

كما أنّ ثالر قام بإعطاء بعض الأمثلة في الاقتصاد السلوكي في العمل، بما في ذلك: فشل جامعة شيكاغو حول مهام مكتب هيئة التدريس، واختيار لاعب لتمثيل ناد في الدوري الوطني لكرة القدم، واتخاذ القرارات من قبل المتسابقين في برامج لعبة التلفزيون، وغيرها من الأمثلة التي تعطي أدلة دامغة لتفسيرات سلوكية، كما تضعف موقف الاقتصاديين التقليديين في هذا الجانب. ومن هنا، يمكن لعوامل SIFs أن تصبح بوضوح معايير لتحديد قرارات الناس وتُعطى بعداً آخر لعلم الاقتصاد.

**الجزء الثامن: مساعدة من ٢٠٠٤ إلى الوقت الحاضر:**  
مع النتائج السلوكية المقبولة أكاديمياً في بداية القرن الحادي والعشرين، حاول ثالر تطبيق رؤى سلوكية لحالات عملية. القضية الرئيسية لثالر هي إيجاد سبل مساعدة الناس على الادخار من أجل التقاعد، نظراً إلى أن هناك العديد من المشاكل مع النظرية الاقتصادية التقليدية ومعاملتها لمدخرات التقاعد. ومع ذلك، بعد الدعوة لحلول الأبوية التحررية، اتهم ثالر بالأبوية المطلقة. بالنسبة للمبتدئين، فمن المهم أن نتذكر أن الأبوية الليبرالية تعطينا إجابة مختلفة بعض الشيء. فلو نظرنا من زاوية معينة، إنه لا يمكن للناس أن تتخذ القرار الأمثل في كل وقت نظراً لتعقيد مناحي الحياة. ومع ذلك، يتمتع جميع الناس بحق الاختيار، حتى لو أخطأوا. وهكذا، الأبوية التحررية تدعو في المقام الأول إعطاء الناس الدفعة اللازمة للتوجه للطريق الصحيح. وهذه الدفعة لا تستطيع أن تحل كل مشكلة. لأنها ببساطة تعني تحفيز البشر لحل مشاكلهم من خلال بعض الأنظمة والقواعد. وفي الآونة الأخيرة، تعاون ثالر مع روهان سيلفا من حزب المحافظين في المملكة المتحدة لتشكيل فريق رؤى سلوكي، يهدف إلى جعل حكومة المملكة المتحدة أكثر فعالية وكفاءة، واقتراح سياسات اقتصادية مبتكرة. حتى الآن، هذا الفريق يستطيع إثراء علم الاقتصاد السلوكي نفسه. ومع ذلك، فإن ثالر يحذر من إمكانية الشركات أو الحكومات في استخدام العلوم السلوكية لخدمة مصالح ذاتية وأغراض خبيثة. ويؤكد ثالر أن تطبيق الأفكار السلوكية يجب أن يتم بحكمة وفي حدود المعقول.

البشر مهما كانوا متدربين تدريباً جيداً لاتخاذ القرار العقلاني أو المنطقي لن يصلوا للخيار الأمثل دائماً. فتالر هو أحد مؤسسي علم الاقتصاد السلوكي، وهذا الكتاب هو قراءة جيدة لأوجه القصور في النظرية الاقتصادية التقليدية وإعطاء قصة حول تطور هذا العلم.

اسم الكتاب: سوء السلوك: صناعة الاقتصاد السلوكي

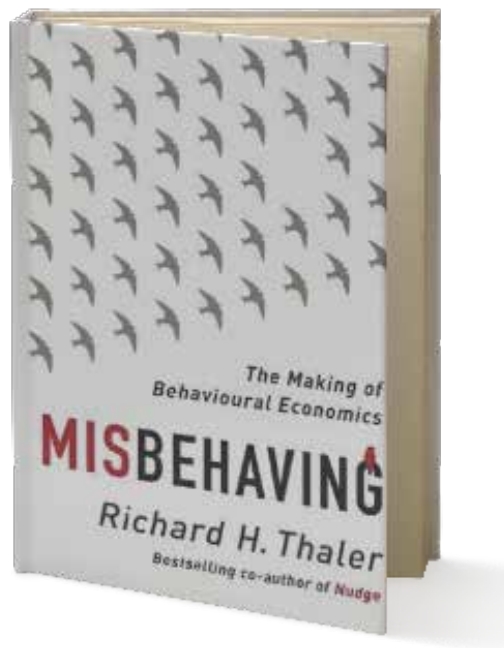
عدد الصفحات: ٤٣٢

W. W. Norton & Company; First edition

(May ٢٠١٥، ١١) الناشر:

اللغة: الإنجليزية.

