

تشخيص وخزات الاقتصاد السلوكي في خيارات الافراد

دراسة استطلاعية لاراء عينة من الأساتذة والطلاب قسم الاقتصاد في كلية الادارة والاقتصاد

م. فان ميران شاهين، قسم الاقتصاد، جامعة نوروز، اقليم كردستان العراق

مخلص

يعد الاقتصاد السلوكي إحدى الأدوات الحديثة لعلم الاقتصاد التي دمجت علم النفس المتغير مع الفرضيات الاقتصادية المجردة الأمر الذي ساهم في تفسير الكثير من سلوكيات الأفراد الغير عقلانية التي عجز عن تفسيرها الاقتصاد التقليدي ، وكذلك تغيير خياراتهم من دون اكره ، وهذه الطريقة تسمى الأبوية الليبرالية (libertarian paternalism) ، اذ يعتمد الاقتصاد السلوكي في عمله على تأثيرات خفية تحكّي الجانب النفسي والغير عقلاني للأفراد ومن ثم تؤدي الى التأثير في سلوكهم ، وتسمى هذه التأثيرات بالخزات ، وفي هذا البحث قمنا باستقصاء فعالية عدة انواع من الخزات في تغيير سلوك الافراد . استخدم الباحث أسلوب الاستبيان لمعرفة طريقة عمل الخوذة وتأثيراتها على قرارات الأفراد، وتبين من البحث بأن اثر هذه الخزات كبير وفعال في تغيير قرارات الأفراد، فضلا عن امكانية الاستفادة منها في رسم السياسات الاقتصادية عن طريق تبنيها ودمجها في الكثير من المجالات الاقتصادية للمساعدة في تحقيق حياة أفضل للمجتمع دون تقييد حرية الأفراد.

الكلمات البالة: الاقتصاد السلوكي، الأبوية الليبرالية، الخوذة، السلوك الغير عقلاني، الاقتصاد الكلاسيكي .

1. المقدمة

الافراد دون اجبارهم او دون المساس بحريتهم الفردية التي يقدها الاقتصاد العقلاني.

2.1 مشكلة البحث

المشكلة التي تواجه الاقتصاد الكلاسيكي (التقليدي) هي عدم قدرته على تفسير ومن ثم تغيير سلوكيات الافراد الغير عقلانية، وذلك بسبب الفرضيات الغير واقعية التي يعتمد عليها في تحليله، وهذه المشكلة أدت الى الكثير من التحيزات في خيارات الافراد مما اجبر الحكومات على التدخل عن طريق القوانين وادوات السياسة المالية والنقدية والتي تؤدي الى فقدان جزء من حرية الافراد التي أعطاه الاقتصاد للافراد والسوق، وايضاً تؤدي الى زيادة حجم تدخل الحكومات في الحياة الاقتصادية وارتفاع أعبائها.

3.1 فرضية البحث

ان للاقتصاد السلوكي ووخزاته قدرة كبيرة على تفسير وتعديل الكثير من التحيزات في قرارات الافراد عن العقلانية وتغيير سلوكهم نحو خيارات افضل دون التقليل من حرياتهم او اجبارهم على خيارات معينة.

4.1 اهداف البحث

- اعطاء فكرة عن تاريخ الاقتصاد السلوكي من خلال الدراسات السابقة
- توضيح مفهوم الاقتصاد السلوكي وهندسة الخيارات المرتبطة به.

شهدت نهاية عقد السبعينيات من القرن الماضي بداية الاهتمام وتبسيط الضوء على الاقتصاد السلوكي كفرع مهم في علم الاقتصاد الحديث، والذي يتعامل مع جانب مهم من سلوك الأفراد وهو الجانب النفسي والذي يصعب قياسه وتحليله، اذ يسعى الاقتصاد السلوكي من خلال استخدام الخزات الى التأثير على خيارات الافراد ومحاوله تغييرها نحو خيارات تقدم لهم حياة أفضل دون المساس او التقليل من حرياتهم، وهذا الامر يحتاج الى اعادة النظر في فرضية أساسية بنى عليها الاقتصاد الكلاسيكي نظريته وهي ان الافراد سواء كانوا مستهلكين او منتجين يجب ان يتصرفوا بشكل عقلاني داخل السوق ومن ثم سوف تكون خياراتهم عقلانية وبالنتيجة سيعمل السوق بشكل كفوء، اما الاقتصاد السلوكي فانه يبني نظريته على فرضية اساسية أكثر واقعية وهي ان الافراد داخل السوق لا يتصرفون بشكل عقلاني، وان تحديد التصرف العقلاني من الغير عقلاني يحتاج الى معرفة وادراك واسع في علم النفس وهذا ما يؤكد عليه الاقتصاد السلوكي الذي دمج علم النفس مع علم الاقتصاد.

1.1 اهمية البحث

بسبب التطور السريع في الحياة الاقتصادية أصبح من المهم استخدام ادوات جديدة تساعدنا في التحليل الاقتصادي، من هنا برز دور الاقتصاد السلوكي في تفسير الكثير من سلوكيات الافراد الغير عقلانية على اساس علمي واقتصادي، ان اهمية البحث تأتي من كونه يختبر قدرة الاقتصاد السلوكي على تغيير خيارات

ولكن هذه الفرضيات ساعدتنا على وضع نماذج رياضية وقياسية سهلت علينا تفسير الكثير من الظواهر الاقتصادية، ومن اهم الفرضيات التي يعتمد عليها الاقتصاد الكلاسيكي هي العقلانية (الرشادة) من قبل المستهلك والمنتج وهذه الفرضية يصعب تطبيقها في السوق بسبب عدة عوامل اهمها العامل السلوكي والنفسي اللذان يؤديان الى تحيزات كبيرة في قراراتنا ومن ثم خيارنا ، ومن هنا ظهر الاقتصاد السلوكي لمحاولة فهم هذه التحيزات عن العقلانية (اي الغيرعقلانية) والاستفادة منها في تحسين قرارات الافراد نحو خيارات تقدم لهم حياة افضل.

