخطط:

تتضمن مقولة مخاوف الانضباط الذاتي أن المستهلك يعطي وزناً أكبر للرغبة في استهلاك الوقت الحاضر (اليوم) أكثر من الاستهلاك غداً (المستقبل)؛ أي أنه قد يخطط لاستهلاك أكثر في المستقبل لكنه يتحيز لاستهلاك أكثر في الوقت الحالي؛ مما يعني أن هناك صراعاً حول خطط وبرامج المستقبل في مقابل خطط الحاضر، وذلك الصراع قد يسوق إلى فشل الخطط طويلة الأجل، بينما لا نجد مثل هذا الصراع في الاقتصاد التقليدي، حيث لا توجد فجوة بين أهداف الفرد المخططة وتصرفاته وأنشطته الفعلية.

إن التصارع بين الرغبتين يمكن توصيفهما بما أطلق عليه نموذج الفاعل - المخطط في هذه المقولة (النموذج)، حيث يتنازع شخصية الفرد وجهان متناقضان؛ الوجه الفاعل ذو البصيرة القاصرة الذي يهتم بالمنفعة قصيرة الأجل وبالتالي فإن السلوك يتسم بقصر البصيرة، والوجه الآخر هو المخطط ذو البصيرة النافذة الذي يهتم بالمنفعة طويلة الأجل (أي بالقيمة الحالية للمنفعة المخصوصة).

وهذا الصراع بين المسارين أو الوجهين يحدث في أوقات مختلفة، لكن مقولة الفاعل المخطط توصف الصراع بأنه صراع آني، وليس في فترات مختلفة (Benartzi & Thaler, 1995).

ولتعظيم المنفعة فإن المخطط إما أنه يجبر الفاعل بتخفيض الاستهلاك الحاضر من خلال قوة الإرادة التي قد تكون مكلفة أو فرض قواعد السلوك التي من شأنها تحديد مدى حرية تصرف الفاعل، وبالتالي فإن الإجبار يقيد سلوك الفاعل وإن كان ذلك بشكل غير كامل.

وهناك فوائد إيجابية من تطبيق قوة الإرادة، وهي الحد من الإغراء والإقبال على الاستهلاك وإن كان ذلك يكون مكلفاً من الزاوية النفسية.

ومن جانب آخر فإن قوة الإرادة المستخدمة لاحتواء سلوك الفاعل تعني أن مستوى الانضباط الذاتي هو متغير أو سمة داخلية؛ بمعنى أن سمات الأفراد وخصائصهم الشخصية المختلفة هي التي تحدد كيف يضبط الشخص فعلياً بصفته كمخطط وهو نفس الشخص بصفته كفاعل. مما يعني أن أفراداً مختلفين سيظهرون درجات مختلفة من الانضباط الذاتي.

- إن لمقولة الانضباط الذاتي نتائج يمكن التنبؤ بها في مجال السياسة العامة ومنها:
 - وجود خطة إجبارية للتقاعد تسهم في زيادة الادخار.
 - معدل التفضيل الزمني للاستهلاك يفوق معدل الفائدة بعد الضرائب بسبب الانضباط الذاتي فيما يتعلق ببند الاقتراض.
 - كذلك لن يتصرف الأفراد وهم ذووا قدرات محدودة وقوة إرادة ضعيفة وفقاً لأفضل مصالحهم؛ فالفرد قد يرغب في ترك التدخين أو ممارسة تمارين رياضية يومية، لكنه قد يتراجع في اللحظات الأخيرة عن تنفيذ ذلك النشاط، وهذا التراجع يمثل جوهر عدم الانضباط الذاتي.
- مثال آخر:

- لنأمل في مثال يطلق عليه دالة خصم التحيز الحالي بالنسبة للإقبال أو عدم الإقبال على التعليم؛ وكيف يؤدي إلى قلب وانعكاس التفضيلات.

دالة خصم التحيز الحالي هي: $\{1, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}\}$

في هذه الحالة فإن الولوج إلى التعليم في المستقبل يغدو مناسباً في عين الطالب؛ لأن $1 > 0 = \frac{1}{2}[-6+8]$ حيث أن 8 ، 6- هي أوزان ترجيحة للحاضر والمستقبل على التوالي، بيد أن التعليم في الوقت الحاضر لا يبدو مناسباً؛ لأن: $-2 < 0 = \left[8 - 6 + \frac{1}{2}\right] = 1$ ، وفي هذه الحالة لن تتم الدراسة.

إذن هذا التراجع والتحيز للحاضر على حساب المستقبل أو هذا الصراع بينهما، هل من الممكن الفصل بينهما، وما هي السياسات التي تساعد الأفراد وتحفزهم على الحفاظ على مصالحهم المستقبلية.

المقولة السابعة: التفضيلات الاجتماعية:

من الطبيعي أن يهتم الأفراد بمصالحهم الذاتية كتعظيم الدخل والثروة والعوائد وغير ذلك، لكن ذلك لا يعني عدم اهتمام الفرد بمصالح الآخرين.

تتضمن هذه المقولة وجود قدر من الإحساس الاجتماعي لدى الفرد نحو الآخرين، فكما أن الفرد يعتني بمصالحه الشخصية فهو كذلك يهتم ويعتني بالآخرين؛ بمعنى آخر. يأبه الأفراد بمسائل العدالة في كثير من التصرفات السلوكية الفعلية للإنسان.

لنتأمل في مثال ما يُطلق عليه لعبة الإنذار الأخير، حيث نفترض أن شخصاً أعطى شخصاً آخر منحة مالية (1000 ريال) لتوزيعها بينه وبين شخص آخر وفقاً لأي نسبة توزيع بشرط إن اتفقا الاثنان كسبا المنحة، وإن اختلفا على قسمة التوزيع حرما منها كليهما؛ أي أن المتلقي للمنحة إما أن يقبل أو يرفض التوزيع، وفي حالة الرفض، يخسر الاثنان، وتجاوز هذه الحال قد يلجأ المعطي إلى ما يطلق عليه بلعبة الديكتاتور، حيث يفرض المعطي توزيع معين وليكن مثلاً 600 : 400؛ وذلك من أجل تضادي السلوك الفعلي للفرد المتلقي للحصة الفعلية المتمثل بالانتقام وذلك برفض التوزيع، حيث يخسر الاثنان؛ وبمعنى آخر. سينتقم الأفراد من أي توزيع غير عادل من أي منحة هي أقل كرماً مما يعتقد الشخص حتى لو تضرر المتلقي الآخر.

ومن أمثلة التوزيع غير العادل أن يأخذ المتلقي الأول مثلاً 950 ريال ويعطي الآخر فقط 50، وفي هذه الحالة سترفض هذه القسمة ويخسر الاثنان.