\* كاتب عماني



أما العنصر الثاني، الذي يعتمد على فكرة أن ليس هناك طريقة للتغلب على السوق أو مبدأ «لا وجبة غداء مجانية». لأنه يرد على كل المعلومات المتاحة للجمهور في أسعار الأسهم الحالية، حيث لا يمكن التنبؤ بالأسعار المستقبلية وتحقيق ربح. ولكن، حتى هذا العنصر هو قابل للنقاش. فبالنظر في نقد كينز للأسواق، وإلى العواطف، أو الغرائز فإنها تلعب دوراً هاماً في عملية صنع القرار. في الواقع، هذه الانفعالية تتجلى في اتخاذ القرارات الاستثمارية. فقد أظهرت الدراسات والتجارب أن الناس والمستثمرين يمكن أن يستجيبوا لتفاهة «الضوضاء» والمعلومات. فتالر يدخل القارئ على الكاتب المالي بنيامين جراهام، الذي جادل بأنه يُمكن للمرء التغلب على السوق. وفي الواقع، يرى ثالر والعديد من التجارب أن «قيمة السهم» تفوق «نمو السهم»، وكانت أقل خطورة. وباختصار، فإن العنصر الثاني من فرضية كفاءة السوق تمّ دحضه. وقد أشار نيوتن عند خسارته في الأسهم أنه يستطيع حساب الأجرام السماوية ولكن لا يستطيع حساب جنون الناس.

**الجزء السابع: مرحباً بكم في شيكاغو ١٩٩٥ إلى الوقت الحاضر:**

منذ انتقال السيد ثالر إلى جامعة شيكاغو للتدريس هناك، قام بالعمل على كيفية تعديل التخصصات في مجال الاقتصاد والقانون على ضوء النتائج الأخيرة في الاقتصاد السلوكي. ومن أجل حل قضايا التشريعات التقليدية والسياسة الاقتصادية، يقترح ثالر ما يسمى بالأبوية التحررية «libertarian paternalism». في الأساس، هذه الأبوية التحررية تستطيع بناء نظم في الشركات وفي المؤسسات العامة التي من شأنها تحفيز الناس على اتخاذ خيارات أفضل، ولكنها دائماً تسمح لهم بارتكاب الأخطاء. كان لهذه الفكرة العديد من المعارضين. ومع ذلك، فإن ثالر يشير إلى أن هؤلاء النقاد هم من أهمل التعقيد والاختلاف بين الأبوية الليبرالية وغيرها من أنواع الأبوية.

بأنه مخول لبعض المصطلحات التجارية ومعالجة أي تدهور من خسارة «غير عادلة». فإقناع الناس للذهاب ضد وضعهم الراهن يثبت مهمة صعبة بغض النظر عن عوامل «التشديد»، مثل الأسواق والتعليم. بالإضافة إلى ذلك، النظر إلى أن عمل العدالة لا يتوقف فقط على من يُساعد أو يضر، ولكن أيضاً على كيفية تأطير ذلك. فالنظر إلى «المبيعات» أو «التخفيض». ومثل هذه «الصفقات» يمكن اعتبارها شيئاً إيجابياً وعادلاً جداً، لأنها تختلف عن السعر «الحقيقي» المطلوب. السؤال التالي، بعد تحديد بعض العلاقات العادلة: هل الناس على استعداد لمعاينة الشركات إذا تصرفوا بشكل غير عادل؟ وتشير نتائج من مختلف التجارب إلى أن هناك أدلة على أن الناس يكرهون العروض غير العادلة وأنهم مستعدون لاتخاذ بعض الإجراءات لمعاينتهم مالياً. ومع ذلك، فإن النتائج أقل وضوحاً في أن يشعر الناس أن من الواجب تقديم عدالة أنفسهم. ومن هنا، يحتاج الاقتصاد إلى وجهة نظر أكثر تعقيداً في طبيعة الإنسان لا أن يسيطر عليها ببساطة عن طريق عقلانية البشر.