والجدير بالذكر هنا ان السوق فيه خيارات متنوعة ومتشابهة في نفس الوقت، وان الاختيار لما يلائم الفرد منها يحتاج الى وقت وجهد كبير ، لذلك يعمل الاقتصاد السلوكي عن طريق أدواته الى مساعدة الافراد في اختياراتهم (laibson and john,2015,18)

في الحقيقة ان الاقتصاد السلوكي هو ليس بالضد من الاقتصاد التقليدي ولكنه يقوم بتعديل فرضيات الاقتصاد الكلاسيكي بما يتلائم مع الدوافع الغيرعقلانية للفرد عن طريق استخدام الوخزات ، حيث ان الاقتصاد السلوكي يهتم بتفسير والتعامل مع الجانب الغير عقلائي للافراد من خلال اداة جديد تسمى الوخزة ،أضاف الاقتصاد السلوكي بقوة علم النفس ومتغيراته الى علم الاقتصاد وبهذا طور اداة جديدة تضاف الى ادوات الاقتصاد في تحليل وتفسير سلوك الافراد والسوق وتوفير حياة افضل للمجتمع (Wilkinson and Klaes,2012,33) والسؤال الذي يمكن ان يثار هنا هو ماهي الوخزة ؟ في الواقع ان الوخز لغةً: همس او حث او نخز بلطف شخص ما لجذب اهتمامه. اما تعريف الوخزة في سياق بحثنا هو عبارة عن اي حافظ او تأثير خفي يؤثر على نفسية الفرد ومن ثم يؤدي الى تغيير في سلوكه وخيارته.

في الحقيقة ان السياسة الاقتصادية هدفها تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي وتقديم المنفعة العامة للمجتمع عن طريق استخدام ادوات السياسات الاقتصادية منها الضرائب والقيود التي توضع من خلال القوانين ومن ثم فان هذه الأدوات تحد وتقيّد من حرية الافراد داخل السوق، فضلا عن تحميل الحكومة عبئ و تكاليف كبيرة من خلال ازدياد تدخلها في الحياة الاقتصادية، في حين ان سياسة الوخز التي يعتمدها الاقتصاد السلوكي تقلل من تدخل الحكومة في الحياة الاقتصادية ومن ثم الى تقليل الاعباء والتكاليف على الحكومات وبالمقابل تعطي مساحة أكبر من الحرية للافراد في اختيار خياراتهم.

● اختبار فعالية أدوات الاقتصاد السلوكي ومساهمتها في تغيير سلوك وخيارات الافراد.

● بيان اهمية الاقتصاد السلوكي في السياسات الاقتصادية

5.1 منهج البحث

يتبع البحث المنهج الاستنباطي من خلال توضيح الفروقات بين الاقتصاد الكلاسيكي والاقتصاد السلوكي كمنهج عام اضافة الى استخدام طريقة الاستنباط لتوضيح الية عمل الاقتصاد السلوكي كمنهج خاص.

2. المبحث الاول: تطور الاقتصاد السلوكي وعلاقته بالاقتصاد التقليدي

1.2 بداية الاقتصاد السلوكي والدراسات السابقة

بدء الأهتمام بالاقتصاد السلوكي في نهاية السبعينات من القرن الماضي، من خلال بحثين تم نشر الاول منها في سنة 1979 تحت عنوان (نظرية الاحتمالية:تحليل قرارات الافراد تحت ظروف المخاطرة) حيث تم نشره من قبل باحثين في علم النفس هما (Tversky Daniel Kahneman and Amos) في المجلة العلمية (prestigious and technical economic journal) حيث بين الباحثين كيفية تقييم الافراد لخياراتهم الحالية، وذلك عن طريق مقارنتها مع خيارات سابقة مشابهة للخيار الحالي، كما حلل البحث فكرة ان الافراد دائما ينفرون من الخسارة (loss-averse)، اي انهم ميالون الى المخاطرة لتجنب الخسارة أكثر من ميلهم للمخاطرة للحفاظ على الارباح.

اما البحث الثاني الذي سلط الضوء على الاقتصاد السلوكي كان تحت عنوان (نحو النظرية الايجابية في خيارات المستهلكين) حيث تم نشره سنة 1980 من قبل الباحث الاقتصادي (Richard Thaler) وبعدها اصبح الاقتصاد السلوكي محطة محممة للبحث العلمي لعلماء النفس والاقتصاد. وفي عام 2008 قام نفس الاقتصادي (Richard Thaler) من قسم الاقتصاد و (Cass R. Sunstein) من قسم القانون بكتابة بحث تحت عنوان (Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness) حيث حصل Richard Thaler على جائزة نوبل للاقتصاد بسبب مساهمته في تطوير الاقتصاد السلوكي ودوره في تحسين حياة الافراد والمجتمع.