ومن جانب آخر، على الرغم من اهتمام النظرية النيوكلاسيكية بمسائل العدالة في المؤسسات الإنتاجية وسوق العمل، فإنها تظل نماذج نظرية لم يتم التحقق من دلائلها التجريبية، ويختلف الأمر في الاقتصاد السلوكي، حيث تظهر الدلائل التجريبية لمقولة العدالة الاجتماعية عدداً من المؤشرات والنتائج السلوكية ذات الصلة بالعدالة، حيث تعتمد محددات العدالة في المؤسسة على مستوى الصفقات المرجعية التي تعني التبادل عند السعر السائد، وكذلك على طبيعة نشاط وفرص المؤسسة.

فإذا كان هناك انحراف عن السعر السائد (سعر السلعة أو أجر العامل) فإن ذلك يُعد غير عادل، فمثلاً لو كان الأجر السائد هو 1000 ريال، فإذا انخفض الأجر السائد إلى 900، فإن ذلك يُعد انحرافاً عن العدالة لكن لو كان العامل الجديد يتقاضى 900 ريال (فإن ذلك لا يُعد غير عادل). ومن جهة أخرى إذا كانت زيادة السعر بسبب زيادة تكلفة عناصر الإنتاج فإن ذلك لا يُعد انحرافاً عن العدالة إلا إذا كانت الزيادة بسبب قوة السوق (أي بسبب الاحتكار).

وبصورة عامة، فإن لمقولة العدالة الاجتماعية عدداً من النتائج الفعلية التي يمكن التنبؤ بها كما هي موضحة في جدول (1) (Camerer & Loewenstein, 2004)

جدول (1): مسائل العدالة

غير عادل	عادل
1) زيادة السعر الى مستوى سعر التوازن كاستجابة لصدمة الطلب ينجم عنه نقص في معظم السلع ذات التكلفة المتشابهة، حيث تفشل الأسواق لتحقيق توازن الأجل القصير.	1) زيادة الأسعار كاستجابة لزيادة التكاليف أكثر منها لزيادة الطلب، حيث الأسعار أكثر مرونة لاختلاف التكاليف أكثر منها لاختلاف الطلب.
2) زيادة سعر معظم السلع ذات التكلفة المتساوية.	2) زيادة الأسعار عندما تكون الأسعار أكثر مرونة لزيادة التكاليف أكثر من مرونتها لانخفاض التكاليف.
3) تخفيض الأجر في أوقات الركود دون رغبة العمال.	3) تخفيض الأسعار كخضوع أو حسم للمستهلك واعتباره لا يمثل انخفاضاً في السعر بسبب الصورة الذهنية لمفهوم المكاسب والخسائر، فإذا بقي هذا الحسم فلا يُعتبر غير عادل إذا ما قورن بحالة زيادة السعر.
4) تخفيض الأجور النقدية (الاسمية) دون وجود تضخم غير عادل جداً مقارنة بثبات الأجور مع وجود التضخم وانخفاض الأجر الحقيقي بنفس النسبة.	4) تردد المنتجين في تخفيض الأجور في فترات الركود عندما يرى العمال أن التخفيض سيكون غير عادل.

الأهمية العملية للاقتصاد السلوكي في السياسات العامة :

كان الإعلان الرسمي للأهمية العملية للاقتصاد السلوكي قد بدأ مع منح مؤسسة جائزة نوبل للاقتصادي الأمريكي Thaler لعام 2017، وقد كان ذلك تقديراً للأهمية العلمية والعملية لأبحاثه المستمرة في مجال الاقتصاد السلوكي التي توجها بإصداره لكتابه الذي ألفه مع زميله أستاذ القانون هارود سانسطين بعنوان : التنبيه أو التحفيز الذي تناول تحسين القرارات حول الصحة والثروة والسعادة.

ومما جاء في إعلان مؤسسة نوبل هو أن Thaler قد عمل على استكشاف التصرفات الفردية الناجمة عن نواتج العقلانية المحدودة والتفضيلات الاجتماعية وعدم الانضباط الذاتي، وكيف أثرت هذه الصفات البشرية على القرارات الفردية ونتائج السوق، مما جعل الاقتصاد أكثر إنسانية.

وفي جانب آخر، أشار تقرير منظمة الاقتصاد والتعاون والتنمية (DECD) والمفوضية الأوروبية لعام 2017، إلى التطور المرئي في الكثير من المجالات في استخدام السياسات السلوكية لتحسين حياة المواطنين، وبالتالي لم يعد ممكناً -وفقاً للتقرير- النظر إلى الاقتصاد السلوكي باعتباره مجرد موجة قصيرة الأجل، حيث عرض التقرير أكثر من (100) تجربة لاستخدام السياسات السلوكية في الكثير من المجالات مثل حماية المستهلكين، والتمويل وسوق العمل وتقديم الخدمات العامة والضرائب وغيرها.

استحدثت بريطانيا عام 2011 وحدة الترغيب أو فريق الدراسات السلوكية التي تختص بتطبيق نتائج الدراسات السلوكية في مجال السياسات العامة، وكان الهدف من إنشاء الوحدة هو إعادة صياغة الخدمات الحكومية بطريقة مبتكرة يجعلها أكثر فعالية وأقل تكلفة، وقد تتابع إنشاء مثل هذه الوحدات في بعض الدول منها استراليا، وسنغافورة والولايات المتحدة الأمريكية وقطر، وحتى الوقت الحالي هناك أكثر من (55) وحدة تنبيه أو تحفيز في العالم.

ثالثاً: ما أوجه الصلة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التقليدي؟

طبيعة الصلة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الرئيسي (التقليدي):

لا ريب أن تطور نظرية الاقتصاد السلوكي تشكل تحدياً لمسلمات وبدهيات الاقتصاد الرئيسي لاسيما فيما يتعلق بالسلوك الاقتصادي الفعلي للأفراد، بل إن البعض قد رأى أن الاقتصاد السلوكي يشكل ثورة جديدة في مسار علم الاقتصاد، ورأى آخرون أنه فرع جديد من فروع علم الاقتصاد يسير في نسق متكامل مع الاقتصاد الرئيسي، وفي حقيقة الأمر، لا توجد نظرية اقتصادية تفسر تماماً وبنسبة 100% السلوك الإنساني الذي يتسم بالتعقيد والتشابك، فلا يمكن تفسيره ببعد واحد أو اثنين، فالسلوك الإنساني يؤثر فيه مجموعة من المحددات الاقتصادية والاجتماعية والقيمية الأخلاقية والنفسية والثقافية والحضارية، وهذا يعني أن الأفراد بشر يخطئون، ولا يوجد كمال في تصرفات الأفراد، كما لا توجد نظرية اقتصادية تفسر 100% السلوك الإنساني.

ومن جانب آخر، ينبغي إدراك أن نظرية الاقتصاد السلوكي قد شقت مسارها بصعوبة، فقد بدأت مغمورة في مراحلها الأولى، وانتهت بالصعود مع منح عدد من جوائز نوبل لبعض رواد الاقتصاد السلوكي، وكان آخرهم الاقتصادي Thaler الذي نال جائزة نوبل 2017 لكتابه المعنون بالنعزة أو التنبيه الذي نشره مع زميله أستاذ القانون Sunstein.

