

عقلانیت و انسان اقتصادی Rationality and Economic Man

محمد جواد رضائی، J.rezaei@isu.ac.ir
مهدی موحدی بکنظر، Movahedi@isu.ac.ir

چکیده

مبنای مطالعاتی علم اقتصاد، انسان و انتخاب‌های وی است. فرض اساسی که راجع به انسان، مورد استفاده قرار می‌گیرد نیز «عقلانیت» است؛ از این رو «انسان اقتصادی» موجودی است که در انتخاب‌هایش «عقلانی» رفتار می‌کند. در عین حال که این مفهوم از اهمیت بسیاری در فرآیند نظریه‌پردازی در علم اقتصاد برخوردار گشته و پای ثابت اکثریت نظریات اقتصادی بوده است، تفاسیر متفاوتی از آن ارائه شده است. انتقاداتی نیز بر برخی تعاریف عقلانیت وارد آمده است. در این مطالعه سعی بر آن است که چارچوب نظری مفهوم عقلانیت، ارائه و برخی از مهم‌ترین چالش‌هایی که این تفسیر متعارف با آن روبروست را مورد بحث قرار دهیم. مبتنی بر این سیر، تلقی سنتی از عقلانیت در علم اقتصاد و برخی تعاریف و شیوه بهره‌گیری از آن را مورد تأکید قرار داده‌ایم. تأکید رویکردهای اتخاذ شده در بررسی این مفهوم نیز مبتنی بر مباحث اقتصاد رفتاری و اخلاق است. در نهایت نیز با توجه به محدودیت‌های به‌کارگیری مفهوم «عقلانیت» در قالب «انسان اقتصادی» و البته برخی کارآمدی‌های نظری مربوطه، به ارائه تبیینی نسبی از این مفاهیم پرداخته‌ایم.

کد طبقه‌بندی JEL: D01, D03, B41, N01

واژگان کلیدی: اخلاق و اقتصاد، اقتصاد خرد، انتخاب عقلانی، انسان اقتصادی، عقلانیت، عقلانیت محدود.

Key Words: Ethic and Economics, Microeconomics, Rational Choice, Economic Man, Rationality, Bounded Rationality.

«من هنوز هم به نحوی علاج ناپذیر از آن که به رفتار و احساسات دیگران عقلانیتی غیرواقعی نسبت داده شود در رنجم.» (کینز، ۱۹۳۸؛ به نقل از گئوف هاجسون)

مقدمه

بنا به تعریف مشهوری که از علم اقتصاد به عنوان تخصیص منابع محدود به منظور دستیابی به خواسته‌های نامحدود یاد می‌گردد (Samuelson, 1964: 5)، می‌توان ردپای وجود «تصمیم‌گیری» و «انتخاب» افراد را مشاهده کرد. علم اقتصاد بنا بر دیگر تعاریف و رویکردها نیز موضوع مورد مطالعه خود را «انتخاب»^۱ و نحوه «مبادله»^۲ افراد قرار داده است. از این رو شیوه انتخاب یا مفروضات مورد استفاده علم اقتصاد راجع به چگونگی انتخاب انسان از اهمیت برخوردار می‌گردد. مهم‌ترین فرضی که در این حوزه، مورد استفاده علم اقتصاد قرار گرفته، «عقلانیت»^۳ است. بدون اغراق، اثر این فرض بنیادین در همه نظریات علم اقتصاد قابل ردیابی است. تقسیم اولیه‌ای که در علم اقتصاد در تحلیل مسائل و پدیده‌ها وجود دارد آن‌ها را به اقتصاد خرد و اقتصاد کلان تقسیم می‌کند. در اقتصاد خرد به تبیین و تحلیل رفتار بازیگران خرد در عرصه‌هایی همچون مصرف، پس‌انداز، خرید کالا و تعیین قیمت پرداخته می‌شود. همان‌گونه که بیان شد، عقلانیت نیز به عنوان زیربنای تصمیم‌گیری افراد در انتخاب‌ها و مبادلاتشان، نقش به‌سزائی ایفا می‌کند. مبتنی بر این توضیح، اقتصاد کلان نیز که برآیند عمومی این تبادلات خرد است، به‌طور غیرمستقیم از این مفهوم بهره می‌گیرد.^۴

برای درک جایگاه فرض عقلانیت در علم اقتصاد که لب و لباب اقتصاد اثباتی و هنجاری متعارف است (Hausman and McPherson, 2008)، از نقطه دیگری نیز می‌توان شروع نمود. به لحاظ بنیان‌های روش‌شناختی، فردگرایی روش‌شناختی^۵ مبنای مورد استفاده در علم اقتصاد است. فردگرایی روش‌شناختی در بیانی ساده، به معنای تبیین و توضیح پدیده‌های اجتماعی، اقتصادی و ... براساس اعمال افراد است؛ اعمالی که براساس یک رفتار فردی و به علت طیف گسترده‌ای از انگیزه‌ها و محرک‌ها شکل می‌گیرد. پابندی علم اقتصاد به این مبنای روش‌شناختی، آن را نیازمند به یک چارچوب

1. Choice

2. Exchange

3. Rationality

۴ این تبیین در راستای رویکردهایی است که به منظور تحلیل و مطالعه اهداف کلان (که هدف اقتصاد سیاسی نیز همین مسأله بوده است)، به دنبال فراهم آوردن مبنای خرد هستند.

5. Methodological Individualism

تحلیلی مربوط به عمل فردی می‌نماید.^۱ این چارچوب که حول نحوه انتخاب انسان به کار گرفته می‌شود، عقلانیت است. فردی که مبتنی بر این عقلانیت به تصمیم‌گیری دست می‌زند نیز اصطلاحاً انسان اقتصادی^۲ نامیده می‌شود.

راجع به تعریف این مفهوم، هرچند که در ابتدا واضح به نظر می‌رسد، اما توصیف و درک چارچوب نظری آن، به نوعی ممتنع می‌نمایاند.^۳ راجع به «عقلانیت»، شاید هیچ دو اقتصاددان نوآوری را نتوان یافت که تعریف مشترکی از آن ارائه نمایند. مبتنی بر توضیحات فوق، سؤالات اصلی مقاله بدین شرح اند: الف) منظور اقتصاددانان از بروز «رفتار عقلانی» توسط «انسان اقتصادی» چیست؟ ب) آیا واقعاً انسان «عقلانی» رفتار می‌کند؟

در ابتدا سعی بر آن خواهد بود که دیدگاه متعارف نزد اقتصاددانان^۴ و تعریف رایج از این مفهوم تبیین گردد. دیدگاه سنتی در علم اقتصاد، انسان‌ها را به مثابه موجوداتی که در پی حداکثر نمودن منافع شخصی هستند فرض می‌کند. هنگامی که چندین گزینه به منظور انتخاب برای فرد وجود دارد، تصور آن است که وی شیوه‌ای را برمی‌گزیند که به طور مناسب‌تری منافع شخصی وی را پیگیری نماید. انسان اقتصادی نیز موجودی است که در پی دستیابی به اهداف خود، از شیوه‌های عقلانی بهره می‌گیرد. این نحوه تبیین از عقلانی رفتار نمودن انسان، دلیل یا علت همه‌گزينش‌های بشر را به مفهوم نفع شخصی و حداکثرسازی مطلوبیت^۵ تحویل^۶ می‌نماید. به کارگیری این چارچوب نظری در علم اقتصاد را می‌توان به جریان فکری فایده‌گرایی^۷ نسبت داد. بنتهام و میل را می‌توان به عنوان تبیین‌کنندگان نسخه عمل بر اساس اصل فایده^۸ یا حداکثرکنندگی مطلوبیت^۱ از «عقلانیت» تلقی نمود.^۲

۱ لزوم پذیرش یا عدم پابندی علم اقتصاد و حتی علوم اجتماعی به فردگرایی روش‌شناختی، بحثی است بسیار اساسی که البته مناقشات بسیاری حول آن وجود دارد. ذکر این مینا در این مقاله به معنای پذیرش آن نیست. به منظور انجام مطالعات دقیق‌تر پیگیری مباحث فلسفی مربوطه و مطالعات انجام شده در این حوزه راهگشا به نظر می‌آید.