2.2 مفهوم الاقتصاد السلوكي

بني الاقتصاد على اساس الفرضيات والتي كان بعضها غير واقعي ولايمكن تطبيقه،

3. المبحث الثاني: الأبوية الليبرالية وهندسة الخيارات في ظل الاقتصاد السلوكي

1.3 الأبوية الليبرالية (libertarian paternalism):

للوهلة الأولى يبين لنا هذا المصطلح بأنه يعانِي من التناقض ، ولكن حقيقة الأمر تشير الى انه مصطلح يحمل في طياته نمط جديد يساعد في التأثير على خيارات الافراد ويغيرها نحو الأفضل مع الاحتفاظ بحريتهم في الاختيار، وحسب ما يؤمن به الاقتصاد التقليدي فأن الافراد يقومون دائماً باخذ الخيار الذي يجعل حياتهم أفضل وذلك من خلال بحثهم المستمر عن المنفعة والتي يتخذون كل قراراتهم في ضوءها مع اشتراط الحرية التامة لهم في خياراتهم ، وهذا ما يسمى بالعقلانية او الرشادة الاقتصادية ، ولكن ما يحدث في الواقع ان عقلانية الافراد محدودة اي ان الكثير من خياراتهم غير صائبة لأسباب كثيرة لا يسعنا ذكرها الان. في الواقع ان هذا يتطلب بأن يكون هناك تدخل في توجيه خيارات الافراد بطريقة خفية حتى لا يشعرون بان حريتهم قد تأثرت ، والابوية الليبرالية لها وجهان الاول أبوي يفرض خيار محتوم والثاني يعطي الحرية في الحصول على الخيار المحتوم من عدمه (Gruber,2001,18). من هنا فان الافراد يكون لهم الحرية في اتخاذ الخيار الابوي الذي عادة ما يكون الافضل دون حصر الخيارات الاخرى، وعلى العكس من الادوات الابوية التقليدية مثل الغرامات والضرائب والدعم والقوانين الصارمة التي تجبر الافراد على تغيير خياراتهم نحو اخرى افضل دون اعطائهم الحرية في الاختيار، فأن الابوية المصاحبة مع الليبرالية تسهل الطريق امام العقلانية المحدودة لدى الافراد في مواجهة خياراتهم المتعددة ، في واقع الامر ان الوضع الافتراضي (default option) التي تضعه الشركات بين خياراتها هو افضل مثال للابوية الليبرالية حيث يتم وضع الخيار الذي يقدم للافراد حياة افضل كخيار اولي موجود مسبقاً ومن ثم يستطيع الفرد تغيير هذا الخيار ان اراد ذلك، فعلى سبيل المثال فان مدير الكافتريا في مدرسة ابتدائية والمعني بترتيب المواد الغذائية بالطريقة التي تعزز الأكل الصحي هو ايضاً مثال عن هذا النمط الجديد ، ولكي نطبق الابوية الليبرالية بشكلها الصحيح نحتاج الى مهندس للخيارات والذي يعمل على ترتيب الخيارات بطريقة تساعد الافراد على ان يختاروا منها ما يجعل حياتهم افضل في ظل العقلانية المحدودة. (Luoto, 2014,12)

2.3 هندسة الخيارات

تعمل هندسة الخيارات على التأثير على خيارات الافراد بالطريقة التي تجعل حياتهم افضل من خلال التعامل مع العقل اللاواعي للافراد ، ويعتمد أسلوب

من هنا فأن الاقتصاد السلوكي اذا تم تطبيقه في المجتمع بشكل ايجابي يؤدي الى رفع فعالية الحكومات في تحقيق اهدافها ليس من خلال ازدياد دورها في الحياة الاقتصادية ولكن من خلال رفع وتطوير كفاءة ادواتها وقراراتها (Thaler and Sunstein,2008,52).

3.2 الفرق بين الاقتصاد الكلاسيكي (التقليدي) والاقتصاد السلوكي

هناك فروق جوهرية بين الاقتصاد الكلاسيكي والاقتصاد السلوكي، بالمقابل لا يمكن الاستغناء عن الاقتصاد الكلاسيكي لانه على مدار قرون قدم لنا هذا الاقتصاد الكثير من الحلول لمشاكلنا الاقتصادية والاجتماعية "فالاقتصاد السلوكي" هو الاداة الاقتصادية التي تفسر لنا جزء من السلوك الغير عقلائي للافراد، والجدول رقم (1) يبين لنا الفروقات الجوهرية بين الاقتصاد التقليدي والسلوكي:

جدول 1: الفرق بين الاقتصاد السلوكي والتقليدي

الاقتصاد الكلاسيكي (التقليدي)	الاقتصاد السلوكي
ليس بالضرورة ان تكون الفرضيات الذي يبنى عليها التحليل الاقتصادي واقعية.	يجب ان تكون فرضيات الاقتصاد السلوكي واقعية وقابلة للتطبيق في الحياة اليومية.
الافراد يستطيعون معرفة النتائج المستقبلية لخياراتهم.	الافراد لا يستطيعون معرفة النتائج المستقبلية لخياراتهم.
الافراد دائماً لا يتقدمون نتيجة خياراتهم لأنهم في الغالب يختارون الخيار الافضل لهم وفقاً لقانون تعظيم المنفعة.	الافراد في الغالب يندمون بسبب خياراتهم التي اختارها لانه كان من الممكن اختيار خيار افضل.
الافراد يمتلكون المعلومات والوقت الكافي والبيئة الملائمة للخيار ولذلك دائماً تكون خياراتهم صائبة.	الافراد لا يملكون المعلومات الكافي والوقت الكافي للخيار وغالباً ما يواجهون بيئة غير ملائمة للخيار الافضل.
الافراد والاسواق غالباً ما يعملون ويتخذون قراراتهم بشكل كفوء(الكفاءة) (فرض اساسي).	الافراد والاسواق في الغالب يعملون بشكل غير كفوء(الكفاءة ليست شرط فرض اساسي).
كل لافراد يعملون للحصول على منافعهم الخاصة (تعظيم المنفعة) واليد الخفية سوف تقوم بتقديم المنفعة للآخرين (self interest)	ليس بالضرورة ان يكون الافراد دائماً الخاصة (تعظيم المنفعة) سوف يبحثون عن منافعهم الخاصة.
الافراد (المستهلكين والمنتجين) يجب بالضرورة ان يكونون عقلانيين.	الافراد (المستهلكين والمنتجين) ليس بالضرورة ان يكونون عقلانيين.

