

شماره درخواست

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

محل ثبت: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۰۷

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱

شماره ثبت: ۱۰۷۳۱



کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی و اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

سرشناسه: حاجی ملا درویش، نرگس، ۱۳۶۰ -

عنوان و نام پدیدآور: مبانی اقتصاد رفتاری تصمیم گیری فردی / تألیف نرگس حاجی ملا درویش : با مقدمه ای از حسین راغفر.
مشخصات نشر: تهران : نهادگرا، ۱۳۹۷ .

مشخصات ظاهری: ۳۶۰ ص

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۶-۴۷-۲۳

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه ص: ۳۶۰.

یادداشت : نمایه.

موضوع: اقتصاد -- جنبه های روانشناسی

عنوان: Economics -- Psychological aspects

موضوع: امور مالی شخصی -- تصمیم گیری

موضوع: Finance, Personal -- Decision

شناسه افزوده: راغفر، حسین، ۱۳۳۲ -، مقدمه نویس

رده بندی کنگره: ۱۳۰۰ ح ۲ / ۹۷۴ HB

رده بندی دیویی: ۳۳۰.۱۲

شماره کتابشناسی ملی: ۱۸۰۵



تهران، خیابان ولی عصر، نرسیده به میدان

ولی عصر، خیابان دمشق، خیابان برادران

مظفرشمالی، شماره ۱۲۶.

تلفن: ۸۸۹۰۵۶۷۴ و ۸۸۹۰۵۶۰۷

مبانی اقتصاد رفتاری تصمیم گیری فردی

نرگس حاجی ملا درویش؛

با مقدمه ای از حسین راغفر

نشر نهادگرا (وابسته به موسسه دین و اقتصاد)

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۶-۴۷-۲۳

حروفچینی: فاطمه میرصانع

طراح گرافیک: غزال نوروزی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۷

چاپ و صحافی: نگارش

تیراژ: ۱۰۰۰

قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۱۳	 مقدمه
۱۷	 پیشگفتار
۲۵	 ۱. اقتصاد رفتاری
۳۰	 ۱-۱. اصول موضوعه اقتصاد نئوکلاسیک
۳۲	 ۱-۱-۱. آزمون اصول موضوعه
۳۶	 ۱-۲. انسان عقلایی
۳۸	 ۱-۳. مرز بین رفتار عقلایی و غیر عقلایی
۴۰	 ۱-۴. تاریخچه اقتصاد رفتاری
۴۱	 ۱-۴-۱. افول روانشناسی
۴۳	 ۱-۴-۲. طلوع اقتصاد نئوکلاسیک
۴۷	 ۱-۴-۳. طلوع اقتصاد رفتاری مدرن
۴۸	 ۱-۴-۴. آینده اقتصاد رفتاری
۵۰	 ۱-۵. سوگیری‌های فردی در تصمیم‌گیری
۵۱	 ۱-۵-۱. سیستم ۱ و سیستم ۲
۵۵	 ۱-۵-۲. اثر پیش‌فرض
۵۵	 ۱-۵-۳. نقش احساسات
۵۶	 ۱-۵-۴. نقش منبع اطلاعات
۵۸	 ۱-۶. نقش اقتصاد رفتاری در سیاست‌گذاری

۸ مبانی اقتصاد رفتاری: تصمیم‌گیری فردی

۶۰	۱-۷. سیاست مبتنی بر شاهد
۶۲	۱-۸. ارتباط نظریه و سیاست‌گذاری
۶۵	۱-۹. تجربه واحد تلنجر بریتانیا
۶۷	۱-۱۰. استفاده از بینش‌های رفتاری در کاهش مصرف انرژی
۷۰	۱-۱۱. چالش‌ها
۷۲	۱-۱۲. پرسش‌هایی برای اندیشیدن
۷۳	۱-۳. منابع
۷۷	۲. اقتصاد آزمایشگاهی
۷۸	۲-۱. مرز تجزیه اقتصاد آزمایشگاهی
۸۲	۲-۲. راهنمای اقتصاد آزمایشگاهی
۸۳	۲-۳. آزمایش‌های اولیه
۹۰	۲-۴. فرضیه‌های نظریه بازی‌ها
۹۷	۲-۵. سازمان صنعتی
۱۰۴	۲-۶. مرور تحولات تا امروز
۱۰۸	۲-۷. روش‌شناسی اقتصاد آزمایشگاهی
۱۱۶	۲-۸. نقد اقتصاد آزمایشگاهی
۱۲۴	۲-۹. پرسش‌هایی برای اندیشیدن
۱۲۴	۲-۱۰. پیوست: بازی معمای زندانی
۱۲۷	۲-۱۱. منابع
۱۳۵	۳. انتخاب‌های مصرف‌کننده و تقاضا
۱۳۹	۳-۱. ترجیحات مصرف‌کننده
۱۳۹	۳-۲. مطلوبیت ترتیبی
۱۴۹	۳-۳. مطلوبیت عددی
۱۵۰	۳-۴. بهینه‌سازی مقید
۱۵۱	۳-۴-۱. راه‌حل‌های داخلی
۱۵۱	۳-۴-۲. راه‌حل‌های گوشه‌ای
۱۵۲	۳-۵. تقاضا