وأياً كان الأمر، تحدياً أو ثورة أو تكاملاً مع الاقتصاد الرئيسي فإنه ينبغي تحليل طبيعة الصلة بينهما من خلال مقارنة أوجه الشبه والاختلاف.

وبداية ينبغي القول: إن الاقتصاد السلوكي معني في المقام الأول بالتصرفات الفردية التي هي بطبيعتها معقدة، وليس معنياً بال نماذج الاقتصادية الكلية بسبب إشكاليات التجميع.

ومن جانب آخر، فإن الاقتصاد السلوكي لا يجزم أو يحكم بخطأ منهجية وطريقة الاقتصاد الرئيسي، وإنما يهتم بتفسير وشرح تصرفات الأفراد التي تبدو مغايرة لتفسيرات نماذج الاقتصاد التقليدي، وتلك تضي مزيداً من التعقيد والصعوبة على تصرفات الأفراد.

وهذا التعقيد يسوق في نهاية الأمر، إلى تقديم تفسير اقتصادي لسلوك الأفراد أكثر حسماً ودلالة وحيوية؛ لأنها مبنية على افتراضات أكثر واقعية.

ويمكننا القول: إن الاقتصاد السلوكي يقدم مساراً تطويرياً وليس رفضاً لقواعد السلوك في الاقتصاد التقليدي، ومن شأن ذلك التطوير أن يعضد التحليل الاقتصادي المعياري، لتأمل في رؤية Laibson List (2015، 385) للفروق بينهما:

”Behavior economics uses variants of traditional economic assumption often with a psychological motivations to explain and predict behavior and to provide policy prescription“.

وفيما يلي نعرض أوجه الشبه والاختلاف بينهما في جدول (2) :

جدول (2) : الفرق بين الاقتصاد الرئيسي والاقتصاد السلوكي

الاقتصاد السلوكي	الاقتصاد الرئيسي (التقليدي)
1 - المنهجية : دراسة ما هو قائم فعلاً	1 - المنهجية : دراسة ما ينبغي أن يكون
2 - المعلومات محدودة (قاصرة) وبالتالي استخدام الحاسبة الذهنية.	2 - الكفاءة : كفاءة تامة في استخدام المعلومات والمعلومات متاحة
3 - عقلانية محدودة واتخاذ القرار الأفضل في ظل القيود، بعض القرارات تفشل أو القابلية للفشل في بعض قرارات الأفراد.	3 - القرارات: عقلانية رشيدة في اتخاذ القرارات الصحيحة وانثناء الفشل
4 - عدم اليقين أو التأكد من نتائج القرارات الحالية على المستقبل.	4 - حالة التأكد: تأكد تام في حساب الأثر المستقبلي للقرارات الحالية
5 - الهدف ضمان العدالة والحفاظ على السمعة والاهتمام بمصالح وسعادة الآخرين والدخل ليس هو الهدف الأساسي.	5 - دالة الهدف: تعظيم الدخل والثروة
6 - تعظيم المنفعة مقترنة بالتضحية وتمثل القيم الأخلاقية حوافز أساسية في السلوك.	6 - المصلحة الذاتية: تعظيم المنفعة الذاتية
7 - الدراسات العملية والتجريبية لاختبار القوة التفسيرية للسلوك	7 - اختبار القوة التفسيرية للنماذج: استخدام الدراسات التطبيقية أو دراسة ما هو كائن فعلاً.
8 - اختيار الأفضل في ظل التفاعل مع الآخرين وتحقيق التوازن.	8 - الاستقرار والتوازن، هدف لتعظيم المصلحة في ظل قيد الموارد المتاحة.
9 - يهتم بدراسة السلوك الاقتصادي للأفراد بالاعتماد على الأدوات التجريبية وأثرها على السياسات العامة ولا يهتم بالسلوك الاقتصادي الكلي بسبب مشكلة التجميع.	9 - يهتم بدراسة السلوك الاقتصادي الكلي والجزئي للأفراد (النماذج الاقتصادية الكلية والجزئية النظرية)

رابعاً : هل يمثل الاقتصاد السلوكي علماً اقتصادياً بديلاً أم أنه فرع من فروع الاقتصاد المعاصر؟

◀ تقييم الاقتصاد السلوكي :

الاقتصاد السلوكي هو فرع حديث النشأة من فروع علم الاقتصاد يهتم بصورة جوهرية بالدمج بين علم النفس وعلم الاقتصاد؛ لتقديم فهم أفضل لتصرفات الأفراد الاقتصادية مبنيًا على السلوك الفعلي ونتائج الدراسات العملية والتجريبية .

فهل يكون بذلك علماً مستقلاً نقيضاً ومغايراً لقواعد السلوك الاقتصادي للاقتصاد الرئيسي، أم أنه فرع حديث يتكامل مع الاقتصاد الرئيسي في اتجاه تعديل وتوضيح وإعادة اكتشاف قواعد السلوك المعيارية . إن رسالة هذا العلم الجديد هو أن قواعد السلوك المعيارية ليست كافية لشرح وتفسير السلوك الاقتصادي للأفراد، حيث يكتنزه التعقيد والغموض، ومن ثم فإن هدف الاقتصاد السلوكي هو تطوير أدوات أفضل لدراسة السلوك الإنساني في رؤية مؤيديه ورواده، فهو خيار المستقبل، كما أنه يمثل مدرسة في الفكر أو طريقاً حديثاً لنمذجة السلوك والتصرفات الفردية من جانب آخر، ويعمل الاقتصاد السلوكي على زيادة القوة التفسيرية للنظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية، حيث يعطي أهمية كبيرة للدوافع النفسية والعصبية في التأثير على قرارات الأفراد .

ويبدو أن مسار تطور الاقتصاد السلوكي يتجه نحو الحلول محل النماذج الاقتصادية القائمة على معيار الرشادة الصارمة وفي الاتجاه الذي يجعل النماذج الاقتصادية المعيارية مجرد حالات خاصة لنماذج الاقتصاد السلوكي، وهذا قد يبدو إفراساً في التفاضل؛ لأن تطور الاقتصاد السلوكي لا يعني أنه يمكن أن ينفك من قواعد السلوك المعيارية، ودون أن يعني هذا من جهة أخرى انتقاصاً أو تجاهلاً لأثر علم النفس على

السلوك الاقتصادي، فليست الدوافع النفسية لها هذا الأثر فقط، ولكن أيضاً القواعد القيمية والأخلاقية والثقافية والمؤسسية التي يعيش فيها الأفراد، وحتى عقد التسعينات أظهرت الدروس المستفادة من الاقتصاد السلوكي أنها قد انتقلت إلى الجانب الأخلاقي والقيمي للسلوك الإنساني (Altman, 2008)، حيث إن تفضيلات واختيارات الأفراد لا يتم بناؤها بمعزل عن الدوافع الأخرى، بل إن الأفراد يأخذون بعين الاعتبار القيم الأخلاقية والاجتماعية، - مثل - مسائل العدالة والإنصاف والإيثار أيضاً. كما أن التفضيلات للفرد تتأثر بتفضيلات الأفراد الآخرين وبالخبرات التاريخية وأثر المعلومات، ولكن ذلك لا ينفي أهمية التدخل الحكومي الذي ما زال مطلوباً لتغيير السلوك الإنساني باتجاه المثالية المعيارية في الاقتصاد الرئيسي.