Source: Ariely, Dan, predictably irrational, HarperCollins Publishers, New York, 2008

في الحقيقة يواجه الافراد الكثير من الخيارات في حياتهم اليومية، بعضها يكون اتخاذ القرار فيها صعباً عليهم لذا فهم يحتاجون الى المساعدة من قبل مهندس الخيارات، اذ ان هناك نوعان من الخيارات الاول يسمى الخيار الاستراتيجي وهذا النوع من تظهر كلفته بشكل ألي والفائدة تأتي لاحقاً مثال على هذا القيام بتنظيف الاسنان بشكل يومي أو خيار ممارسة الرياضة حيث أن هذه الخيارات تعد جيدة اذا تم اختيارها ولكن المشكلة فيها انها تحمل الفرد كلفة أنية اي ان الفرد يجب ان ينفق الجهد والوقت في اتمام هذا الخيار بالمقابل فأن الفائدة من هذه الخيارات تحتاج الى وقت طويل لكي تظهر.

النوع الثاني من الخيارات ربما نستطيع ان نسميها بالخيارات الرديئة أو الشريرة هذا النوع من الخيارات تظهر فائدتها او متعتها بشكل ألي ومباشرة اما تكلفتها فتظهر في وقت لاحق ومثال ذلك شرب الكحول و التدخين و اكل الشكولاته.

وهنا يظهر دور مهندس الخيارات الجيد في طريقة وضع الخيارات في النوعين من الخيارات الاستراتيجية والشريرة لكي يحفز الافراد في الاستمرار في اختيار الخيار الاستراتيجي والابتعاد عن الخيار الشرير. (Boven,2009,23)

4. المبحث الثالث: تطبيقات على آلية عمل الاقتصاد السلوكي

1.4 المقدمة

من خلال النظرية الاقتصادية الجزئية يقوم الفرد بالمفاضلة بين الخيارات وفقاً للمنفعة المتأتمية من استهلاكه للسلعة وبالتالي فانه يقوم بتوجيه انفاقه نحو السلعة التي تقدم له أكبر قدر من الاشباع، اي انها (النظرية الاقتصادية الجزئية) تفترض بأن المستهلك رشيد عقلائي.

بالمقابل فأن الاقتصاد السلوكي ينتقد هذه النظرية الاقتصادية من خلال التشكيك بعقلانية الفرد في السوق. معظم القرارات التي يتخذها الفرد داخل السوق هي قرارات غير عقلانية حسب وجه نظر الاقتصاد السلوكي، حيث تعتمد خيارات الفرد على الوخزة أكثر من اعتمادها على المنفعة، هناك عدة انواع من الوخزات التي تؤثر على خيارات الافراد منها:

2.4 الخيارات السهلة نسبياً تتغلب على الخيارات الصعبة

الفرد غالباً ما يميل في خياراته نحو المقارنة السهلة بين الخيارات ويتعد عن المقارنات الصعبة والمعقدة والتي تحتاج الى التفكير، تم وضع مجموعتين من الاسئلة لتوضيح هذه الفكرة، المجموعة الاولى تضم خيارين الخيار الاول يحتوي على حماز موبايل اي فون مستخدم السعر \$250 والخيار الثاني يحتوي على موبايل اي

هندسة خيارات الافراد على تسليط الضوء على خيارات معينة لتجذب اهتمام العقل اللاواعي للافراد ومن ثم تحفيزهم على اختيارها ولكن دون المساس بحريتهم في الاختيار او حظر خيارات معينة. تنبع اهمية هذه الهندسة في ظل العقلانية المحدودة لدى الافراد في التعامل مع الكمية الكبيرة من الخيارات التي تواجههم في حياتهم اليومية.

يفترض الاقتصاد التقليدي ان قرارات الافراد دائماً تتحدد من خلال العقل الواعي الذي عادة ما يمتاز بالرشادة الاقتصادية بما يتخذه من قرارات، ولكن في حقيقة الامر ان العقل اللاواعي لدى الفرد ايضاً يساهم وبشكل كبير في اتخاذ القرارات، والعقل اللاواعي لدى الأفراد لا يمتاز في الكثير من الاحيان بالرشادة الاقتصادية لأعتبارات تتعلق بالعامل النفسي والبيئة التي نشأ بها عقل الفرد بالنتيجة فأن معظم قرارات الافراد ومن ثم خياراتهم تنفجر الى الدقة في اختيار الصائب منها. من هنا فان الافراد يحتاجون الى تأثير معين يحاكي عقلهم اللاواعي ويساعدهم في اتخاذ الخيار الصائب ، وهندسة الخيارات تعمل على ترتيب الخيارات بالطريقة التي تجذب فيها العقل اللاواعي للافراد. (Halpern,2016,17)

3.3 دور الوخزة في هندسة خيارات الافراد

تساعد الوخزة في عملية هندسة الخيارات بالطريقة التي تحول الغير عقلانية منها الى عقلانية ودون حذر اي خيارات متاحة (الابوية الليبرالية). ، اذ يقوم مهندس الخيارات بوضع حافز مخفي أو ما يسمى بالوخزة بحيث لا يشعر بها الفرد في الخيار، وتؤثر هذه الوخزة على العقل اللاواعي للفرد ويجعله يغير خياره نحو ما يريده مهندس الخيارات والذي من المفترض ان يكون هو الخيار الذي يقدم للفرد الحياة الافضل.

