

## Behavioral Economics

اقتصاد رفتاری شاخه‌ای از علم اقتصاد است که مرز مشترک علم اقتصاد و علم روانشناسی محسوب می‌شود. در واقع، اقتصاد رفتاری ادعا می‌کند که عوامل روانشناختی نقش قابل توجهی در تصمیمات اقتصادی افراد دارند و به همین خاطر نقش آن‌ها نیز باید در سیاستگذاری‌ها در نظر گرفته شود. این در حالی است که در اقتصاد نئوکلاسیک و کلاسیک جدید بر مدل تعادل عمومی رقابتی مبتنی بوده است که در توجیه بسیاری از پدیده اقتصاد کلان با مشکل مواجه بوده است؛ در حالی که در اقتصاد کلان رفتاری بنیان‌های خردی اقتصاد کلان بازنگری شده است (Akerlof, 2002). در اقتصاد متعارف بر فرض انسان اقتصادی (Homo Economics) بنا نهاده شده است که حسابگر، منطقی و حداکثرکننده منافع فردی است، بدون آنکه گرفتار حالات و احساسات آنی شود.

رابرت شیلر (Robert Shiller, 1981) معتقد است که سرمایه‌گذاران در بازارهای مالی در بسیاری از موارد بر اساس انگیزش‌های روان‌شناختی تصمیم‌گیری می‌کنند. در نتیجه، هنگامی که اقتصاد با بحران مواجه می‌شود، رفتار سرمایه‌گذاران می‌تواند به وخیم‌تر شدن اوضاع بیانجامد. به همین خاطر، در چنین شرایطی دولت‌ها باید با دخالت در بازار از شدت نوسانات آن بکاهند. بنابراین، اقتصاددانان حوزه اقتصاد رفتاری به میزان قابل توجهی مفاهیم تازه‌ای را وارد علم اقتصاد کرده‌اند، به طوری که برخی از آن‌ها مانند دانیل کانمن (Daniel Kahneman) در سال ۲۰۰۲، رابرت شیلر در سال ۲۰۱۳ و ریچارد اچ تالر (Richard H Thaler) در سال ۲۰۱۷، برنده جایزه نوبل علم اقتصاد شده‌اند. بنابر اعلام آکادمی نوبل، جایزه نوبل ۲۰۱۷ در اقتصاد به دلیل تلاش‌های تالر در زمینه رفتارشناسی اقتصادی به وی تعلق گرفته است. بنابراین، اقتصاد رفتاری به عنوان نحله‌ای از

اقتصاد پست کینزین‌ها کاربرد وسیعی در بسیاری از حوزه‌های مطالعاتی اقتصاد پیدا کرده است و در تحلیل رفتار مصرف‌کننده در مصرف و پس‌انداز، پیش‌بینی رفتار انتخاب و واکنش در بازار سهام، بررسی انتخاب در شرایط نااطمینانی، بازاریابی و تبلیغات، مالیه عمومی و سیاستگذاری، حفظ منابع طبیعی و صرفه‌جویی انرژی وارد شده است. در این راستا، یکی از مسئولیت‌های کلیدی رفتارگرایان این است که به مردم آموزش دهند که چگونه مصرف کنند و جستجوگر اطلاعات بهتری باشند، نه لزوماً اینکه چگونه بیشتر مصرف کنند (DiClemente and Hantula, 2003).

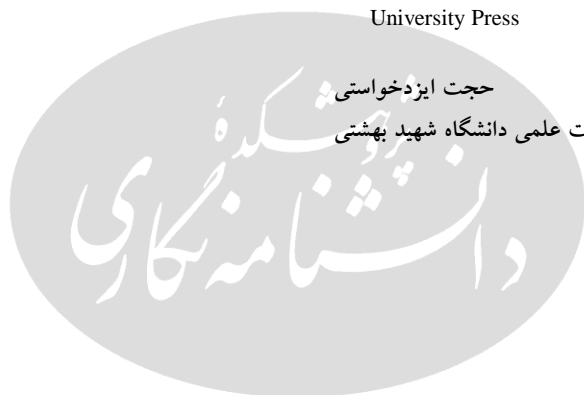
دامنه تأثیرگذاری اقتصاد رفتاری تنها به علم اقتصاد محدود نشده است و رهبران کشورها نیز به این نتیجه رسیده‌اند که استفاده از نظرات کارشناسان اقتصاد رفتاری می‌تواند به آن‌ها در سیاستگذاری بهتر یاری برساند. دولت بریتانیا چند سالی است که واحد تلنگر (Nudge unit) در زمینه کاربرد اقتصاد رفتاری را تأسیس کرده است و از مشاوره‌های این واحد بهره می‌برد. واحد تلنگر به طور خصوصی به دیگر مشتری‌ها نیز مشاوره‌هایی را ارائه می‌کند. دولت آمریکا نیز از واحد تلنگر در سیاستگذاری استفاده می‌کند و این امر در سایر کشورها نیز در حال بکارگیری است.

تالر تحقیقاتی را در مورد پیامدهای عقلانیت محدود (Bounded Rationality)، اولویت‌های اجتماعی و ضعف در کنترل افراد انجام داده است. تالر و سانستین (Thaler and Sunstein) در کتابی با عنوان «تلنگر: بهبود تصمیم‌ها در زمینه سلامت، ثروت و شادی» چگونگی بهبود تصمیم‌های سازمان‌های خصوصی و غیرخصوصی را بررسی کرده‌اند. از دیدگاه آن‌ها، تلنگر هر جنبه‌ای از معماری انتخاب (choice architecture) است که رفتار مردم را بدون تغییر در انگیزه‌های اقتصادی و یا منع سایر گزینه‌ها در مسیرهای قابل پیش‌بینی تغییر می‌دهد (Thaler and Sunstein, 2008: 6). بنابراین، تلنگر هر عاملی است که بتواند بر رفتار انسان-

ها (Humans) اثر قابل توجهی داشته باشد، اگر چه انسان- های اقتصادی باید آن را نادیده بگیرند (همان: ۸).

کتاب‌شناسی

- Akerlof, G.A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behaviour, *The American Economic Review*, 92(3): 410-433.
- DiClemente, D.F., & Hantula .D.A., (2003). Applied Behavioral Economics, *Journal of Economic Psychology*, 24: 589-602.
- Shiller, Robert J. (1981). Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?. *American Economic Review*, 71(3): 421-36.
- Thaler, R.H., and Sunstein, C.R., (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press



دانشنامه اقتصاد