ولكن من جانب آخر، لا يمثل الاقتصاد السلوكي نظرية متماسكة وموحدة، وإنما يمثل مجموعة من الأدوات والمقولات ودراسة الحالات الشاذة للتصرفات الاقتصادية للأفراد تنتهي إلى نتائج واقعية، لكنها غير قابلة للتعميم أو إلى سياسات عامة وبرامج تسويقية.

وهذا قد يبدو صحيحاً، لكنه أيضاً صحيح بالنسبة للنماذج الاقتصادية المعيارية في الاقتصاد الرئيسي، فلا توجد نظرية صحيحة 100% وإنما مقارنة للسلوك الإنساني وتقديم تفسير وتنبؤ أكثر واقعية لهذا السلوك.

أخيراً يمكن القول: إن الاقتصاد السلوكي يشكل مساراً تطويرياً لعلم الاقتصاد وتعديلاً ثورياً وتحليلياً لنتائج السياسة العامة.

ومما لا شك فيه أن الاقتصاد السلوكي - سيحدث تغييراً - كبيراً في مسلمات وقواعد السلوك المعياري بإدماج الأبعاد النفسية والقيم الأخلاقية والاجتماعية والثقافية في صلب التحليل الاقتصادي للسلوك الإنساني، وتلك الأبعاد كانت قد أهملتها نماذج الاقتصاد التقليدي.

خامساً: هل يقترب الاقتصاد السلوكي من مسلمات وقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي؟

مدى الصلة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الإسلامي:

نناقش في هذا القسم من الدراسة مدى اقتراب مفاهيم وقواعد الاقتصاد السلوكي من مقاصد وقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي؛ ولتحقيق ذلك: سنعرض أبرز سمات الاقتصاد الإسلامي (بصورة مختصرة) وانعكاس تلك السمات على قواعد السلوك الاقتصادي للأفراد، وبعد ذلك نناقش أبرز دلالات مقولات الاقتصاد السلوكي بشكل انتقائي (مستهدف) للكشف عن طبيعة واتجاهات الاقتصاد السلوكي فيما يتعلق بالتصرفات والسلوك الفعلي للأفراد، ومن ثم تحليل طبيعة الصلة مع الاقتصاد الإسلامي.

وبداية يمكن القول: إن اهتمام رواد الاقتصاد السلوكي بدمج المحددات والعوامل النفسية في التصرفات الاقتصادية للأفراد وانعكاسها على طبيعة السياسات العامة، قد أعاد النقاش مرة أخرى حول الجذور الأخلاقية للاقتصاد التقليدي من جهة، وإلى إعادة اكتشاف (ولو بصورة مستقلة) أهمية القيم الأخلاقية لقواعد السلوك الاقتصادي التي يقوم عليها الاقتصاد الإسلامي.

إن الاقتصاد الإسلامي نظام متميز، حيث يستمد بنيانه وأساسه الفكرية ورؤيته الاجتماعية والاقتصادية من مقاصد ومبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية وفقاً للتصور الإسلامي للإنسان والكون والحياة، فالإنسان هو محور التصور الإسلامي الشامل، ومن ذلك التصور الرؤية الاجتماعية والاقتصادية؛ ولذلك فإن الهدف الرئيسي للاقتصاد الإسلامي - في إطار جملة الأهداف - هو تحقيق الكرامة والعيش الكريم والسعادة الدنيوية والأخروية للإنسان والتكوين المتوازن للإنسان؛ عقدياً وأخلاقياً ونفسياً وفكرياً واجتماعياً وسياسياً وثقافياً.

ويمكن القول: إن الرؤية الاقتصادية والاجتماعية للاقتصاد الإسلامي التي تحكم قواعد السلوك الاقتصادي للأفراد تنطلق من ثلاثة اعتبارات أو معايير أساسية هي: معيار الاتساق ومعيار الدوافع والحوافز، ومعيار القواعد الناظمة للسلوك الاقتصادي.

إن الإسلام هو دين الفطرة، فقد اقتضت حكمة الخالق جلّ وعلا أن يتلاءم الدين مع فطرة الإنسان السوية، ومن هذا الاتساق بين الإسلام وفطرة الإنسان، يمكن فهم جوهر أهداف الاقتصاد الإسلامي المتمثلة في تحقيق الكرامة الإنسانية والعيش الكريم والسعادة للإنسان.

إن الاتساق بين الدين وفطرة الإنسان له نتائج إيجابية على السلوك الإنساني حيث إن الرؤية الاقتصادية والاجتماعية للاقتصاد الإسلامي تعتمد على مقاصد الشريعة الإسلامية، ومن ثم فإن أهداف الاقتصاد الإسلامي هي أهداف مشتقة من المقاصد الكلية للشريعة الإسلامية، وتلك المقاصد تتسم بالتنوع والتعدد: الدين - النفس - العقل - النسل - المال.

والفطرة كما عرفها ابن عاشور (2016، 19): "هي الخلقة أي النظام الذي أوجده الله في كل مخلوق ظاهراً أو باطناً"، ويتطلب حفظ الفطرة في مقاصد الشريعة تحقق ثلاثة شروط (النجار، 2008):

- المحافظة على الخلقة الإنسانية من حيث طبيعة تركيبها والتوازن في مكوناتها وتلبية مطالبها.
- حفظها من التبديل بالتوازن بين المادة والروح.
- حفظها بالإشباع، حيث إن الفطرة لها حاجات مادية، وحاجات روحية تسعى إلى إشباعها؛ لأنها مركبة منها على سبيل الطبع، مثل: الغرائز والعواطف والشهوات.

وبمعنى آخر، تعني حفظ الفطرة بالإشباع بتحقيق منفعة الإنسان، ولكن تحت ظل التوازن حتى لا يحدث اختلال، والمنفعة هي المقياس لترتيب أولويات الإشباع.