وحسب المثال الذي تم ذكره سابقاً لمدير كافتريا المدرسة الابتدائية فإنه يقوم بدور مهندس الخيارات الذي يقوم بعرض الطعام في الكافتريا بالطريقة التي تؤدي الى زيادة استهلاك الطعام الصحي بالنسبة للاطفال ومن ثم الى تحسين صحتهم، وهنا يقوم بوضع الطعام الصحي مثل الفواكه والطعام الذي يحتوي على نسبة عالية من الفيتامينات بمستوى نظر الاطفال وتسلط اضاءة قوية عليه ، بالمقابل يقوم مهندس الخيارات بعرض الطعام الغير صحي مثل الحلويات والشكولاته في أماكن مرتفعة او بعيدة عن مستوى نظر الاطفال اذ ان ترتيب الطعام بهذا الشكل يعمل كوخزة في تحفيز الاطفال على استهلاك الطعام الصحي (Hossain,2012,122)

الخيار الارخص وهذا منطبق لنظرية الاقتصادي الكلاسيكي الذي يبنى على عقلانية الفرد في التعامل مع الخيارات. في المقابل فإن المجموعة الثانية من الخيارات كانت نتائجها بعيدة كل البعد عن العقلانية، ماذا حصل لعقلانية الطلاب في المجموعة الثانية من الخيارات؟ قام الطلاب في المجموعة الثانية من الخيارات بالمقارنة بين ثلاثة خيارات، خيارين متشابهين (موبايل اي فون جديد السعر \$750 و موبايل اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750) وخيار مختلف (موبايل اي فون مستخدم السعر \$250) عقل الفرد يميل الى الاختيار والمفاضلة بين الخيارات المتقاربة والسهلة والغير معقدة ولأبتعاد عن المقارنات المختلفة والصعبة بين الخيارات، من هنا قام الطلاب بأستبعاد الخيار الصعب وهو اي فون مستخدم السعر \$250 والمقارنة بين خيارات سهلة التفضيل فيما بينهم وهما موبايل اي فون جديد السعر \$750 و موبايل اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750 فبالنتيجة سوف يميل الطلاب نحو الخيار المجزي برأيهم وهو موبايل اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750، وقد لعب هنا موبايل اي فون جديد السعر \$750 دور الوخزة لتغير خيارات الطلاب نحو خيار كانت قبل اسبوع خيار غير عقلافي.

تحيز الافراد نحو الخيارات السهلة يمكن ان تستخدم كاحدى ادوات المالية العامة المهمة التي تساعد في رسم السياسة الاقتصادية والمالية للحكومة وتغير سلوك الافراد من خيارات تضر بالمجتمع والبيئة الى خيارات افضل.

3.4 توفر الاستدلالات

الفيضانات والزلازل كوارث طبيعية خطيرة ولكن احتمالية حدوثها في العراق منخفضة الى حد ما، بالمقابل حوادث السيارات والسرقة تعتبر اقل خطورة من الكوارث الطبيعية ولكن احتمالية حدوثها في العراق أكبر، من هنا فإن مخاوف الافراد تكون أكبر من الحوادث التي تكون احتمالية حدوثها أكبر لانها تكون راسخة في العقل الباطن للفرد ومن ثم فان الفرد يحدد خياراته وفقاً لهذه المخاوف أكثر من تحديدها على اساس العقلانية التي تنادي بها النظرية الاقتصادية الكلاسيكية.

فالخيارات التي تحوم حولها مخاوف من احتمالية حدوث كبيرة او قد تم اختبار هذه المخاوف من قبل شخص اخر، يكون لها حظ اوفر في اختيارها.

ومن خلال استئثار هذه الفكرة في سؤالين عن التأمين لها احتمالية حدوث مختلفة طبقت على 50 طالب من طلاب قسم الاقتصاد، والسؤالين هما:-

فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750 تم توجيه هذا السؤال على 80 طالب في جامعة نوروز وطلب منهم اختيار احدى الخيارين فكانت النتائج كما يلي:

جدول 2: يوضح الخيارات السهلة نسبياً تتغلب على الخيارات الصعبة

المجموعة الاولى		
الخيار	العدد	النسبة
موبايل اي فون مستخدم السعر \$250	69	86%
موبايل اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750	11	14%
المجموع	81	100%

المصدر: من عمل الباحث

من خلال الجدول اعلاه يتضح لنا بأن أغلب الطلاب قامو بأختيار الخيار الرخيص حيث ان 86% قد اختارو اي فون مستخدم السعر \$250 بالمقابل 14% اختارو اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750 حيث قام الطلاب بالمقارنة بين الخيار الاول والخيار الثاني ثم وجدو اغلبهم ان الخيار الاول هو مجزي أكثر بسبب سعره المنخفض مقارنة مع الخيار الثاني، هذا التحليل يطابق مفهوم عقلانية الفرد في التصرف بعد اسبوع واحد قمنا بتوزيع المجموعة الثانية من الخيارات على نفس الطلاب حيث كانت النتائج مختلفة تماماً، تم اضافة خيار ثالث على الخيارين السابقين وهو خيار اي فون جديد السعر \$750 فكانت النتائج كما موضح في الجدول ادناه

جدول 3: الخيارات السهلة نسبياً تتغلب على الخيارات الصعبة مع وجود الوخزة

المجموعة الثانية		
الخيار	العدد	النسبة
موبايل اي فون مستخدم السعر \$250	8	10%
موبايل اي فون جديد السعر \$750	12	15%
موبايل اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750	61	75%
المجموع	81	100%