2. Homo Economicus or Economic Man

۳ هرچند این مفهوم در حوزه‌های مختلف علمی همچون جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، فلسفه و انسان‌شناسی مورد توجه و مطالعه قرار گرفته است، اما تکیه اصلی در این مدخل بر معرفی «عقلانیت» از جانب اقتصاددانان است.

۴ در این نوشتار «اقتصاد متعارف» و «اقتصاد نئوکلاسیک» به یک معنا به کار گرفته شده‌اند. به منظور درک دقیق مشخصات اقتصاد نئوکلاسیک و نیز اقتصاد دگراندیش (Heterodox) مراجعه به منبع زیر مفید است:

Dequech, D., 2007, Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics, *Journal of Post Keynesian Economics*, 30, 279-302.

5 .Utility

6 Reduce

7 .Utilitarianism

8 .Principles of Utility

نحوه مواجهه ببنتهام با «عقلانیت» و بالتبع انسان اقتصادی را می‌توان با حلقه واسطه‌ای چون نفع شخصی یا فایده درک نمود. دیدگاه این دسته از نظریات مبتنی بر آن است که عمل عقلانی به معنای عملی است که لذت، مطلوبیت، رفاه و در یک کلمه، منافع مادی فرد را حداکثر نماید. از دید ببنتهام طبیعت، بشر را تحت نفوذ حکومت دو شه‌ریار قرار داده است: درد^۳ و لذت^۴، آنچه که ما باید انجام دهیم، توسط این دو تعیین می‌گردد (Bentham, 1828: 1). اجورث از اقتصاددانان شه‌ریار پس از ببنتهام نیز صراحتاً اعلام می‌دارد که اولین اصل علم اقتصاد آن است که هر عامل اقتصادی صرفاً براساس نفع شخصی عمل می‌کند (Edgeworth, 1881: 16). در همین راستا می‌توان نظر برخی مبنی بر آن که شیوه مبتنی بر نفع شخصی همان عقلانی بودن است (Sidgwick, 1901) و یا مفاهیم رفتار عقلانی و رفتار مبتنی بر نفع شخصی هم‌ارز یکدیگر هستند (Frank, 1988) را تحلیل نمود. این نوع نگاه به انسان، عمل براساس خودپرستی نیز تعبیر شده است. در زبان تخصصی علم اقتصاد، مفهوم حداکثر سازی «مطلوبیت»، جایگزین بهره‌گیری از مفاهیمی چون خودپرستی، خودخواهی، پیگیری نفع شخصی، حداکثر سازی ترجیحات و حب‌الذات گردیده است. حداکثر سازی مطلوبیت توسط انسان اقتصادی اهدافی چون حداکثر سازی مطلوبیت حاصل از مصرف یا حداکثر سازی عایدی‌های تولید جلوه می‌کند. انسان اقتصادی نیز مبتنی بر این مفروضات، یک عامل اقتصادی ایده‌آل است که دارای رتبه‌بندی ترجیحات مشخص^۵، اطلاعات کامل و قدرت محاسباتی بالا در انتخاب گزینه‌ها بوده (Heap, 2008) و همین مدل است که بر نظریات جریان متعارف اقتصاد سیطره دارد (Hollis & Sugden, 1993).

از نظر علم اقتصاد، انجام عقلانی^۶ حداکثر سازی مطلوبیت توسط انسان اقتصادی، لزوماً به معنی بنا نهادن بنیان جنگ بین عوامل اقتصادی نیست. آدام اسمیت با ارائه تبیینی، اعلام می‌دارد افرادی که در پی منافع شخصی خود هستند معمولاً به همکاری دست می‌زنند چرا که اینگونه، در دستیابی به منافع شخصی‌شان موفق‌ترند. به دیگر بیان

1. Maximizing Utility

۲ تفسیر مهم و مورد استفاده در اصل فایده، «بیشترین نفع برای بیشترین افراد» نیز عنوان شده است. جزئیات مربوط به نظریات اخلاقی در متون فلسفه اخلاق و برخی مطالعات اخلاق و اقتصاد قابل پیگیری است.

3. Pain

4. Pleasure

۵ در این حوزه راجع به منشاء ترجیحات بحثی به میان نمی‌آید.

بنا بر فرض عقلانیت، هرچند افراد، نفع شخصی خویش را در اعمال و رفتارهای مخالف یکدیگر دنبال می‌کنند، باز هم شاهد دستیابی به منافع اجتماعی خواهیم بود.^۱

تعریف عقلانیت

گرچه در بخش قبل، رویکرد و تلقی عمومی راجع به جایگاه و چارچوب مفهومی عقلانیت در علم اقتصاد ارائه شد اما در ادامه برای تبیین مناسب‌تر و وضوح بیشتر به ارائه دقیق‌تر موضوع خواهیم پرداخت. در یک تقسیم بندی ساده و البته سطحی، عقلانیت را می‌توان به دو شکل تعریف نمود: عقلانیت مرتبط با «وسیله-هدف» و عقلانیت مبتنی بر «سازگاری»^۲. به منظور دستیابی به یک هدف از ابزارهای مختلف و به شیوه‌های گوناگونی می‌توان بهره گرفت. ابزارها و شیوه‌هایی که به بهترین شکل فرد را به اهداف خود می‌رساند را عقلانی می‌نامیم. به عنوان مثال اگر برای دستیابی به یک موقعیت، مصرف یک کالا یا مبادله یک خدمت از شیوه‌هایی بهره بگیریم که به بهترین شکل ما را به آن هدف برساند، رفتار ما عقلانی بوده و به شیوه‌ی عقلانی دست به انتخاب زده‌ایم.

مبتنی بر رویکرد دوم، عقلانیت از نظر اقتصاددانان معادل با سازگاری در ترجیحات است. از آنجائی که این رویکرد موجبات استفاده مناسب‌تر اقتصاددانان به منظور استفاده از قالب‌های ریاضی و مدلسازی را فراهم می‌آورد، مورد تأکید فراوان آن‌ها قرار گرفته است. عقلانیت مبتنی بر سازگاری، تأکید بسیاری بر سازگاری در رفتار عوامل اقتصادی دارد. طبق تعاریف مورد استفاده در علم اقتصاد رابطه ترجیحی^۳ [بین دو کالا] عقلانی است اگر دو ویژگی کامل بودن^۴ و انتقال‌پذیری^۱ را داشته باشد:

۱ البته لازم به تذکر نیست که سعی این مدخل در روشن شدن موضوع و تکیه بر دیدگاه سنتی و رایج در علم اقتصاد است. این موضوع و سایر مباحث مطرح شده، همواره مورد انتقاد، تعدیلات و حملاتی قرار گرفته‌اند که از حوصله این تحقیق خارج‌اند.

۲ البته تقسیم‌بندی‌های مبنایی دیگری راجع عقلانیت در مطالعات اجتماعی، اقتصادی و فلسفی وجود دارد؛ به عنوان مثال تقسیم عقلانیت به عقلانیت ابزاری (تحت تأثیر آراء هیوم) و عقلانیت در اهداف (با پیشگامی فرانک نایت)، بهره‌گیری از مفهوم عقلانیت توسط وبر (Weber) و تقسیم چهارگانه در انواع آن تحت عناوین «عقلانیت عملی (Practical)»، «عقلانیت نظری (Theoretical)»، «عقلانیت ماهوی (ذاتی) (Substantive)» و «عقلانیت صوری (Formal)» (Kalberg, 1980) و یا تقسیم به دو نوع کلی عقلانیت نظام‌های اقتصادی و عقلانیت معطوف به رفتار فردی. فراتر از این مباحث و با یک نگاه عمومی‌تر، یکی از خاستگاه‌های بررسی مفاهیمی چون عقلانیت، نظریات اخلاقی است که رجوع به آن‌ها و درک مباحث ارائه شده مفید خواهد بود. آن‌چه که در این مدخل مدنظر بوده معرفی اجمالی و عمومی از مباحث عقلانیت در اقتصاد است.

۳ منظور از رابطه ترجیحی در این‌جا آن است که یک فرد در مواجهه با یک موقعیت انتخابی بین دو کالا، چه مقایسه‌ای از آن‌ها را مبنای عمل خود قرار می‌دهد. به عنوان مثال یک رابطه ترجیحی معین می‌کند که فرد کالای y را به کالای x ترجیح می‌دهد.