ولاريب أن تنوع مقاصد الشريعة الإسلامية؛ إنما يعني تنوع وتعدد الدوافع والحوافز والمحددات كمعيار ناظم ومفسر للسلوك الإنساني ومنها السلوك الاقتصادي للإنسان، فهي تشمل الدوافع المادية والدوافع غير المادية المحفزة للتصرفات الاقتصادية؛ أي أن الدوافع المادية التي هي انعكاس لمقصد حفظ المال أو الثروة أو الدخل والدوافع غير المادية التي هي: القيم العقديّة، والأخلاقية، والاجتماعية (حفظ الدين والنسل والمال) والدوافع الفكرية والثقافية والنفسية ونحوها (حفظ العقل) كلها تشرح وتضبط أنماط التصرفات الاقتصادية إنتاجاً وتوزيعاً واستهلاكاً وتملكاً للثروة والمال. وبمعنى آخر: تضمن مقاصد الشريعة تحقيق المصلحة العامة المعتبرة للأفراد والمجتمع، وتلك المصلحة تمثل الهدف الرئيسي لدالة تعظيم المنافع أو السعادة والصلاح للإنسان في اقتصاد إسلامي.

أي أنّ دالة تعظيم السعادة في الاقتصاد الإسلامي تعتمد على جملة الحوافز والدوافع المادية وغير المادية: (المتعلقة بالقيم الإيمانية والأخلاقية والنفسية والاجتماعية).

ومن جانب آخر، يشير معياري الاتساق وتنوع الدوافع إلى معيار القواعد الناظمة للسلوك الاقتصادي في إطار الاقتصاد الإسلامي، وهي على سبيل الاختصار لا الحصر في الآتي:

- 1 - الحرية الاقتصادية التي تشمل حرية الإنتاج وحرية الاستهلاك وحرية التملك (الأفندي، 2012) والعمل في أي نشاط أو مجال زراعي أو صناعي أو تجاري، والحديث الشريف يؤكد هذا ".... دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض" (النيسابوري، 2017، 1520).
- فمن حرية الفرد حقه في إنتاج السلع والخدمات والمنافع التي يرغب بها باستثناء ما تحرمه الشريعة الإسلامية.
- وللمستهلك الحرية في استهلاك السلع والخدمات والمنافع المباحة "يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا" (البقرة، 168) في ظل القواعد المنظمة الآتية:

- الاعتدال في الإنفاق بلا إسراف ولا تقتير "وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا" (الفرقان، 67).
- وحالة الاعتدال تتحقق بحصول الفرد على حد الكفاية المكفول شرعاً وهذا يتطلب حصول الفرد على دخل الكفاية الذي يضمن العيش الكريم من جهة، ويتفادى النمط الاستهلاكي الذي يتجاوز إمكانات الأفراد الذين يلجؤون إلى استعمال طرق غير مشروعة للحصول على الدخل من جهة أخرى (الأفتدي، 2018). ولذلك، فإن مقاصد الشريعة قد حددت أوليات لهم في تحقيق الاعتدال، فالاستهلاك يتضمن الحصول على السلع والخدمات الضرورية أولاً، فالحاجات التحسينية، ثم الحاجات الكمالية مع قابلية تلك الأولويات للتغيير والقبول مع تطور الحياة الاقتصادية والاجتماعية للناس.
- ومن مقتضيات الاعتدال: التوازن بين الاستهلاك الحاضر والاستهلاك في المستقبل بما يحقق الادخار الكافي في الوقت الحاضر، وتحويله إلى استثمار منتج من أجل زيادة القدرة الشرائية والموارد للأجيال القادمة للاستمتاع بالعيش الكريم.
- 2 - إن دالة تعظيم المنفعة (السعادة) في اقتصاد إسلامي هي دالة متسعة تشمل الحصول على المنافع الدنيوية والمنافع الأخروية (تحقيق رضاء الله والأجر والمثوبة) كما أنها دالة متعدية، فهي لا تتوقف عند تحقيق المنافع للشخص وإنما تتعدى ذلك إلى الغير: الإنفاق على الأقارب والفقراء ومصالح المجتمع عامة.
- وهكذا تغدو دالة تعظيم المنفعة والسعادة والعيش الكريم لا تعتمد فقط على المحددات المادية كالدخل والأسعار والأصول (الثروة)، وإنما أيضاً على المحددات والجوافز القيمية والأخلاقية والنفسية والاجتماعية مثل: الاعتدال والتوازن والتعاون على فعل الخير والتضامن والتكافل الاجتماعي والإيثار.
- 3 - قيام المعاملات الاقتصادية بين الناس على أساس الأخوة والتعاون على الخير والثقة والسماحة واليسر والإيثار والكرم "مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم مثل الجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى.." (النيسابوري، 2017، 2586).
- وقوله تعالى: "إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ..." (الحجرات، 10).
- 4 - إن العلاقات الحسنة بين أفراد المجتمع فيما يتعلق بالعلاقات التجارية والمالية فيما بينهم، وتبادل الصفقات في الأسواق، وتحقيق الخيارات والتفضيلات المشروعة للأفراد تعتمد على جملة من القواعد منها:
- الابتعاد عن المعاملات التجارية السيئة والمحرمة، مثل: الغش والفساد والاحتكار والظلم والتحليل على المواصفات والمقاييس وتحريم بيع النجس والغرر والمزابنة وبيع ما لا يملك.
- التحلي بالصدق والأمانة واليسر والرضا والثقة، فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول: "لا تحاسدوا ولا تناجشوا ولا تباغضوا ولا تدابروا ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخواناً، المسلم أخو المسلم لا يظلمه ولا يخذله بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم، كل المسلم على المسلم حرام دمه وماله وعرضه" (النيسابوري، 2017، 2564). وحديثه صلى الله عليه وسلم: "من غشنا ليس منا" (النيسابوري، 2017، 3521) وحديثه صلى الله عليه وسلم: "لا يحتكر إلا خاطئ" (النيسابوري، 2017، 1605).
- إن اليسر والتيسير في المعاملات الاقتصادية مقصد شرعي، وحثت عليه الشريعة الإسلامية، فالله سبحانه وتعالى يقول: "يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ" (البقرة، 185)، وحديث الرسول صلى الله عليه وسلم: "رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى" (البخاري، 2017، 2076).
- ومن اليسر والسماحة إرجاء المعسر، حيث يحسن للدائن أن يمهل المدين لأعساره "وَأِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ" (البقرة، 280).

ولا ريب أن نتائج التمسك بتلك القواعد الشرعية المنظمة للتصرفات الاقتصادية هي تعزيز أواصر التعاون والثقة والتماسك الاجتماعي بين الناس، إضافة إلى زيادة الإنتاجية ونجاح الأعمال وتقليل المخاطر وإشاعة قيم الإيثار والكرم والتخلي عن الأنانية وحب الخير للآخرين.

مدى اقتراب الاقتصاد السلوكي من الاقتصاد الإسلامي:

ذكرنا فيما سبق أبرز سمات وقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي القائمة على مقاصد ومبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، وهنا نعرض جوانب رئيسية من مقولات الفكر الاقتصادي السلوكي الحديث، وتلك مقولات تقترب من مفاهيم وقواعد السلوك الاقتصادي الإسلامي.