المصدر: من عمل الباحث

نلاحظ من الجدول اعلاه ان النسب قد اختلفت ولصالح خيار اي فون جديد مع ساعة الاذن السعر \$750 حيث ارتفع نسبة الطلاب الذين اختارو هذا الخيار من 14% الى 75% وانخفض اختيار الطلاب خيار اي فون مستخدم السعر \$250 من 86% الى 10%، ماهو السبب في تغير تفضلات الطلاب خلال مدة زمنية قصيرة؟ السبب هو الوخزة التي تم وضعها في المجموعة الثانية من الخيارات وهي اي فون جديد السعر \$750. في المجموعة الاولى من الخيارات كانت تحتوي على خيارين واضحين وسهلين للطلاب فأستبعدوا الخيار الاعلى نسبياً واختاروا

جدول 6: سؤال (ب) الوخزة القوية

الوخزة	نعم	لا	ربما	المجموع
هل تقلل من التدخين بعد ان تعلم بأن احد افراد عائلتك قد توفي بسبب التدخين	33	11	7	51
النسبة	64%	21%	13%	100%

المصدر: من عمل الباحث

من خلال سؤال (أ) الذي يوضح الوخزة الضعيفة يتبين بأن 50% من الطلاب لم يوافق على التقليل من التدخين وذلك بسبب ان الوخزة لم تؤثر على سوك الفرد، اما السؤال (ب) فهو نفس سؤال (أ) ولكن الوخزة قوية (متعلقة بمخاوف الموت)، ووفقاً لسؤال (ب) فإن 64% من الطلاب المدخنين اثرت عليهم هذه الوخزة وقرروا التقليل من التدخين.

هذا السلوك الغير عقلاني للأفراد يوضح بأن خيارات الافراد تتأثر بعوامل نفسية أكثر من تأثرها بعوامل عقلانية، فإن قوة الوخزة هي التي تؤدي الى تغير سلوك الافراد وخياراتهم. من هنا فإن الحكومات يمكن ان تستفيد من هذا النوع من الوخزات في عملية هندسة خيارات الافراد بالاتجاه الذي يحسن المستوى الاقتصادي والصحي والاجتماعي لهم.

4.4 الخوف من الخسارة لها تأثير أكبر من متعة الربح على سلوك الافراد:

في العادة الافراد يتبعون عن الخسارة ويبحثون عن الربح، ولكن الخوف من خسارة شيء تملكه في اغلب الاحيان يعادل ضعف متعة الفوز بنفس الشيء (وخزة؟)، ومن ثم فإن الخوف من الخسارة يؤثر على قرارات الافراد أكثر من متعة الربح، وهذه الوخزة تعمل على تثبيت الافراد على بعض الخيارات وتحول دون تغييرها حتى وان كان هذا التغيير ينطوي على ارباح لهم، وذلك بسبب وخزة الخوف من الخسارة التي تتغلب على متعة الربح.

وعلى هذا الاساس قام الباحث بوضع سؤال افتراضي يوضح هذه الوخزة وتم توزيعه على 50 تدريسي وموظف في كلية الادارة والاقتصاد في جامعة نوروز،

حيث كان السؤال على الشكل التالي:

أذا كان لديك \$1000 وأردت ان تستثمرها في البورصة واذا علمت ان احتمالية الربح مقدارها (\$ X) وان احتمالية الخسارة مقدارها (\$100) كم ترغب ان تكون قيمة (X) لكي تقوم بالاستثمار؟ وكانت الخيارات الى (X) هي: \$50-\$100-\$200.

وكانت الاجابات على النحو الاتي:

- السؤال الاول: هل تفضل التأمين على السيارة بقسط شهري \$100؟
 - السؤال الثاني: ها تفضل التأمين على الصحة من الامراض المزمنة بقسط شهري \$50؟
- فكانت النتائج كما يلي:

جدول 4: وخزة توفر الاستدلالات

نوع التأمين	عدد الطلاب	النسبة
التأمين على السيارة القسط الشهري \$100	33	66%
التأمين على الصحة من الامراض المزمنة القسط الشهري \$50	17	34%
المجموع	50	100%

المصدر: من عمل الباحث

من الجدول اعلاه يمكن ان نستنتج انه بالرغم من ان التأمين على الصحة من الامراض المزمنة اهم واقل سعراً من التأمين على السيارة ولكن 66% من الطلاب قرروا الذهاب مع التأمين على السيارة بالمقابل 34% من الطلاب اختاروا الخيار الثاني وهو التأمين على الصحة من الامراض المزمنة بسبب ان احتمالية تكرار حوادث السيارة أكثر ومن ثم فإن احتمالية تكرار هذه المخاوف تعمل كوخزة تؤدي الى تغير سلوك الافراد نحو خيارات معينة.

من هنا فإن هذه الوخزة يمكن ان يتم الاستفادة منها في رسم السياسات الاقتصادية والمالية بالشكل الذي يساهم في توزيع الموارد الاقتصادية بصورة تتلائم مع مخاوف الافراد من الحوادث الأكثر تكراراً، أكثر من اعتمادها على المخاوف الخطرة ولكنها قليلة الحدوث،

وفي هذه الاطار يمكن ان تلعب قوة الوخزة دور كبير في تغير سلوك الافراد اذ كلما كانت المخاوف والعقبات التي تحوم حول الخيار كبيرة وراسخة في عقل الفرد كلما كان عملت الوخزة بشكل أكثر فعالية.