4. Completeness

الف) کامل بودن: در مواجهه فرد با دو سبد کالایی x و y ، یکی از این سه حالت روی دهد:

$$x \succsim y \text{ یا } x \precsim y \text{ یا } x \sim y$$

ب) انتقال پذیری: به ازای سبدهای کالایی x ، y ، z ، اگر $x \succsim y$ و $y \succsim z$ و آن گاه $x \succsim z$

از این رو در بسیاری از مطالعات متعارف موجود در علم اقتصاد این فرض تصریح شده که عقلانیت، نیازمند سازگاری در رتبه بندی ترجیحات و صادق بودن فرض انتقال پذیری در رفتار افراد است (Case & Faire, 1992: 184) (Raiffa, 1968: 76) (Mas-Colell, Whinston, & Green, 1995: 6).

ارتباط مطلوبیت (که در بخش قبل از آن یاد شد) با ترجیحات در آن است که این روابط ترجیحی عقلانی با استفاده از توابع مطلوبیت بیان می شوند. تابع مطلوبیت $u(x)$ به شرطی بیانگر رابطه ترجیحی $x \succsim y$ است که:

$$x \succsim y \Leftrightarrow u(x) \geq u(y)$$

تعاریف مبتنی بر سازگاری از عقلانیت، بر این پیامد تمرکز دارند که از یک فرد و در شرایط یکسان، امکان بروز رفتارهای متعارض و مختلف وجود ندارد. حال اگر این مبنا به عنوان یک فرض در نظریات اقتصادی پذیرفته شود، اقتصاددانان با ملاحظه تصمیمات یک فرد در مواجهه با انتخاب های گوناگون، امکان استخراج الگوی ذهنی ترجیحات و بالتبع پیش بینی راجع به نوع تقاضا و انتخاب های آتی افراد را خواهند داشت. نظریه رجحان آشکار شده^۲ نیز مبتنی بر این قالب بندی از تعریف عقلانیت است. بنابراین انتخاب یک فرد از بین گزینه های مختلف هنگامی عقلانی می نماید که به بهترین شیوه اهداف وی را عملی سازد (تبیین وسیله-هدف) یا اصول کامل بودن و انتقال پذیری در این انتخاب نقض نگردد.

مفاهیم متعارف تبیین کننده عقلانیت و رفتار انسان اقتصادی

برای درک ملموس تر از آن چیزی که اقتصاددانان از «عقلانیت» و «انسان اقتصادی» در نظر دارند، مراجعه به الگوهای مورد استفاده شان ضروری است. به دیگر بیان، برای تبیین و درک مشخصات مفهوم «عقلانیت» و «انسان اقتصادی» در علم اقتصاد، باید به مدل های مرتبط با آن اشاره شود، از این رو در این بخش و به عنوان نمونه، چهار الگوی مورد مطالعه در علم اقتصاد را مطرح می نمایم.

1 .Transitivity

2 .Revealed Preference

الف) نظریه مطلوبیت انتظاری^۱: هنگامی که گزینه‌های مقابل یک فرد به منظور انتخاب، با عدم اطمینان همراه باشند، عقلانی رفتار کردن حکم می‌کند که احتمال متناظر با هر موقعیت را وارد تحلیل خود کند؛ به بیان ساده‌تر حداکثرسازی پیگیری نفع شخصی (که پیش از این از آن بحث به میان آمد)، به حداکثرسازی منافع انتظاری شخصی تبدیل می‌شود. طبق الگوی تصمیم‌گیری ارائه شده توسط این نظریه، هنگامی که فرد با پیامدهای احتمالی و موقعیت‌های مخاطره‌آمیز روبرو می‌گردد، وی مطلوبیت انتظاری خود را حداکثر می‌کند؛ به عنوان مثال فرض کنید که قصد پیاده‌روی داشته باشید، احتمال وقوع دو حادثه وجود دارد، اگر باران بیارد (با احتمال p) و اگر باران نیارد (با احتمال $1-p$). اگر مطلوبیت حالت اول را با $u(w)$ و مطلوبیت حالت دوم را با $u(\hat{w})$ نشان دهیم آن‌گاه طبق نظریه متعارف، فرد مطلوبیت انتظاری زیر را حداکثر می‌کند:

$$p \cdot u(w) + (1-p) \cdot u(\hat{w})$$

به بیان دیگر در این مواقع، تابع مطلوبیت انتظاری، نقش یک تابع مطلوبیت را ایفا می‌کند.

ب) انتظارات عقلانی^۲: فرضیه [یا مدل] انتظارات عقلانی، به کارگیری مستقیم عقلانیت در مسائل مربوط به تصور افراد از آینده است. انگاره اصلی این نظریه آن است که افراد بهترین انتخاب خود را بر مبنای منظور نمودن همه اطلاعات ممکن از جمله درک نوع عملکرد اقتصادی انجام می‌دهند. به میدان آمدن این فرض، موجبات تأثیرات فراوان بر شکل‌گیری انتظارات و مواجهه افراد با سیاست‌های مالی و پولی دولت می‌گردد.

ج) نظریه بازی‌ها^۳: یکی از قالب‌های مورد استفاده و مبتنی بر فرض عقلانیت در علم اقتصاد متعارف، نظریه بازی‌هاست. مهم‌ترین دلیل شکل‌گیری و پیگیری این نوع از مطالعات در علم اقتصاد، مشاهده برخی نتایج خلاف مفروضات رایج و نیز نادیده گرفتن برخی واقعیات در تحلیل سنتی اقتصاد است. مبنای کلی این حوزه، وارد کردن مفهوم تعامل و رقابت در رفتارهای انسانی است. نظریه بازی‌ها با فرض وجود عقلانیت و پیگیری نفع شخصی توسط افراد، سناریوهای متفاوت و مناسب نحوه عمل در تعاملات اقتصادی را ارائه می‌نماید. بهره‌گیری از مفهوم تعادل در نظریه بازی‌ها به عنوان مناسب‌ترین جایگاه دستیابی به نفع شخصی با توجه به رفتارهای سودجویانه سایر

1 .Expected Utility Theory

2 .Rational Expectations

3 .Game Theory

بازیگران، حلقه واسطه این بحث با انسان اقتصادی مورد نظر این دسته از مدل‌سازی‌های اقتصادی است.

(د) تغافل عقلانی^۱: یکی از تبیین‌های مربوط به عمل عقلانی، به وسیله داونز در محیط انتخاب‌های سیاسی که از سوی افراد عادی روی می‌دهد، ارائه شده است (Downs, 1957). در این تبیین افراد به واسطه عمل براساس مقایسه هزینه‌ها و فواید، عاقلانه تصمیم می‌گیرند که در پی کسب اطلاع نروند. توضیح آن که مبتنی بر روش‌های بهینه‌سازی، انجام عملی عقلانی است که فواید آن بیشتر از هزینه‌های آن باشد. اگر بپذیریم که این اصل عقلانی ملاک عمل فعالیت‌ها و تلاش افراد است، برای کسب اطلاعات به منظور انتخاب یکی از نامزدهای انتخاباتی نیز قابل بهره‌گیری است. بنابر این‌گونه مدل‌ها، تلاش فرد برای جمع‌آوری اطلاعات و مشارکت در انتخابات وابسته به عوامل مختلفی است. شاید مهم‌ترین عاملی که وجه تمایز این تحلیل با تحلیل‌های موجود در انتخاب‌های خصوصی باشد، احتمال پایین تأثیرگذاری رأی فرد در برآیند نهایی انتخابات است. این که فرد برای کسب اطلاعات صحیح پیش از دادن رأی، تلاش کند و منافع و هزینه‌های خود را محاسبه نماید اما به دلیل احتمال پائین تأثیرگذاری رأی خود در انتخابات، تصمیم دیگری بگیرد (به طور نمونه در انتخابات شرکت نکند)، کاملاً عقلانی می‌نمایند. از این رو می‌توان به لحاظ عقلانی، قرار گرفتن در شرایط تغافل (عدم تلاش برای افزایش اطلاعات) توجیه گردد. به دیگر بیان از سویی به دلیل استفاده از تحلیل هزینه-فایده در تصمیم‌گیری به منظور شرکت یا عدم شرکت در انتخابات و از سویی دیگر به دلیل تأثیرگذاری بسیار پایین رأی یک فرد در برآیند نهایی انتخابات، فرد آگاهانه تصمیم می‌گیرد که در پی کسب اطلاعات برای انتخاب نامزد مناسب خود نباشند.^۲

1. Rational Ignorance

۲ البته حول تغافل عقلانی و مسأله‌ای که به پارادوکس عدم شرکت در انتخابات شهرت یافته است، مباحثی بسیاری شکل گرفته و نظرات متفاوتی وجود دارد. مطالعه دو منبع زیر در این زمینه مفید خواهد بود:

Blais, A. & R. Young, 1999, Why Do People Vote? An Experiment in Rationality, *Public Choice*, 99, 39-55.