**الجزء الخامس: التعامل مع اقتصاديات المهنة ١٩٨٦-١٩٩٤:**

في الجزء الخامس، يركز ثالر على ظهور وتاريخ الاقتصاد السلوكي. ففي أكتوبر من عام ١٩٨٥، كان الوقت للاقتصاديين السلوكيين لمواجهة أتباع المدرسة الاقتصادية التقليدية. وقد بدأ النقاش مع خبراء الاقتصاد التقليدي حيث إنهم يرون أن فكرة العقلانية ضرورية. ومع ذلك، فإن الجزء الأخير من النقاش كان حول قضية الشركات وتوزيع الأرباح: لماذا تقوم الشركات بمعاينة المساهمين من خلال دفع أرباح الأسهم؟ فالنظرية الاقتصادية التقليدية تفترض أن الشركات لا ينبغي لها الدفع، ولكنهم يفعلون. وعلاوة على ذلك فإن النموذج السلوكي قام بأفضل وصف لنمط دفع الأرباح. وبالتالي، يمكن لأصحاب الاقتصاديين السلوكيين أن يدعوا الانتصار في النقاش. كما قام ثالر في هذا الفصل بدراسة فكرة سؤال المحاسبة العقلي «التأطير الضيق» "narrow framing": عندما يرى المحاسبون أن هناك أحداثاً معينة، ومدفوعات، ومشاريع متشابكة، على أنها كيانات منفصلة.

**الجزء السادس: المائبة ١٩٨٣-٢٠٠٣:**

ففي هذا الجزء يذهب ثالر للتحديث حول العنصر المالي وافتراضاته الأساسية بعد أن أمضى أغلب الكتاب في التحدث عن الرؤية الاقتصادية: أولاً، فرضية كفاءة السوق، وهذه الفرضية تتكون من عنصرين. المكون الأول يتعلق بعقلانية الأسعار؛ والثاني، يرتبط باحتمالية «ضرب السوق». يعتمد العنصر الأول على فكرة أن أي أصل له قيمة جوهرية تباع به. فإذا كان التقييم العقلاني للشركة هو ١٠٠ مليون، فإن تداول الأسهم يتم على أن القيمة السوقية للشركة هو ١٠٠ مليون. ومع ذلك، نشر روبرت شيلر ورقة في عام ١٩٨١ خلصت إلى استنتاج مفاده أنه يجب التصدي للعنصر الأول. على وجه التحديد، قال شيلر: إن الأسهم لم يكن لديها قيمة جوهرية. حيث إن سعر السهم مجرد توقعات متغيرة باستمرار مما يؤثر على القيمة الأصلية للسهم.



## سوء السلوك: صناعة الاقتصاد السلوكي

محمد السالمي \*

استطاع ريتشارد ثالر في كتابه misbehaving أن يحقق طفرة كبيرة في علم الاقتصاد السلوكي. فخلال عمله كمحاضر في جامعة شيكاغو استطاع تغيير بعض الأسس الثابتة في الافتراضات الاقتصادية حول سلوك الإنسان في الاستهلاك وفي اتخاذ الخيار المنطقي أو العقلاني الذي يُحقق له أقصى قدر من المنفعة. تتمحور أعمال ثالر في سد الفجوة بين علم الاقتصاد وعلم النفس مما يساهم في رفع جودة تفسير الظواهر الاقتصادية، وهذا الكتاب هو ملخص لثمرة أعماله.