الاختبار الاخر الذي تم من خلاله فحص اثر الاستدلالات كان عن طريق توزيع نوعين من الاسئلة (أ، ب)، على 51 طالب مدخن في قسم الاقتصاد في جامعة نوروز، وهي كما يأتي :-

السؤال (أ) يحتوي على سؤال فيه وخزة ضعيفة والسؤال (ب) فيها وخزة قوية فكانت النتائج كالآتي:

جدول 5: سؤال (أ) الوخزة الضعيفة

الوخزة	نعم	لا	ربما	المجموع
هل تقلل من التدخين بعد ان تعلم ان التدخين سبب رئيسي لأمراض السرطان	10	26	15	51
النسبة	19%	50%	29%	100%

المصدر: من عمل الباحث

جدول 7: الخوف من الخسارة لها تأثير أكبر من متعة الربح على سلوك الافراد

قيمة X	العدد	النسبة
\$50	2	4%
\$100	7	14%
\$200	41	82%
المجموع	50	100%

المصدر: من عمل الباحث

جدول 8: وخزة التثبيت

السؤال الاول	التقدير
هل يفوق عدد سكان اسبانيا 40 مليون	75% من الاجابات قدرت عدد سكان
نسمة، كم تقدر عدد سكان اسبانيا؟	اسبانيا بين 50-60 مليون نسمة

المصدر: من عمل الباحث

جدول 9: السؤال الثاني

السؤال الثاني	التقدير
هل يفوق عدد سكان اسبانيا 60 مليون	82% من الاجابات قدرت عدد سكان
نسمة، كم تقدر عدد سكان اسبانيا؟	اسبانيا بين 70-85 مليون نسمة

المصدر: من عمل الباحث

من خلال جدول رقم (7) الذي يبين الوخزة المنخفضة (40 مليون نسمة) ، قدر 75% من الطلاب عدد سكان اسبانيا بين 50 الى 60 مليون نسمة ، في حين جدول رقم (8) الذي فيه وخزة مرتفعة (60 مليون) والذي تم من خلالها تثبيت معلومة لدى الطلاب ينطلقون من خلالها لكي يقدروا عدد سكان اسبانيا حيث قدر 82% من 25 طالب عدد سكان اسبانيا بين 70-85 مليون نسمة، بالنتيجة اعتمد الطلاب على وخزة التثبيت في تعديل قراراتهم، اي ان هذه الوخزة يمكن ان تستخدم لتغيير سلوك الافراد نحو خيارات جيدة مثال على ذلك تستخدم كثير من الدول المتقدمة هذه الوخزة لترشيد استهلاك الماء او الكهرباء من خلال وضع تعليمات توضح نسبة استهلاك الماء مثلاً في الحي المجاور هذه يحفزهم على عدم تجاوز هذه النسبة.

6.4 طريقة صياغة الخيار

هنالك فجوة في اللغة بين الحكومة والناس تجعل الناس يرفضون ما تقوله الحكومة، ولكن إذا صيغ القرار نفسه بلغة مقبولة ومطمئنة يصبح القبول به أكثر يسراً ومن ثم فان طريقة صياغة الخيار تعمل كوخزة في تغيير سلوك الافراد نحو خيارات معينة. فكما كانت صياغة الخيار بشكل ايجابي كان التأثير على سلوك الفرد بشكل أكبر. وعلى هذا الاساس قمنا باجراء اختبار يوضح هذه الوخزة من خلال سؤالين تم صياغتهما بشكلين مختلفين، كل سؤال تم توزيعه على 50 طالب من طلاب كلية الادارة والاقتصاد في جامعة نوروز .

السؤال الاول : يسأل الطالب عن رغبته بأجراء عملية طبية معينة اذا قال له الطبيب ان نسبة فشل العملية تقدر 9% .

السؤال الثاني كان على الشكل الاتي: هل ترغب باجراء العملية نفسها اذا قال لك الطبيب ان نسبة النجاح تقدر 91% ؟ وكانت النتائج على النحو التالي:

حيث يتبين من الجدول اعلاه ان 4% من الاجابات اختارت \$50 ربح لكي تعادل \$100 خسارة في حين ان 14% من الاجابات اختارت ان تساوي قيمة الربح مع قيمة الخسارة، بالمقابل 82% من الاجابات اختارت ان تكون قيمة الربح تساوي \$200 ، ماذا يعني هذا؟

هذا يعني ان \$100 خسارة تعادل \$200 ربح وهذا غير منطقي من وجهة نظر الاقتصاد الكلاسيكي ولكن بسبب وخزة الخوف من الخسارة التي تتغلب على متعة الربح التي تؤكد عليها نظرية الاقتصاد السلوكي تصبح هذه الرؤية منطقية ، وهذا يؤكد فرضية أن الخوف من فقدان شيء يملكه الفرد تعادل ضعف متعة الفوز بنفس الشيء.

بالنتيجة يمكن ان تستخدم هذه الوخزة في السياسات الاقتصادية والمالية لتحفيز الافراد على عدم تغير خياراتهم الحالية وابعادهم عن الخيارات الاخرى.

5.4 وخزة التثبيت:

يعتمد الافراد في بعض الاحيان على نقطة معينة أو معلومة سابقة ومن خلالها ينطلقون نحو تحديد خياراتهم ولهذا تسمى هذه الوخزة وخزة التثبيت والتعديل. يمكن توضيح مفهوم وخزة التثبيت والتعديل بشكل افضل من خلال سؤالين فيها وخزتين مختلفتين قمنا بتوزيع كل سؤال على 25 طالب من طلاب قسم الاقتصاد في جامعة نوروز.

السؤال الاول: هل يفوق عدد سكان اسبانيا 40 مليون نسمة ؟ ماهو تقديرك لعدد سكان اسبانيا ؟ وضعنا في هذه السؤال نقطة ينطلق منها الطالب لتقدير عدد سكان اسبانيا وهي 40 مليون نسمة والتي تمثل وخزة تساعد في التقدير.