Philip, J. & J. Hudson, 2000, Civic Duty and Expressive Voting: Is Virtue its own Reward?, *Kyklos*, 53, 3-16.

بازبینی در الگوهای تبیین‌کننده عقلانیت؛ ظهور عقلانیت محدود، گسترش مطالعات اقتصاد رفتاری

به دلیل وجود برخی ناکارایی‌های نظری در مدل‌های اقتصادی، برخی نظریه‌پردازان با ایجاد تشکیک در توانایی انسان به منظور انجام محاسبات لازم و احصاء همه موارد تأثیرگذار در تصمیم‌گیری، مفهوم عقلانیت محدود^۱ را پایه‌ریزی کرده و بسط داده‌اند. در ابتدا اقتصاددانان با مشاهداتی در رفتار انسانی با این مسأله مواجه شدند که امکان تحلیل این نوع از رفتارها با مدل‌های مسلط در علم اقتصاد وجود ندارد. این نقطه، سرآغاز بهره‌گیری تحقیقات اقتصادی از روانشناسی بود که موجبات طرح «اقتصاد رفتاری» گردید^۲.

محور اولیه و اساسی این گونه مدل‌ها مبتنی بر محدودیت‌هایی است که در ذهن افراد وجود دارد. عقلانیت محدود در مواجهه با رفتارهای خلاف قاعده متعارف، مسأله را به ضعف توانایی‌های ذهنی انسان در محاسبات و احصاء موارد مهم در تصمیم‌گیری تحویل می‌نماید. عقلانیت بازیگران عرصه اقتصاد به واسطه عدم امکان توجه‌شان به استراتژی‌هایی که توسط ابزارهای محاسباتی پیشنهاد می‌شود، محدود می‌گردد.

مناسب است در ادامه به یکی از موارد قابل توجه در درک ضعف مدل‌های متعارف پیش‌گفته اشاره نمائیم. همان‌گونه که بیان شد فرض کامل بودن به عنوان اصل بنیادین در مدل‌های متعارف علم اقتصاد مورد توجه قرار می‌گیرد. در مقابل، برخی مشاهدات بیان‌کننده عدم وجود این فرض در برخی تصمیم‌گیری‌های افراد است. شواهد این امر را تحت عنوان «اثر شیوة قالب‌بندی»^۳ ذکر می‌کنند. در یکی از مطالعات انجام شده مشاهداتی غیر متعارف و برخلاف نتایج به ظاهر بدیهی نظریه مطلوبیت انتظاری و اصل کامل بودن ثبت گردید. در مطالعه اول، از افراد مورد آزمایش خواسته شد فرض نمایند که با یک بیماری ناشناخته مواجهند؛ انتظار بر آن است که ۶۰۰ نفر در اثر این بیماری فوت کنند. دو برنامه برای مواجهه با این بیماری وجود دارد که می‌بایست یکی را انتخاب نمود. با فرض برآورد دقیق علمی از نتیجه دو برنامه، پیامد این برنامه‌ها بدین شکل‌اند: اگر برنامه «الف» اجرا شود، ۲۰۰ نفر زنده می‌مانند و اگر برنامه «ب» عملی شود به احتمال یک سوم، ۶۰۰ نفر نجات یافته و با احتمال دو سوم کسی نجات نمی‌یابد. ۷۲ درصد افراد برنامه «الف» و ۲۸ درصد برنامه «ب» را برگزیدند. گروهی دیگر از افراد را

1. Bounded Rationality

۲ لازم به تذکر است که عقلانیت محدود به خودی خود شاخه‌ای علمی به منظور مطالعه رفتار انسانی نبوده بلکه یک رویکرد در تحقیقات اقتصادی است (Simon, 1976).

3. Framing Effect

نیز با همان مسأله مواجه ساختند اما دو برنامه «ج» و «د» را برای انتخاب ارائه گردید: اگر برنامه «ج» اجرا شود ۴۰۰ نفر فوت خواهند نمود و اگر برنامه «د» اجرایی شود به احتمال یک سوم فردی فوت نمی‌کند و با احتمال دو سوم، ۶۰۰ نفر فوت خواهند نمود. ۲۲ درصد افراد برنامه «ج» و ۷۸ درصد نیز برنامه «د» را انتخاب نمودند.^۱ با توجه به یکی بودن برنامه‌های «الف» و «ج» و نیز یکسان بودن برنامه‌های «ب» و «د» چنین ترجیحات آشکار شده‌ای از سوی افراد بسیار بعید به نظر می‌آید.^۲

در راستای تبیین مفهوم عقلانیت محدود، مطالعات بسیاری توسط هربرت سیمون انجام گرفته است. به منظور ایجاد تمایز بین اقتصاد رفتاری و اقتصاد نئوکلاسیک، سیمون تمایز بین عقلانیت رویه‌ای^۳ و عقلانیت ماهوی (قائم به ذات)^۴ را پیش کشانید (Simon, 1976). وی مدعی است روان‌شناسان بر مفهوم عقلانیت رویه‌ای تأکید می‌ورزند در حالی که اقتصاددانان بر عقلانیت ماهوی تمرکز کرده‌اند؛ عقلانیتی که معمولاً غیر ملائم و غیرممکن است. تفاوت‌های این دو مفهوم از عقلانیت را می‌توان به شرح زیر بیان داشت: الف) عقلانیت رویه‌ای بنا را بر آن می‌گذارد که تصمیم‌گیرندگان اقتصادی از قواعد خاصی پیروی می‌کنند، ب) این عقلانیت از عقلانیت فرآیند رسیدن به تصمیم نهایی صحبت به میان می‌آورد، ج) این عقلانیت علاقمند به درک چگونگی تصمیم‌گیری افراد است و در نهایت د) این مفهوم بر روش‌هایی که افراد به کار می‌گیرند تمرکز می‌کند. در نقطه مقابل، الف) عقلانیت ماهوی مبتنی بر توجه تصمیم‌گیرندگان اقتصادی به رتبه‌بندی ترجیحاتشان است، ب) این عقلانیت راجع به عقلانی بودن خود تصمیم است، ج) این عقلانیت علاقمند به درک چرایی اینگونه تصمیم‌گیری است و د) عقلانیت ماهوی بر نتایج تمرکز دارد. هم‌راستا با این تبیین‌ها از شیوه رفتار انسانی، در مباحث نظری مدیریت و سازمان نیز از سیمون به عنوان فردی که «انسان اداری»^۵ را جایگزین «انسان اقتصادی» کرده است نام برده می‌شود؛ انسان اقتصادی در این بیان،

۱

برنامه	افراد نجات یافته (قطعی)	تعداد انتظاری افراد نجات یافته	پاسخ آزمایش شوندگان در انتخاب برنامه‌ها
الف	۲۰۰	-	۷۲ درصد
ب	-	$(1/3) * 600 = 200$	۲۸ درصد
ج	۲۰۰	-	۲۲ درصد
د	-	$(1/3) * 600 = 200$	۷۸ درصد

۲ شاید بتوان بدین شکل تعبیر نمود که تغییر در لحن بیان برنامه‌های «الف» و «ج» باعث تغییر نوع رفتار شده است.

3 .Procedural Rationality

4 .Substantive Rationality

5 . Administrative Man

برخوردار از عامل برانگیزاننده «منافع شخصی» بوده و از همه جایگزین‌های موجود اطلاع کامل دارد؛ در مقابل و از این منظر، انسان اداری فردی است به دنبال تعقیب منافع شخصی اما همیشه نمی‌داند که آن‌ها چه هستند و فقط از برخی از جایگزین‌های ممکن آگاهی داشته، به دنبال استقرار یک راه حل مناسب در مقابل یک راه حل «بهینه» است (اسکات، ۱۳۸۷: ۸۳-۸۴).