تحديداً على ضبط النفس. فعلى عكس الاقتصاد التقليدي، والذي يفترض أن البشر هم المسؤولون عن «الفاعل العقلاني»، حيث يرى الكاتب أن البشر غير قادرين على احتواء أنفسهم، وذلك لأنهم يعانون من التوتر بين العاطفة والعقل، والعاطفة والمنطق كما أشار آدم سميث نفسه بذلك. فالنظرية الاقتصادية الحديثة التي أتى بها ثالر قادرة على حساب مشاكل ضبط النفس لدينا، حيث إنشاء إطار مفاهيمي لمناقشة مثل هذه القضايا. ويستند نموذج ثالر وشركائه في العمل على استعارة «المخطط الفاعل». ففي أي نقطة في السلسلة الزمنية يتألف الفرد من مكونين: المكون الأول «المخطط» وهو تطلي لل مستقبل، والمكون الثاني هو «الفاعل» الذي يعيش للوقت الحاضر.

فثالر يريد أن ينقل استعارة «المخطط الفاعل» لمستوى أكثر عملية، وذلك عبر نموذج علاقة الرؤساء في الشركات بالموظفين، والذي يعكس «المخطط الفاعل» على المستوى الفردي. فهذا النموذج يحتوي صنف أصحاب ومديري الشركات، في حين أن الصنف الآخر هو الموظف وهو الشخص الذي يتم تفويض السلطة إليه. تحدث التوترات بين كلا الصنفين لأن الموظف قد يعرف بعض الأشياء التي لا يعرفها أرباب العمل، في حين أنه من غير الواقعي لأي مدير رصد كل أعمال الموظف. وهكذا، نتيجة لهذه التوترات فإن الشركات عادة تضع مجموعة من القواعد والإجراءات لتقليل تضارب المصالح. ويؤكد الكاتب أن توظيف الإرادة يتطلب جهداً وأنه يمكن للبشر أن يدركوا أن لديهم مشاكل ضبط النفس، ولكن كثيراً من العلماء قد أخطأ في اعتبار أهميتها.

ملاحظة: يفترض الاقتصاديون في نظرياتهم أن الشركات والأفراد عادة ما يتخذون قراراً ليحصلوا على أقصى فائدة ممكنة «maximizing utility»، كونه هو التوجه المنطقي والعقلاني. ولكن هذا التوجه لا ينطبق على أرض الواقع إذ لا يمكن أن يكون لجميع الناس أدمغة كدماع أشناتين، أو أنهم لا يملكون السيطرة الذاتية التي يملكها الراهب البوذي الزاهد.

الجزء الرابع: العمل مع داني ١٩٨٤-١٩٨٥ :

ففي هذا الجزء يطرح ثالر تساؤلاً، ما الذي يجعل الصفقة الاقتصادية تبدو «عادلة»؟ أولاً، ترتبط مفاهيم الإنصاف للتأثير على الهبة. فكل من المشتري والبائع يشعر

عاملان من النتائج الأساسية تدعم هذه النظرية. أولاً، سعادة الناس تزيد كلما يكونون أكثر ثراءً، ولكن بمعدل متناقص. ثانياً، التغيرات في الثروة أكثر أهمية من مستويات الثروة نفسها.

الجزء الثاني: المحاسبة النفسية ١٩٧٩-١٩٨٥ :

في الجزء الثاني من الكتاب، يأتي ثالر ليبنى على عوامل SIFs السابقة. أولاً، خلافاً للنظرية الاقتصادية الحديثة، هناك نوعان من الفائدة: «فائدة الاستحواذ» و «فائدة الصفقة». ففائدة الاستحواذ تبنى بشكل كبير من النظرية الاقتصادية القياسية وهو شبيه ب «فائض المستهلك» «Consumer Surplus». وفي المقابل، ففائدة الصفقة هو الفرق بين الثمن المدفوع لسلمة، والسعر المتوقع أن يدفع في حالة معينة. بمعنى آخر، أن فائدة الصفقة تُحكم على الجودة من خلال التكاليف الغارقة «sunk costs» والعوامل الظرفية. فما الذي يجعل فائدة الصفقة إشكالية؟ يشير الكاتب إلى أن البشر لديهم صعوبة في الفصل بين التكاليف الغارقة والتكاليف الأخرى. هذا الواقع يسمح للبائعين بتغيير السعر المرجعي وخلق الوهم من «الصفقة». فعلماء الاقتصاد لا ينظرون إلى التكاليف الغارقة، وإنما يعتمدون على التكاليف الثابتة والمتغيرة «fixed & variable costs».