وفي تقديري أن تلك المفاهيم الجديدة في الاقتصاد المعاصر تمثل إعادة اكتشاف لدور القيم والأخلاق والمحددات النفسية والاجتماعية التي كانت الشريعة الإسلامية سبقة إلى الحث عليها والعمل بها باعتبارها جزءاً من كل في منظومة التصور الإسلامي للإنسان والكون والحياة.

وبداية يتعين التذكير بأن علم الاقتصاد التقليدي المعاصر قد نشأ كضلع جانبي للفلسفة الأخلاقية وفقاً لرأي أنطواني أنيت، وهكذا كانت الآراء الفلسفية لجيرمي بينثام ووليم بيتي، ومع مرور الزمن تعرض النموذج الاقتصادي التقليدي لكثير من الهزات في شقه الفكري والأزمات في شريعته، ومن مؤشرات ذلك تزايد عدم المساواة وانعدام الأمن الاقتصادي وتداعيات الأزمات المالية والاقتصادية التي كان آخرها الأزمة المالية العالمية وغيرها من المؤشرات، وهذا ما جعل عدداً من رواد الاقتصاد السلوكي ينحون إلى اتجاه آخر في تحليل السلوك الإنساني بالاعتماد على علم النفس وعلم الأعصاب وعلم الأحياء التطوري، وقد ساق هذا الاتجاه إلى إعادة النظر في الأسس الأخلاقية للاقتصاد الحديث (أنيت، 2018)، ومنها قيم العدالة والإيثار وغيرها كمحددات رئيسية للسلوك الإنساني، حيث غدا لها أهمية كبيرة في الاقتصاد السلوكي، ومن ذلك إعادة النظر في مفهوم تعظيم المنفعة (السعادة) بالتأكيد على أهمية إدماج العوامل غير المادية أيضاً في مسائل تعظيم المنفعة، ولا ريب أن ذلك مناقض لرؤية الاقتصاد التقليدي.

ولكن يتعين الإشارة هنا إلى أن هذا المسار التقليدي لعلم الاقتصاد الغربي المعاصر قد سار في اتجاهين مختلفين:

- مسار حيادية علم الاقتصاد عن الأخلاق أو الفصل بين الاقتصاد والأخلاق، ويمثل هذا المسار عدداً من الاقتصاديين الغربيين مثل مارشال بيجو وباريتو وروبنز وساملسون وفريد مان وليون فالراس وميردال وجوان روبينسون وريكاردو.
 - مسار مبدأ عدم الفصل بين الأخلاق والاقتصاد، لوجود علاقة بين الاقتصاد والأخلاق، فعلم الاقتصاد هو علم اجتماعي إنساني، وهو بالتالي علم ظني وليس علماً من العلوم الطبيعية التي تقوم على مبدأ الحتمية أو القطعية. ويمثل هذا الاتجاه جيمس ستوروات ميل وتينام وبول ستريتن (المصري، 2007).
- كان جاك لوك قد أكد على العلاقة بين الحياة الاقتصادية والفضيلة الأخلاقية، فالاقتصاد في رأيه ليس مجرد الكدح البائس المخالف للمعايير الأخلاقية، بل هو طريقة تربط الأفراد بالعالم المحيط بهم، وهذا الذي يشكل طبيعتهم (تايلور، 2014).

ووفقاً لتايلور أشارت دراسة Melosky (2006) إلى الفضائل المتأصلة في سلوك السوق، وعددها سبعة، وهي:

- العدالة: التوازن الاجتماعي والصدق.
- الأخلاق: النزاهة.
- الأمل: العمل الحر.
- الشجاعة: التحمل والمناورة.
- ضبط النفس: التحكم الذاتي والتواضع.
- التحوص: المعرفة والبصيرة.
- الحب: الطبيعة والكرم والصدقة.

وأشار آدم سميث في كتابه: نظرية الوجودان الأخلاقي؛ إلى أن الإنسان يبدو بغيضاً للغاية إذا كان يعتقد بنفسه فقط، ولكنه لا يكتثر لأخلاق وسعادة الآخرين أو بؤسهم.

إلا أن لتايلور (2014) يرى أن الاقتصاديين الأوائل لا يقولون بأن الأناثية الزائدة أمر مرغوب، بل إنهم قد كافحوا لأكثر من عقدين لحل قضايا عدم المساواة والعدالة وسيادة القانون والرخاء الاجتماعي.

أما رواد المدرسة النمساوية في الاقتصاد فقد كانوا أكثر جرأة في إعلاء شأن القيم كمحددات للسلوك الاقتصادي للأفراد. فهذا كارل منجر مؤسس المدرسة النمساوية يرى أن الخيارات العقلية التي يقدم عليها الأفراد تعتمد على القيم والتفضيلات الخاصة التي يحملونها نحو مختلف الأشياء، وتلك أمور متعلقة بالمشاعر والانفعالات الشخصية (باتلر، 2013).

وقد عرض كل من منجر وستانلي جيفويز وليون فالراس ويوهم بافرك وفايزر تحليل المنفعة الحدية من منظور ترتيب الأولويات، فحين يقدم البشر على خياراتهم ويتاجرون فإنهم يسعون للحصول على أي شيء من شأنه أن يلبي أكثر احتياجاتهم إلحاحاً أولاً، بعد ذلك يسعون إلى تلبية الحاجة الأقل إلحاحاً (أو الأكثر حدية)، وهنا يلاحظ مدى اقتراب فهم رواد المدرسة النمساوية لأولويات مقاصد الشريعة (الكليات الخمس). ويضيف هؤلاء، وبالمثل إذا كان عليهم أن يتخلوا عن شيء ما فسيختارون التخلي عن أي شيء يمنحهم أقل قدر من الإشباع (باتلر، 2013)، ولذلك فقد نظر هؤلاء إلى علم الاقتصاد باعتباره معنياً بالتصرفات الإنسانية للأفراد وبالقيمة التي يختار بها الناس؛ أي أنه معني بما يفضلونه وما يقدرونه وما يريدونه وما يعتقدونه، وتلك مشاعر لا يمكن رصدها أو قياسها، فكل شيء في علم الاقتصاد يستند على القيم الإنسانية، وهو يرى أن القيمة في العقول لا في الأشياء.

وقد ذهب الاقتصادي (ميزس) بعيداً عندما وصف علم الاقتصاد بأنه جزء من علم آخر أكثر غموضاً للعقل الإنساني وأسماه علم السلوك (أوبرا أكسيد لوجي)، وهذا ما جعل منجر يبتكر علماً جديداً للقيم والأفعال، وهو تحليل المنفعة الحدية التي يرتبط تقديرها بتقدير الشخص نفسه وأحاسيسه (باتلر، 2013).