براساس نتایج بدست آمده در این حوزه، انسان اقتصادی پیشین به یک موجود پیچیده روان‌شناسانه و متأثر از نهادها و شرایط محیطی تبدیل شده است. کولیسک از معتقدان بهره‌گیری از رویکرد عقلانیت محدود در علم اقتصاد، برخی فواید ضروری این امر را این‌گونه بیان کرده است: اقتصاد و روان‌شناسی شواهد بسیاری در راستای اهمیت مسائل فراهم می‌آورند. علاوه بر این، اقتصاددانانی که از مدل‌های عقلانیت محدود استفاده می‌کنند، [نسبت به افرادی که صرفاً از مدل‌های متعارف بهره می‌گیرند، حتی] به موفقیت‌هایی در توصیف رفتار اقتصادی در راستای مدل‌های متعارف دست یافته‌اند (Conlisk, 1996). ترکیب پیشرفت‌ها در مدل‌های مورد استفاده در نظریه بازی‌ها و نیز مدل‌های مبتنی بر انتظارات عقلانی با اقتصاد رفتاری، بیانگر حرکت علم اقتصاد از تمرکز بر مفهوم عقلانیت به سمت کاوش حول مفهوم عقلانیت محدود است. (Sent, 2004). در همین راستا و با هدف غنی‌سازی مدل‌های نظریه بازی‌هاست که اقتصاد رفتاری و مفهوم عقلانیت محدود، با داخل نمودن برخی فروض و بهره‌گیری از نتایج مطالعات در این مدل‌ها، مورد توجه برخی از اقتصاددانان قرار گرفته است (به عنوان یک نمونه: Reny, 1992). به بیان کمرر، تلاش این مدل‌ها جایگزین نمودن اصول قالب‌سازی نامناسب با اصول مستدل‌تر مبتنی بر روان‌شناسی است (Camerer, 1997).

به مطالعات انجام شده در این حوزه با نگاه کلان تری به نام اقتصاد رفتاری نیز می‌توان نظر کرد. با توجه به مطالب پیش‌گفته، گستره موضوعات مورد تحقیق این نوع از مطالعات قابل تصور است. اقتصاد رفتاری به عنوان جریان بهره‌برنده از روان‌شناسی و علم اقتصاد در پی تبیین مناسب‌تر مشاهدات اقتصادی است.^۱ در یک بیان خلاصه‌وار، برنامه پژوهشی اقتصاد رفتاری، برخوردار از دو مؤلفه اساسی است: الف) تشخیص رفتارهای خلاف مدل‌های متعارف و ب) نشان‌دادن اهمیت و ارتباط این رفتارها به

۱ به منظور تبیین مفصل‌تر حول بهره‌گیری اقتصاد رفتاری از روان‌شناسی و نوع ترابط علم اقتصاد با آن، به نظر می‌رسد که مراجعه به منبع زیر مفید باشد:

رضائی، م. ج. و م. موحدی بک‌نظر، ضرورت گفتگوی میان علم اقتصاد و روان‌شناسی، فصلنامه مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، دوره دوم، ۳، ۸۸-۵۹.

پیامدهای اقتصاد (Mullainathan and Thaler, 2000). اقتصاد رفتاری، با اهمیت دادن به رفتارهای خلاف قاعده، سعی دارد که به تبیین پدیده‌های اقتصادی متأثر از آنها بپردازد. از منظر یک محقق اقتصاد رفتاری افراد بیش از آن که برخوردار از اطلاعات کامل، قدرت محاسبه فوق‌العاده و نقشه ترجیحات خوش تعریف باشند، بر طبق اصولی که در سطوح پایین‌تری از دقت محاسباتی و عقلانیت مادی فردی هستند، دست به انتخاب می‌زنند. به بیان برخی و در مقام ارائه انگاره‌های قابل نقد بر مدل‌های متعارف رفتار از سوی اقتصاد رفتاری، لااقل سه مؤلفه قابل شمارش است: الف) عقلانیت نامحدود، ب) اراده نامحدود و ج) خودخواهی نامحدود (Mullainathan and Thaler, 2000). عدم واقعی بودن این انگاره‌ها و وجود مطالعاتی حول انواع «فعالیت‌های داوطلبانه و خیرخواهانه»، «مصرف‌های مبتنی بر ارزش‌های اخلاقی» و «تجربیات آزمایشگاهی راجع به ترجیحات» این ایده را متجلی می‌کند که علم اقتصاد متعارف در مقام تشبیه، همانند علم فیزیکی است که وجود الکترون را نادیده گرفته است (Becchetti, 2011)^۱.

ترابط اخلاق و عقلانیت

گرچه در قسمت قبل به نوعی انتقادات وارد بر عقلانیت و انسان اقتصادی مورد نظر جریان متعارف علم اقتصاد را مورد بررسی قرار دادیم، اما برخی از اقتصاددانان و فیلسوفان از جنبه‌ای دیگر حول مفهوم انسان اقتصادی به طرح نظر و انتقاد پرداخته‌اند. مشاهده برخی اعمال اخلاقی و ظهور مطالعات مربوط به انتخاب‌های اخلاقی که بیانگر عدم تبیین توسط نسخه جهانشمول و مورد ادعای جریان متعارف علم اقتصاد است، بُعد دیگر ارزیابی این اصل بنیادین است.

در این مورد رجوع به یک مثال مفید به نظر می‌رسد. با فرض ثبوت سایر شرایط، تصور کنید که دو نفر در یک قایق در حال غرق شدن قرار داشته و از جلیقه نجات نیز برخوردار نیستند. یکی از آن‌ها به منظور نجات، دست به سرقت جلیقه نجات یکی دیگر از مسافران می‌زند؛ اما فرد دیگر این کار را انجام نمی‌دهد و به ظاهر مرگ را برای خود

۱ البته لازم به توضیح است که موافقان و مخالفان مکاتب دگراندیش در علم اقتصاد، هر یک بر نظر خود راجع به فروض و مدل‌های مورد استفاده اصرار می‌ورزند. برخی از احتمال آن که چشم‌اندازهای موجود در اقتصاد متعارف، در آینده جزئی از اقتصاد رفتاری گردند صحبت به میان آورده‌اند (Tomer, 2007) و در مقابل نیز برخی بر آن چه اغراق بیش از اندازه اقتصاد رفتاری و الزامات غیرقابل پذیرش آن عنوان می‌کنند، تأکید می‌ورزند (Foka & Kavalieraki & Hatzis, 2011). برخی نیز معتقدند که گرچه اقتصاددانان صراحتاً منکر وجود و اهمیت عواملی چون احساسات و نفسانیات در عمل افراد نیستند اما به طور سنتی این عوامل را از تحلیل خود خارج ساخته و بدان نمی‌پردازند (Loewenstein, 2000).

اختیار می‌کند. در این‌جا نکته اساسی آن است که چگونه با مشاهده این مسأله در قالب رفتار عقلانی کنار بیاییم؟ اگر بخواهیم پایبند به عقلانیت مورد ادعای علم اقتصاد متعارف باشیم، باید بگوئیم فردی که دست به سرقت نزده است همانقدر در پی نفع شخصی بوده که فرد سارق (Hausman & Mcpherson, 2006: 80)! چرا که مبنایی برای انتخاب جز نفع شخصی وجود ندارد. اما در این مثال درک عرفی از رفتار این دو فرد این است که فرد سارق، عملی منطبق با نفع شخصی (عقلانی) انجام داده اما فرد دوم گرچه اخلاقی عمل نموده اما رفتارش عقلانی خطاب نمی‌گردد. به هر صورت در همین راستا می‌توان دو ایراد وارد بر تفسیر رایج از عقلانیت در علم اقتصاد را ذکر نمود (عزتی، ۱۳۸۷: ۴۱): تلقی مادی از منفعت و تأکید بر فردیت.^۱ به نظر می‌آید پاشنه آشیل نظریه انتخاب عقلانی در باب مواجهه با رفتارهای اخلاقی نیز همان تلقی مادی از منفعت و انکار بالاجبار سایر محرک‌ها و انگیزه‌ها است.