ثالر أيضاً قام بمناقشة ميزانيات الأسر والشركات. ففي أي منظمة، عادة ما تكون هناك حدود لفئات معينة داخل الميزانيات، فأرباب العمل لا يريدون أن يوافقوا على كل النفقات الواردة في المنظمة. ومع ذلك، فإن مجرد وجود الميزانيات ينتهك مبدأ أساسياً من الاقتصاد التقليدي: إن المال هو من «المنقولات»، أو لا يوجد به أي علامات تقييد ما يمكن أن ينفق عليه. فثالر يشير إلى أن الناس عموماً تنفق المال دون وضع الميزانية وذلك عبر المحاسبة العقلية. فعندما يتقلب الناس بين كسب المال ومن ثم فقدان المكاسب، تحدث حالة «بيت المال» «house money». فهذه الحالة نتجت عن اللامبالاة، حيث الناس يبحثون عن المخاطر. ومع ذلك، فإن تأثير بيت المال لا ينطبق إلا في حالة الوصول لنقطة التعادل.

الجزء الثالث: ضبط النفس ١٩٧٥-١٩٨٨ :

في الجزء الثالث، يُبين ثالر أهمية عوامل SIFs، ويركز

الجزء الأول: البدايات ١٩٧٠-١٩٧٨ :

في كثير من الأحيان، يفترض أن يكون النظام الاقتصادي مضاداً للأزمات. ومع ذلك، فإن معظم النماذج الاقتصادية تهمل دراسة سلوك البشر، وعندما فشلت هذه النماذج في تفسير الظواهر الاقتصادية اليومية وخلال الأزمات، قام الاقتصاديون بتصحيح المسار عبر الاعتماد على عوامل لا صلة لها بالموضوع Supposedly Irrelevant Factors ((SIFs.

ما هي هذه العوامل SIFs؟ أولاً، النظر إلى أثر الهبة؛ فقد أظهرت بعض الدراسات والتجارب أن الناس يقيمون الهبات عندما يشعرون أنهم يمتلكونها بالفعل أو أنهم يشعرون بأنها متصلة بهم، وليس عندما تكون هذه الهبات جزءاً من رصيدهم. ومن هنا، كلما كان القرار أكثر شخصياً، كانت النماذج الاقتصادية أقل دقة في تفسير الظواهر.

بالإضافة إلى ذلك، النظر في التكاليف الغارقة «sunk costs»، أو التكاليف التي تم اتخاذها لتحقيق مشروع أو نشاط معين. عادة، يشدد خبراء الاقتصاد على أن فائدة المشروع أو العمل يجب ألا تعتمد على التكاليف الغارقة «sunk costs». ولكن، وكما يثبت ثالر، هذا ليس هو الحال مع البشر. فالثالث يعتقدون باستمرار حول ما قضي وفائدتها، وأنها يمكن أن تكون ذات صلة بهذه التكاليف. وأخيراً، على عكس الاقتصاديين، فالبشر يستخدمون قواعد بسيطة من الإبهام يسمى «الاستدلال» لمساعدتهم على اتخاذ الأحكام. يمكن توقعه من الناس العاديين للمشاركة في تحليل مركب في معظم الحالات - حتى تلك المتصلة بالأعمال التجارية - لا يزال غير واقعي «irrational». فالبشر لديهم بشكل واضح «العقلانية المحدودة». ويقصد الكاتب هنا: أن البشر لهم قدرات محدودة حيث إنهم يفتقرون إلى القدرة المعرفية على حل المشاكل المعقدة، وهو صحيح واضح. فعلى سبيل المثال، فلو أخذنا مكان العمل، لا نفترض أن الموظفين - أو الناس بشكل عام - سيتخذون دائماً الخيار «العقلاني». فهناك العديد من العوامل المختلفة في اللعب، فقرار كل شخص يعتمد بدرجة أقل على الحقائق ومعرفة المزيد عن معتقداتهم، والتحيز، وتفسير العناصر المختلفة.

من هنا يأتي ثالر بنظرية الاحتمال «Prospect Theory» لفتح منفذ في الدراسات الاقتصادية. وهناك