وعلى أية حال، فقد دعى رواد الاقتصاد السلوكي إلى استعادة الجانب الأخلاقي للاقتصاد التقليدي وتصحيحه من المفاهيم والمقولات والقواعد القائمة على الأناثية، من إعلاء الجوانب المادية وتجاهل الأخلاق، فتفضيلات وخيارات الأفراد هي في نهاية المطاف ملكية فردية وذاتية، ولا يمكن إخضاعها بأي حال للدراسة والتدقيق (أنيت، 2018).

وقد انتهى هؤلاء إلى الدعوة إلى اعتبار مفهوم المصلحة العامة ركيزة أساسية في عملية صنع السياسات العامة ويلاحظ أن هذا القول ليس إلا إعادة لاكتشاف مقصد تحقيق المصلحة العامة المعتبرة للناس في الشريعة الإسلامية.

وقد ربط رواد الاقتصاد السلوكي ربطاً وثيقاً بين النجاح والتقدم والعدالة والأخلاق والإيثار فيما يتعلق بالسلوك الفردي وتحقيق سعادته وإنجاز المصلحة العامة للمجتمع، ومنها أن المجتمع يغدو أكثر إنتاجية في ظل الاهتمام بالعدالة والأخلاق.

على أن هدف إنجاز التقدم والسعادة للإنسان لا يتحقق فقط بالعوامل والمحددات المادية ومنها الدخل ولكن يتحقق أيضاً بإدماج العوامل غير المادية في مسائل تعظيم المنافع والسعادة للأفراد، وما الربط بين علم النفس وعلم الاقتصاد لتقديم فهم أفضل لكيفية تأثير الاقتصاد على الرفاهية للأفراد إلا إدراكاً منهم لأهمية العوامل غير المادية.

إن أحد المقولات المشهورة في هذا السياق هو ما أدركه كل من الاقتصاديين البريطانيين لايارد وازوالد وغيرهم (Wheatley, 2015)، فقد أدرك لايارد سبعة محددات رئيسية مؤثرة في رفاهية وسعادة الناس، وتلك العوامل والمحددات تمثل في تقديرنا إعادة اكتشاف - ولو بصورة مستقلة - للمقاصد الكلية في الشريعة الإسلامية.

وهذه العوامل وفقاً للاقتصادي لايارد هي:

- العلاقات العائلية ويقابلها في مقاصد الشريعة حفظ النفس.
- العمل والوضع المالي ويقابلها مقصد: حفظ المال.
- المجتمع والأصدقاء والصحة ويقابلها مقصد: حفظ النفس.
- الحرية الشخصية والقيم الشخصية ويقابلها مقصد: حفظ الدين والعقل.

ومن جانب آخر، كانت أول رسالة للتقرير العالمي للسعادة في 2012 هي التأكيد على أن غاية السياسة العامة المتعلقة بالتنمية المستدامة هي تحقيق السعادة للأفراد، وذلك لا يتأتى إلا بإدماج وتناسق محكم بين الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والبيئية (الأفندي، 2017).

ووفقاً لأنيت (2018)، فإن البلدان الأكثر سعادة ليست الأغنى فقط، ولكنها البلدان التي تتمتع بمستويات أعلى من الدعم الاجتماعي والثقة والكرامة.

كما أشارت دراسات أخرى في إطار الاقتصاد السلوكي إلى أن الإنسان لديه ميول اجتماعية كالإيثار والعدل، وأن الناس يميلون إلى التعاون والمشاركة وإعلاء قيمة الثقة وإلى معاقبة الغش والانتهازية (أنيت، 2018).

الخاتمة:

كان الهدف من الدراسة هو تقديم عرض تحليلي لأبرز مقولات الاقتصاد السلوكي وتقدير ما إذا كانت تلك المقولات تمثل إطاراً لعلم جديد أو فرع حديث لعلم الاقتصاد المعاصر. ويتبين من التحليل أن تلك المقولات تمثل تحدياً لكثير من مسلمات وقواعد السلوك الاقتصادي المعيارية التي تحكم التصرفات الاقتصادية الفعلية للأفراد.

إن مقولات الاقتصاد السلوكي تعطي وزناً أكبر للعوامل النفسية والعصبية في تفسير التصرفات الاقتصادية للأفراد في علم الواقع، فلكل فرد تصرفه وحوافزه النفسية والعصبية في سلوكه الاقتصادي.

فلا يوجد في هذا النموذج المستهلك النموذجي الذي يمثل سلوك جميع الأفراد المستهلكين، كما أنه ليس هناك المنتج أو المؤسسة الإنتاجية النموذجية التي تمثل السلوك الرشيد لجميع المؤسسات، وبالتالي فإن التصرفات الفردية تتسم بالعقلانية والرشادة المحدودة.

وترتيباً على ذلك، يمكن القول: إن الاقتصاد السلوكي يمثل مدرسة جديدة في الاقتصاد تهتم بدمج علم النفس مع علم الاقتصاد لتقدم لنا عنواناً جديداً في الاقتصاد المعاصر يطلق عليه: الاقتصاد السلوكي.

الاستنتاجات والتوصيات:

ويمكننا في ضوء نتائج الدراسة رصد جملة من الاستنتاجات التي تم التوصل إليها من هذه الدراسة، أهمها:

- الاقتصاد السلوكي هو مدرسة جديدة في علم الاقتصاد تقوم على دمج علم النفس في علم الاقتصاد لتقديم فهم أفضل لتصرفات الأفراد الاقتصادية العقلية، وبالتالي فإنها تمثل مساراً تطويرياً لعلم الاقتصاد وتعديلاً ثورياً وتحليلياً لنتائج السياسة العامة.
- يتكئ الاقتصاد السلوكي على عدد من المقولات التي تفسر السلوك الفعلي للأفراد في عالم الواقع الحقيقي، ومن أهمها مقولة التنبيه، والمحاسبة الذهنية، والانضباط الذاتي، والعدالة، والتفضيلات الاجتماعية.
- يبين الاقتصاد السلوكي أن قواعد السلوك المعيارية في الاقتصاد التقليدي ليست كافية لشرح وتفسير السلوك الاقتصادي للأفراد؛ لذلك يهتم الاقتصاد السلوكي باستكشاف التصرفات الفردية الفعلية الناجمة عن نواتج العقلانية المحدودة والتفضيلات الاجتماعية وعدم الانضباط الذاتي، وكيف تؤثر تلك الصفات البشرية على القرارات الفردية ونتائج السوق.
- اهتمامات الاقتصاد السلوكي تجعل الاقتصاد أكثر إنسانية؛ لأنه يجمع أو يدمج بين العوامل

والمحددات النفسية والعصبية في صلب التحليل الاقتصادي لسلوك الأفراد، وذلك يُعيد الاعتبار للأهمية الجوهرية لقواعد السلوك المعياري القائمة على التفسير المتعدد الجوانب للسلوك الإنساني. فالتصرفات الاقتصادية الإنسانية تؤثر فيها سلسلة القيم والأخلاق والأبعاد الثقافية والمؤسسية والاجتماعية والسياسية، وتلك أبعاد أهملتها مقولة حيادية علم الاقتصاد عن الأخلاق والدين في أدبيات الاقتصاد التقليدي الغربي.