عقلانیت از منظر اقتصاد اسلامی

با توجه به تعبیر رایجی که از عقلانیت در علم اقتصاد وجود داشته و دارد، تلاش اقتصاددانان مسلمان در انتقاد و بازتعریف این مفهوم، طبیعی به نظر می‌رسد. اقتصاددانان مسلمان دو انتقاد کلی را نسبت به تفسیر متعارف از عقلانیت اعلام نموده‌اند: الف) منافات اصل پیروی از نفع شخصی با مفهوم بنیادین اعتقاد به توحید و ب) توجه نکردن این مفهوم به منافع اخروی (دادگر و عزتی، ۱۳۸۲)؛ از نظر برخی صاحب‌نظران اقتصاد اسلامی، هنگامی که انسان به طور مطلق توحید را بپذیرد، نمی‌تواند محور همه امور را «خود» قرار دهد. از سوی دیگر می‌توان بیان نمود که نفع، اصالتاً مربوط به آخرت است و در دنیا خلاصه نمی‌شود.

در باب تلاش‌های ایجابی اقتصاددانان مسلمان در تعریف عقلانیت و بدست دادن چارچوبی از این مفهوم، علی‌رغم عدم پیگیری دقیق و مبنایی در مطالعات، برخی با تمرکز بر تعدیل مفهوم نفع شخصی به تبیین مسأله پرداخته‌اند. از این منظر انسان ذاتاً طالب منافع خود است، اما حالت افراطی نفع‌طلبی که منافع را فقط در ابعاد مادی و کوتاه مدت خلاصه می‌کند، قابل دفاع نیست. مبتنی بر این رویکرد، اگر همه آن‌چه که انسان به دنبال آن است را در نفع معنی کنیم، «نفع شخصی گسترش یافته» می‌تواند هدف

۱ گرچه در مقدمه، بحثی راجع به نظر اسمیت حول پیگیری نفع شخصی مطرح گردید، اما در این قسمت لازم به تذکر است که اسمیت به یک فرد، به مثابه موجودی که صرفاً در پی حداکثرکردن مطلوبیت فردی خود است، نمی‌نگرد (Coase, 1976). از این منظر می‌توان اظهار داشت که به نظر وی، اصطلاحاً افراد به دور از اخلاق رفتار نمی‌کنند.

انسان قرار گیرد. یکی از ارکان چارچوب مفهومی عقلانیت مبتنی بر تعالیم اسلام نیز آن است که رضایت خاطری که انسان در پی آن است می‌تواند با کسب مطلوبیت در زمان حاضر، امید به کسب رضایت خداوند، اطمینان از آینده دنیوی و اخروی و ... حاصل گردد. (دادگر و عزتی، ۱۳۸۲). از این نظر عقلانیت با رویکردی اسلامی ضمن دارا بودن نقاط مشترک با بسیاری از قرائت‌های اقتصاد متعارف، با مفهوم عقلانیت ابزاری تفاوت دارد (دادگر و عزتی، ۱۳۸۲).

برخی از اقتصاددانان مسلمان نیز با تمرکز بر مفهوم اطاعت از پروردگار، بیان داشته‌اند که عقلانیت اسلامی یک مسلمان، فرمانبرداری از خداوند را طلب کرده (Arif, 1985) و اصلاً بنیان فلسفی موجود در اقتصاد اسلامی (و بالتبع، نوع تحلیل اقتصاددان اسلامی) بر مداری دیگر می‌چرخد (جدول ۱).

بنیان مبانی خرد	مبنای فلسفی	نظام‌های اقتصادی
انسان مسلمان	هدف انسان دستیابی به فلاح (رستگاری) در این دنیا و نیز آخرت است.	نظام اقتصاد اسلامی
انسان اقتصادی	فردگرایی مبتنی بر اصل لذت و منفعت شخصی و اندیشه «هرکس بهترین شناخت را از نفع خود دارد»	سرمایه‌داری

جدول ۱ مبانی خرد در نظام‌های اقتصادی، منبع: برگرفته از Arif, 1985

با دقت در مطالعاتی که با رویکرد اسلامی توسط اقتصاددانان مسلمان در این حوزه انجام پذیرفته می‌توان اعلام نمود که همان‌گونه که تعاریف شکننده و افراطی متعارف از عقلانیت مورد قبول بسیاری از مکاتب اقتصادی و نیز اقتصاددانان نوآور نیست، از جانب اقتصاددانان مسلمان نیز موضع‌گیری یکسانی اتخاذ شده است. اما برای تحلیل مسأله با رویکردی اسلامی لازم است که کمی دقیق‌تر به مسأله نگریسته شود.

عقلانی بودن یا عقلانی نبودن، از جنس موضع‌گیری راجع به یک طرز تفکر و یا انتخاب است. همین‌که پای موضع‌گیری به میان می‌آید، پرسش از مبنا و پایه قضاوت منطقی به نظر می‌رسد. حال که هدف، درک عقلانیت با رویکردی اسلامی است، لاجرم باید پرسید که عقلانی بودن رفتار و تعریف یک انسان عاقل از منظر اسلام مستلزم چیست؟ پاسخ اولیه آن خواهد بود که تبعیت وی از اصول و ارزش‌های مصرح در تعالیم اسلامی است. مبتنی بر این رویکرد، پیروی از هر اصلی و تحت هر عنوانی، اگر قابلیت پذیرش توسط تعالیم اسلامی را داشته باشد، می‌توان به عقلانی بودن آن عمل از منظر اسلامی (و نه لزوماً از منظر هر فردی) ظنین بود. به دیگر بیان اگر ابزارها و گزینش‌های یک مسلمان در راستای دستیابی به اهداف مورد توجه شریعت همچون سعادت و یا قرب الهی قرار گیرد، تفکر یا انتخابش عقلانی قلمداد شده و در غیر این صورت عملی

غیرعقلانی مرتکب شده است. علی‌رغم این مطالب، اما به نظر می‌رسد که این طرز تلقی از عقلانی بودن، در کنار قابل دفاع بودنش، با خود الزاماتی پیچیده‌کننده دارد که در بخش بعدی بدان اشاره خواهد شد. البته پیش از این و در مباحث ارائه شده توسط وینچ راجع به ترابط عقلانیت و فرهنگ [که شاید به موضوع اشاره شده در بالا ارتباط یابد]، اعلام شده است که اگر ملاک و سنجه‌ای که به واسطه آن عقلانی و غیرعقلانی بودن تعیین می‌گردد، در ربط و نسبت با فرهنگ تولید گردد، تعداد بسیاری از معیارهای ارزیابی عقلانیت وجود خواهد داشت؛ اما اگر معیار عقلانیت ارتباطی با فرهنگ نداشته باشد، تعداد اندکی از اعمال، عقلانی قلمداد می‌شود (Winch, 1971: 95-111).

جمع‌بندی و سخنی نهائی حول عقلانی بودن

دو سؤال اصلی که می‌توان مطالب بیان شده در این مقاله را در آن قالب گنجانند، به شکل زیر قابل ارائه است: الف) منظور اقتصاددانان از بروز «رفتار عقلانی» توسط «انسان اقتصادی» چیست؟ ب) آیا واقعاً انسان «عقلانی» رفتار می‌کند؟ تاکنون دانستیم مراد اقتصاددانان از این مفهوم آن است که اولاً افراد به لحاظ هدف رفتاری خود در پی نفع شخصی بوده و گزینش شیوه مناسب دستیابی به این هدف، عقلانی یا غیرعقلانی بودن را مشخص می‌کند. ثانیاً و به لحاظ بیان مدون‌تر پاسخ، دریافتیم که اقتصاددانان از مفهوم سازگاری در انتخاب‌ها به عنوان شاخصی برای رفتار عقلانی بهره می‌جویند. بر مبنای این سنگ بنای اولیه نیز به ارائه نظریات اقتصادی و گسترش دامنه مطالعاتی خود پرداخته‌اند. از همین رو است که عقلانیت از مفاهیم بنیادین در علم اقتصاد تلقی می‌گردد.