السؤال الثاني: هل يفوق عدد سكان اسبانيا 40 مليون نسمة ؟ ماهو تقديرك لعدد سكان اسبانيا ؟ هنا في السؤال الثاني قمنا بتغيير الوخزة الى 60 مليون نسمة، فكانت النتائج كما يلي :

جدول 10: جدول يوضح طريقة صياغة الخيار

السؤال الاول	نعم	النسبة	لا	النسبة	المجموع	النسبة
هل تقبل بأجراء العملية اذا قال لك الطبيب ان نسبة فشل العملية تقدر بي 9%	16	32%	34	68%	50	100%

المصدر: من عمل الباحث

جدول 11: طريقة صياغة الخيار مع وجود الوخزة

السؤال الثاني	نعم	النسبة	لا	النسبة	المجموع	النسبة
هل تقبل بأجراء العملية اذا قال لك الطبيب ان نسبة نجاح العملية تقدر بي 91%	38	76%	12	24%	50	100%

المصدر: من عمل الباحث

من خلال الجدولين اعلاه يتبين لنا بأن صياغة السؤال بشكل ايجابي يمكن ان يغير في سلوك الافراد حيث ان 68% من الطلاب قررو عدم اجراء العملية بسبب احتمالية فشلها التي تقدر بي 9% في حين ان 76% من الطلاب قررو اجراء العملية بسبب احتمالية نجاحها المرتفعة التي تقدر بي 91%، في الحالتين فان نسبة النجاح والفشل هي نفسها ولم تتغير ولكن طريقة صياغة السؤال هي التي تغيرت وبالتالي اثرت على خيارات الافراد هذا ايضا يعتبر سلوك غير عقلائي من وجه نظر الاقتصاد الكلاسيكي ولكن يعتبر امراً طبيعياً من منطلق الاقتصاد السلوكي الذي يعتمد على الوخز أكثر من اعتماده على العقلانية في تحليل سلوك الافراد.

هناك تأثيرات اخرى للتعبير عن عمل الاقتصاد السلوكي عن طريق الوخز مثل تحيز الفرد الى الوضع الراهن او مايسمى التحيز للخيار الافتراضي حيث يميل الافراد الى الابقاء على الخيار الافتراضي الذي تم تحديده لهم مسبقاً دون تغيير ولكن سوف نكتفي في هذا البحث للوخزات التي تم شرحها بشكل مفصل اعلاه.

5. الاستنتاجات:

من خلال الاختبارات التي تم اجرائها حول هندسة الخيارات والسلوك الاقتصادي توصل البحث الى عدد من الاستنتاجات وهي كما يأتي :

- الاقتصاد السلوكي لا يعتبر علماً منفصلاً عن علم الاقتصاد ولكنه اداة تضاف الى أدوات علم الاقتصاد التي تساهم في تفسير سلوكيات المستهلكين والمنتجين الغير عقلانية داخل السوق.

- يعمل الاقتصاد السلوكي من خلال الوخزات وهي تأثيرات مخفية في خيارات الافراد.

- يتعامل الاقتصاد السلوكي مع الخيارات من خلال الجانب النفسي للأفراد.
- لا يجد الاقتصاد السلوكي من حريات الافراد في تحديد خياراتهم ولكنه يحاول ابعادهم عن الخيارات الرديئة والشريرة.
- الوخزات تعمل على الرفع من كفاءة السياسات الحكومية في التعامل مع الافراد.

6. التوصيات

أعادة النظر في رسم السياسات الاقتصادية والاجتماعية بما يتلائم مع الجانب النفسي المتغير للأفراد وذلك عن طريق

- استخدام تأثيرات الاقتصاد السلوكي من خلال تبني الحكومات طريقة الوخز الذي يؤكد عليه الاقتصاد السلوكي في تغيير خيارات الافراد الى خيارات تقدم لهم حياة أفضل
- اهتمام الحكومات بموضوع هندسة الخيارات وادراج هذا النوع من الهندسة في مناهج العلوم النفسية والعلوم الاقتصادية لكي يزداد وعي الافراد بمفهوم الاقتصاد السلوكي وادواته.
- استخدام طريقة الوخز في السياسات الاقتصادية وذلك لتأثيرها على العقل الاواعي للافراد أكثر من القيود والقوانين والفرامات.
- الابتعاد عن التشريعات والقوانين القاسية في تغيير سلوك الافراد لانها تقلل من حرياتهم في الاختيار بالمقابل استخدام تطبيقات الاقتصاد السلوكي في تحفيز الافراد في اختيار خيارات تقدم لهم حياة أفضل.

7. المصادر

1. Laibson, David, and John A. list, Principles of (Behavioral) Economics.", American Economic Review 105 (5) (May), 2015
2. Wilkinson, Nick and Matthias Klaes, An Introduction to Behavioral Economics, 2nd edition, Palgrave Macmillan, uk, 2012
3. Thaler, Richard H. and Cass R. Sunstein, NUDGE Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press New Haven & London, 2008
4. Ariely, Dan, predictably irrational, Harper Collins Publishers, New York, 2008.
5. Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47 (2), 1979.
6. Thaler, Richard H. "Toward a Positive Theory of Consumer Choice." *Journal of Economic Behavior and Organization* 1 (1): 1980.

7. Uoto, Jill and Katherine Carmen, behavioral economic guidelines with application for health interventions, inter-american development bank, 2014.
8. Halpern D., inside the nudge unit: how small changes can make a big difference, random house, 2016.
9. Boven I, the ethics of nudge, preference change, springer, Dordrecht, 2009.
10. Gruber, Jonathan, and Botond Ko" szegi. "Is Addiction 'Rational'? Theory and Evidence." *Quarterly Journal of Economics* 116 (4), 2001.
11. Hossain, Tanjim, and John A. List. "The Behavioralist Visits the Factory: Increasing Productivity Using Simple Framing Manipulations, 2012.