- أظهرت الدروس المستفادة من الاقتصاد السلوكي أن تفضيلات الأفراد لا يتم بناؤها بمعزل عن الدوافع الأخرى، حيث يأخذ الأفراد بعين الاعتبار القيم الأخلاقية والاجتماعية مثل مسائل العدالة والإنصاف والإيثار ونحوها.
- من جانب آخر، لا يمثل الاقتصاد السلوكي نظرية متماسكة وموحدة في علم الاقتصاد، وإنما هو مجموعة من الأدوات والمقولات ودراسة الحالات الشاذة للتصرفات الاقتصادية للأفراد تنتهي إلى نتائج واقعية قد لا تكون قابلة للتعميم، وإلى سياسات وبرامج تسويقية، وفي بعض الحالات تسوق إلى زيادة القوة التفسيرية للنظرية الاقتصادية التقليدية.
- لكن مستقبل تطور الاقتصاد السلوكي يشير إلى أن هناك تغييراً كبيراً سيحدث في مسلمات وقواعد السلوك المعياري من خلال إدماج القيم الأخلاقية والأبعاد النفسية والاجتماعية والثقافية في صلب التحليل الاقتصادي، وذلك ما يقربه من منهجية التحليل الاقتصادي في إطار الاقتصاد الإسلامي.
- إن المفاهيم الجديدة التي يقدمها الاقتصاد السلوكي تمثل في رأينا إعادة اكتشاف لدور القيم والأخلاق والمحددات النفسية التي كانت الشريعة الإسلامية سباقة إلى الحث عليها والعمل بها باعتبارها جزءاً من كل في منظومة التصور الإسلامي للإنسان والحياة والكون، فالاقتصاد الإسلامي يقوم على مبدأ الاتساق بين الدوافع والحوافز من جهة والقواعد المنظمة للسلوك الاقتصادي من جهة أخرى، ومن ذلك الاتساق تنبثق الرؤية الاجتماعية والاقتصادية للاقتصاد الإسلامي، حيث إن جوهر أهداف الاقتصاد الإسلامي هو: تحقيق الكرامة الإنسانية والعيش الكريم والسعادة للإنسان في نسق متوازن عقدياً وأخلاقياً ونفسياً واجتماعياً وثقافياً.
- إن إشارات وإيماءات مقولات الاقتصاد السلوكي تدل على أنها تقترب من مفاهيم وقواعد السلوك الاقتصادي في الاقتصاد الإسلامي، فهل يكون الاقتصاد السلوكي جسراً جديداً للتواصل بين الاقتصاد المعاصر والاقتصاد الإسلامي، هذا ما يبدو واضحاً في جوانب كثيرة.

توصي دراستنا بما يلي:

- (1) إجراء مزيد من الدراسات حول جوانب وطبيعة العلاقة بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الإسلامي.
- (2) إجراء دراسات تطبيقية حول الجوانب العملية للاقتصاد السلوكي فيما يتعلق بتطوير السياسات العامة الحكومية ونتائجها على الحالة اليمينية.

المراجع:

- ابن عاشور، محمد الطاهر (2016). *أصول النظام الاجتماعي في الإسلام* (ط4)، القاهرة، مصر: دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة.
- الأفندي، محمد (2012)، *مقدمة في الاقتصاد الجزئي*، صنعاء: دار الأمين للنشر.
- الأفندي، محمد (2017)، *دالة السعادة في اقتصاد إسلامي: ثلاثية النمو الاقتصادي وعدالة التوزيع والسعادة الإنسانية، مجلة الدراسات الاجتماعية*، 23(4)، 85 - 112.
- الأفندي، محمد (2018)، *فرضية تلاشي حدي الإسراف والتفتير في دالة الاستهلاك في اقتصاد إسلامي، مجلة الدراسات الاجتماعية*، 24(1)، 87 - 110.
- آنيث، انطوني (2018)، *استعادة الجانِب الأخلاقي للاقتصاد، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي*، 54-56. استرجع من <https://www.imf.org/external/arabic/pubs/ft/fandd/2018/03/pdf/point2.pdf>

باتلر، إيمون (2013)، *الدراسة النمساوية في الاقتصاد (الطبعة الأولى)*. ترجمة محمد فتحي خضر، القاهرة: مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة.

البخاري، أبي عبد الله محمد بن إسماعيل (2017)، *صحيح البخاري*، جامع الكتب التسعة، تطبيق إلكتروني، وقف الراجحي، الرياض: شركة الدار العربية لتقنية المعلومات (الشركة المطورة).

تايلور، تيموني (2014)، *الاقتصاد والأخلاق، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي*، 34 - 38. استرجع من <https://www.imf.org/external/arabic/pubs/ft/fandd/2014/06/pdf/taylor.pdf>

المصري، رفيق يونس (2007)، *الاقتصاد والأخلاق (الطبعة الأولى)*، دمشق: دار التعلم. النجار، عبد المجيد (2008)، *مقاصد الشريعة بأبعاد جديدة (الطبعة الثانية)*، بيروت: دار الغرب الإسلامي.

النيسابوري، مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري (2017)، *صحيح مسلم*، جامع الكتب التسعة، تطبيق إلكتروني، وقف صالح الراجحي، الرياض: شركة الدار العربية لتقنية المعلومات (الشركة المطورة).

Akerlof, G. A. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411-433.

Altman, M. (2008). Behavioral economics, economic theory and public policy. *Australasian Journal of Economics Education*, 5(1,2), 1-55.

Angner, E. (2006). Economists as experts: Overconfidence in theory and practice. *Journal of Economic Methodology*, 13(1), 1-24.

Angner, E., & Loewenstein, G. (2012). Behavioral economics. In U. Mäki, P. Thagard, & J. Woods (ed.), *Philosophy of economics: Handbook of the philosophy of science* (1st ed., pp. 641-690). Kidlington, Oxford: Elsevier.

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73-92.

Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2008). Self-centered fairness in games with more than two players. *Handbook of experimental economics results*, 1, 531-540.

Boulding, K. E. (1961). Political implications of general systems research. *General Systems*, 6, 1-7.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, Present, Future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 3-52). New York: Russell Sage.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 363-391.

Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Choices, values, and frames. In L. C. MacLean & W. T. Ziemba (eds.), *Handbook of the fundamentals of financial decision making* (Vol. 4, pp. 269-278). Singapore: World Scientific.

Laibson, D., & List, J. A. (2015). Principles of (behavioral) economics. *American Economic Review*, 105(5), 385-90.

- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing science*, 4(3), 199-214.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New York: Penguin Books.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Wheatley, A. (2015). A Generous-Hearted Life. *Finance and Development*, 52(4), 2-5.