به هر حال تفسیر قابل بهره‌گیری حول سؤال نخست نیز آن خواهد بود که اقتصاددانان عقلانیت را باید مبتنی بر نفع شخصی تبیین نموده و نگاهشان به رفتارهای خلاف این انگاره آن باشد که این رفتارها قابل توضیح توسط نظریه متعارف اقتصادی نیستند؛ چرا که اگر ادعای جهانشمولی مطلق در این باره نمایند، این فرض از کارائی به منظور مدل‌سازی و پیش‌بینی خواهد افتاد. این که هر نوع رفتار قابل مشاهده، توسط یک اقتصاددان عقلانی قلمداد گردد، همانند آن است که بگوئیم یک عامل اقتصادی آن‌گونه عمل نمود چون به همان شکل عمل کرده است. التزام منطقی این نوع نگاه، عدم ابطال پذیر بودن فرضیات و نظریات اقتصادی را به دنبال خواهد داشت^۱ (به بیان دیگر در این

۱ مشابه همین موضع‌گیری اما در بحثی دیگر، توسط مک‌اینتایر اتخاذ شده است که اشاره به آن خالی از لطف نیست. وی در فصل هفدهم از کتاب «تاریخچه‌ای مختصر از اخلاق»، با اشاره به وجود شباهت بین مفهوم لذت و تعهد (Duty) از این جنبه، بیان می‌دارد که این مفاهیم در صحنه به‌کارگیری، از مقصود اولیه خود خارج می‌شوند.

حالت هیچ نظریه اقتصادی مبتنی بر عقلانیت قابل آزمون نیست، چرا که اگر قابلیت تحلیل رفتار عاملان اقتصادی مبتنی بر یک عامل یا انگیزه ثابت و معین وجود نداشته باشد، سخن از تبیین و پیش‌بینی زائد خواهد بود).

اما باید دقت داشت که می‌توان معتقد بود، تنها بدیل موجود برای عقلانیتی که فروض بسیاری چون اطلاعات کامل را دارد، عدم عقلانیت نیست (داو، ۱۳۸۸: ۲۳۶). آنچه که از نظر علم اقتصاد مهم است، امکان مدل‌سازی و در نتیجه دست یافتن به قدرت پیش‌بینی رفتار انسان‌هاست و بهره‌گیری از مفهوم «عقلانیت» و یک انسان اقتصادی ایده‌آل، مهم‌ترین و شاید منحصربه‌فردترین مبنا برای این منظور را در اختیار علم اقتصاد قرار می‌دهد. به بیان بلاگ گرچه که (به دلیل شواهد موجود راجع به رفتار انسان)، امروزه دفاع اقتصاددانان در مقابل انتقادات وارد بر فرض عقلانیت از اعتبار کمتری برخوردار است، اما باید توجه داشت که ما یک برنامه پژوهشی را صرفاً به این دلیل که با ناهنجاری‌هایی مواجه شده رد نمی‌کنیم، مگر آن‌که برنامه پژوهشی بدیلی برای آن موجود باشد (بلاگ، ۱۳۸۰: ۳۱۱). شاید راجع به نتیجه‌گیری نهائی ارائه شده حول عقلانیت از منظری اسلامی نیز این مسأله وجود داشته باشد که به دلیل گستردگی مفهومی و مصداقی هدفی چون سعادت، به سادگی قابلیت فرمول‌بندی و در نتیجه پیش‌بینی رفتارها وجود نداشته باشد.

در خاتمه و در مقام ارائه دیدگاه گردآورندگان، حول سؤال دوم که سرانجام «باید قائل به چه نوع رفتار عقلانی از انسان بود؟» مطالبی ارائه می‌گردد. به نظر می‌سد که یک شیوه مناسب برای تبیین چارچوبی از رفتار عقلانی، بهره‌گیری از سیر زیر است: ابتدا حول مفهوم رفتار غیرعقلانی دقت نمائیم، سپس شرایطی که می‌توان بر آن اساس به یک رفتار یا انتخاب، صفت «غیرعقلانی» نسبت داد را احصاء کنیم. در نهایت و با توجه به وضوح این بحث، به ارائه دیدگاه حول عقلانیت در رفتار انسان پردازیم.

از جنبه‌هایی می‌توان به غیرعقلانی بودن رفتار یک فرد قائل بود. حداقل در دو حالت می‌توان یک رفتار را غیرعقلانی دانست: الف) مجموعه اطلاعات در دسترس فرد در طی زمان تغییر کند؛ به عنوان نمونه اگر با گذشت زمان، فردی مطلع گردد که در تصمیم‌گیری پیشین خود، برخی از عناصر مهم را دخالت نداده و یا اینکه در وزن‌دهی به

وی پس از اشاره به اعتقاد پیروان مکتب لذت‌جویی (Hedonists) و پیوریتن‌ها (Puritans) اعلام می‌کند که مفاهیمی چون لذت و شادی، آن‌قدر در جهت‌های مختلف بسط و توسعه می‌یابند که توجیه‌گر هر آنچه که فرد انجام می‌دهد می‌گردند. بنا بر نظر دقیق و موشکافانه وی، این بسط‌ها و الحاقات نظری، مفاهیم را به منظور «ارزیابی» و «درک اهداف اخلاقی» عقیم می‌کند. به بیان او با وجود این فربهی در مفهوم سعادت [یا رضایت خاطر] (Happiness)، تفاوت متمایز کننده‌ای میان دو قاعده زیر وجود ندارد: «پیگیری سعادت» و «تلاش برای بدست آوردن هرآنچه که تمایل داری» (MacIntyre, 1966: 236).

هر یک از عوامل تصمیم‌گیری، بر اساس اطلاعات صحیحی برخوردار نکرده است، آن‌گاه تصمیم‌گیری خودش را **غیرعقلانی** تلقی می‌کند. به بیان دیگر می‌توان تصور نمود که فردی در زمان ۱ و با توجه به اطلاعات در دسترس خود، دست به انتخابی بزند که با توجه به تغییر اطلاعاتش در زمان ۲ انتخاب پیشین خود را متصف به غیرعقلانی بودن نماید. البته به این بیان، تمامی افراد با توجه به مجموعه اطلاعاتی که در دسترس دارند عقلانی رفتار می‌کنند. قضاوت‌های افراد به طور محدود و موضعی با آگاهی‌های در دسترس‌شان هماهنگ بوده و اعمالشان با قضاوت‌هایشان سازگار است از این‌رو عقلانی رفتار می‌کنند؛ هرچند که در آینده خطا یا عدم سازگاری‌هایشان اثبات گردد. با توجه به این توضیحات مناسب‌تر آن است که بگوئیم همه افراد به طور موضعی^۱ عقلانی رفتار می‌کنند، اما خارج از آن شرایط و محل، می‌توان صفت غیرعقلانی بودن را بدان‌ها نسبت داد.

ب) ملاک‌ها و ارزش‌های قضاوت افراد راجع به عقلانی بودن متفاوت باشد؛ امکان دارد یک فرد با توجه به اطلاعات در دسترس، شرایط محیطی، پیش‌زمینه‌های اعتقادی و بهره‌گیری از تحلیل هزینه-فایده دست به یک انتخاب زند که از دید فرد دیگر [با همان مجموعه اطلاعات] این **گزینه غیرعقلانی** قلمداد گردد. به عنوان مثال، فردی با توجه به محاسبه‌گری شخصی خود و در نظر گرفتن همه عوامل مهم و مؤثر در تصمیم‌گیری به منظور انتخاب شغل بین چند گزینه ممکن، مهارت حسابداری را برگزیند در حالی که فرد دیگری که از این انتخاب و سایر گزینه‌های وی اطلاع دارد این انتخاب وی را غیرعقلانی قلمداد نماید و برگزیدن حیطة شغلی مربوط به مترجمی را عقلانی بداند. در این مسأله، آنچه که مبنای عقلانی یا غیرعقلانی دانستن این تصمیم قرار گرفته است، مبنا و ارزش‌های متفاوت افراد (با فرض ثبوت سایر شرایط از جمله اطلاعات) است. به بیان دیگر «اگر دیگران به آن چیزی که من اعتقاد دارم، اعتقاد نداشته باشند یا بر آن اساس رفتار نکنند، رفتارشان غیرعقلانی است.» گرچه ظهور و بروز این‌گونه مباحث در مطالعات فلسفی نیز بوده است اما نتیجه ملموس و تأثیرگذار آن در علم اقتصاد نیز به وضوح قابل ردیابی خواهد بود.

تبیین موارد دوگانه فوق، در واقع نوعی انتقاد به فرض عقلانی بودن مدنظر علم اقتصاد است؛ با قبول آن‌ها باید بیان نمود که هر انتخابی که توسط افراد صورت می‌گیرد توسط خود فرد و در آن زمان و محل، قابل دفاع بوده و این تفسیر از عقلانیت، فرض عقلانیت و انسان اقتصادی مورد استفاده علم اقتصاد را با مشکل در تبیین و پیش‌بینی پدیده‌ها مواجه می‌کند؛ چرا که فروضی به منظور تبیین و مدل‌سازی در یک علم قابل دفاع

1. Focal

می‌باشند که به نوعی از ویژگی ثبوت و تغییرناپذیری در حیطه تعاریف، عوامل یا مصادیق برخوردار باشند. سخن آخر آن که با توجه به اهمیت و نیز چندبعدی بودن مفهوم عقلانیت باید به دشواری تعمیق در این حوزه اعتراف نمود. تنها نظر نهائی که قابل ارائه می‌باشد آن است که نه تنها هیچ نظریه جهانشمول و قانون مدوئی راجع به این پدیده وجود ندارد بلکه دست زدن به مطالعات میان‌رشته‌ای و بهره جستن علم اقتصاد از روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، فلسفه و به طور ویژه نظریات [هنجاری] اخلاقی^۱ تنها آغازی برای طی این مسیر است.

منابعی برای مطالعه بیشتر

همان‌طور که از مطالب این جستار دریافتیم، بحث از عقلانیت و انسان اقتصادی موجبات مطرح شدن مباحثات و مطالعات فراوانی را در علم اقتصاد، جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، فلسفه و انسان‌شناسی فراهم آورده است. در این بین گرچه توجه به برخی موضوعات مبثائی و تعیین موضع‌گیری در قبال آن‌ها قسمت عمده‌ای از طی مسیر دست‌یابی به پاسخ را سهل می‌نماید؛ اما توجه به مطالعات پیشین و البته رویکردهای متنوع، برای محققان و علاقمندان به این حوزه امری حیاتی است. از این‌رو در این بخش و به عنوان ضمیمه، برخی از منابعی که بدین منظور به نظر مناسب می‌رسند [علاوه بر آثار مورد استفاده در این مقاله]، معرفی می‌گردند.

1. Becker, G., 1976, *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago: Chicago University Press.
2. Cohen, T. R., S. T. Wolf, A. T. Panter & c. A. Insko, 2011, Introducing the GASP scale: a New Measure of Guilt and Proneness, *Journaal of Personality and Social Psychology*, 100, 947-966.
3. Etzioni, A., 1988, Normative-affective Factors: Toward a New Decision-making Model, *Journal of Economic Psychology*, 9: 125-150.
4. Hampton, J., 1998, *The Authority of Reason*, Cambridge: Cambridge University Press.

1 .Normative Theories of Ethics

5. Heap, S. P. H., 2011, What Are Animal Spirits? Rationality and Explanation in Economics, *Journal of Economic Methodology*, 18,297-301.
6. Maher, P., 1992, Diachronic Rationality, *Philosophy of Science*, 59, 120-141.
7. MacIntyre, A., 1988, *Whose Justice? Which Rationality*, Notre Dame: Notre Dame University Press.
8. Rubinstein, A., 1998, *Modeling Bounded Rationality*, Massachusetts: The MIT Press
9. Sen, A.K., 1976, Rational fools: a Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, *Philosophy and Public Affairs*, 6: 317-344.
10. Schütz, A., 1943, The Problem of Rationality in the Social World, *Economica*, 10: 130-149.
11. Simon, H. A., 1959, Theories of Decision-making in Economics and Behavioural Science, *American Economic Review*, 49: 253-283.
12. Simon, H. A., 1986, Rationality in Psychology and Economics, *The Journal of Business*, 59:S209-S224.

منابع و مراجع

۱. اسکات، ر.، ۱۳۸۷، سازمان‌ها: سیستم‌های عقلایی، طبیعی و باز، ترجمه و اقتباس حسن میرزایی اهرنجان، تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت).
۲. بلاگ، م.، ۱۳۸۰، روش‌شناسی علم اقتصاد: اقتصاددانان چگونه تبیین می‌کنند، ترجمه غلامرضا آزاد، ویراستار کاظم فرهادی، تهران: نشر نی.
۳. دادگر، ی. و م. عزتی، ۱۳۸۲، عقلانیت در اقتصاد اسلامی، فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، ۹ و ۱۰، ۱-۲۴.
۴. داو، ش.، ۱۳۸۸، کنکاشی در روش‌شناسی اقتصاد، ترجمه محمود متوسلی و علی رستمیان، تهران: انتشارات جهاد دانشگاهی واحد تهران.
۵. عزتی، م.، ۱۳۸۷، ایمان، عقلانیت و رضایت خاطر، ویرایش دوم، تهران: مرکز پژوهش‌های اقتصاد.
6. Arif, M., 1985, Toward a Definition of Islamic Economics: Some Scientific Consideration, *Journal of Research in Islamic Economics*, 2, 79-93.
7. Becchetti, L., 2011, Beyond the Homo Economicus, *Working Paper: University of Rome Tor Vergata*, 97.
8. Bentham, J., 1828, *Introduction to The Principles of Morals and Legislation*, 1, London: Lincoln's inn fields and E. Wilson, Royal exchange.
9. Camerer, C. F., 1997, Progress in Behavioral Game Theory, *The Journal of Economic Perspectives*, 11, 167-188.
10. Case, K., & R. Faire, 1992, *Principles of Economics*, 2nd ed., Englewood Cliffs, N J.: Prentice Hall.
11. Coase, R. H., 1976, Adam Smith's View of Man, *Journal of Law and Economics*, 19, 529-546.
12. Conlisk, J., 1996, Why Bounded Rationality? *Journal of Economic Literature*, 34, 669-700.
13. Downs, A., 1957, An Economic Theory of Political Action in a Democracy, *Journal of Political Economy*, 65, 115-150.

14. Edgeworth, F., 1881, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, London: Kegan Paul.
15. Frank, R., 1988, *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*, New York: Norton.
16. Foka-Kavalieraki, Y. & A. N. Hatzis, 2011, Rational after all: Toward an Improved Theory of Rationality in Economics, *Revue de Philosophie Economique*, 12, 3-51
17. Hausman, D. M., & M. S. Mcpherson, 2006, *Economic analysis, Moral Philosophy, And Public Policy*, 2nd ed., New York: Cambridge University Press.
18. Hausman, D. M., & M. S. Mcpherson, 2008, The Philosophical Foundations of Mainstream Normative Economics, in *The Philosophy of Economics: An anthology*, 3rd ed., Edited by D. M. Hausman, New York: Cambridge University Press, 226-250.
19. Heap, S. H., 2008, Economic Man, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Edited by S. N. Durlauf & L. E. Blume, 2, 2nd ed., New York: Macmillan, 700-702.
20. Hollis, M., & R. Sugden, 1993, Rationality in Action, *Mind*, 102, 1-35.
21. Kalberg S., 1980, MaxWeber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History, *The American Journal of Sociology*, 85, 1145-1179.
22. Loewenstein, G., 2000, Emotions in Economic Theory and Economic Behavior, *The American Economic Review*, 90, 426-432.
23. Mas-Colell, A., M. D. Whinston, & J. R. Green, 1995, *Microeconomic Theory*, New York: Oxford University Press.
24. Mullainathan, S. and R. H., 2000, Thaler, Behavioral Economics, *National Bureau of Economic Research*.
25. Raiffa, H., 1968, *Decision Analysis: Introductory Lectures on Choice Under Uncertainty*, Reading, MA: Addison-Wesley.

26. Reny, P. J., 1992, Rationality in Extensive-form Games, *The Journal of Economics Perspectives*, 6, 103–118.
27. Samuelson, P. A., 1964, *Economics; an Introductory Analysis*, 6th Edition, New York: McGraw–Hill.
28. Sent, E., 2004, Behavioral Economics: How Psychology Made its (Limited) Way Back Into Economics, *History of Political Economy*, 36, 735–760.
29. Sidgwick, H., 1901, *The Methods of Ethics*, 6th ed., London: Macmillan.
30. Simon, H. A., 1976, From Substantive to Procedural Rationality, In *Method and Appraisal in Economics*, Edited by S. Latsis, Cambridge: Cambridge University Press.
31. Tomer, J. F., 2007, What Is Behavioral Economics?, *The Journal of Socio–Economics*, 36, 463–479.
32. Winch, P., 1971, Understanding a Primitive Society, In *Rationality*, Edited by B. Wilson, New York: Harper & Row, 78–111.