۱۵۵	۱-۵-۳. تقاضای بازار.....
۱۵۷	۲-۵-۳. کشش تقاضا.....
۱۶۰	۶-۳. پرسش‌هایی برای اندیشیدن.....
۱۶۱	۷-۳. منابع.....
۱۶۳	۴. نظریه‌های کلاسیک تصمیم‌گیری تحت خطر.....
۱۶۵	۱-۴. سیر تحولات مفهوم‌های احتمال.....
۱۶۸	۲-۴. قوانین اساسی احتمال.....
۱۷۴	۳-۴. امید ریاضی.....
۱۷۵	۱-۴. نگرش نسبت به ریسک.....
۱۷۶	۵-۴. بحث‌آزمایی؛ نحوه بیان موقعیت‌های تحت خطر و عدم قطعیت.....
۱۷۸	۶-۴. مطلوبیت و انتظار.....
۱۸۴	۷-۴. برخی شواهد سازگار با مطلوبیت مورد انتظار.....
۱۸۴	۱-۷-۴. نقض اصل استقلال.....
۱۹۱	۲-۷-۴. ریسک‌گریز و نامطمئن برای پیامدهای بزرگ؛ تناقض رابین.....
۱۹۴	۳-۷-۴. فرض تغییرناپذیری، تمایل به تعویض.....
۱۹۶	۴-۷-۴. واژگونی ترجیحات.....
۱۹۸	۵-۷-۴. شواهد تجربی پیرامون اصل تقلل.....
۱۹۹	۸-۴. نظریه مطلوبیت مورد انتظار ذهنی.....
۲۰۵	۹-۴. پیوست: سلطه تصادفی.....
۲۰۸	۱۰-۴. پرسش‌هایی برای اندیشیدن.....
۲۱۰	۱۱-۴. منابع.....
۲۱۱	۵. نظریه‌های رفتاری تصمیم‌گیری تحت خطر.....
۲۱۳	۱-۵. نظریه مطلوبیت وابسته به رتبه.....
۲۱۴	۱-۱-۵. تابع وزنی احتمال.....
۲۲۱	۲-۵. نظریه چشم‌انداز.....
۲۲۷	۳-۵. رفتار افراد تحت نظریه چشم‌انداز تجمعی.....
۲۲۸	۴-۵. قدرت توضیح بیشتر.....

۱۰ مبانی اقتصاد رفتاری: تصمیم‌گیری فردی

- ۵-۵. ترجیحات وابسته به نقطه مرجع ۲۳۰
- ۵-۶. نظریه وابستگی به مرجع ۲۴۰
- ۵-۷. مرزهای زیان‌گریزی، اثر موجودی و شکاف WTA-WTP ۲۴۳
- ۵-۷-۱. زیان‌گریزی و خرید ۲۴۴
- ۵-۷-۲. اثر موجودی و تجربه بازار ۲۴۴
- ۵-۷-۳. شکاف WTA-WTP و طراحی آزمایش ۲۴۶
- ۵-۸. دلالت‌های اقتصادی زیان‌گریزی ۲۵۰
- ۵-۹. نتیجه صورت‌بندی انتخاب ۲۵۴
- ۵-۹-۱. نتیجه انتخاب ۲۵۴
- ۵-۹-۲. نتیجه محلی ۲۵۷
- ۵-۹-۳. تغییر پذیرش و صورت‌بندی ۲۶۰
- ۵-۱۰. استفاده از سریه شش‌انگ در سیاست‌گذاری ۲۶۴
- ۵-۱۱. استفاده از اقتصاد رفتاری در مطالعه جرم و جنایت ۲۶۷
- ۵-۱۲. چرا مردم مالیات می‌پردازند؟ ۲۷۰
- ۵-۱۳. پرسش‌هایی برای اندیشیدن ۲۷۸
- ۵-۱۴. منابع ۲۸۰
۶. نحوه ترسیم ترجیحات تحت خطر ۲۸۵
- ۶-۱. روش بده بستان TO ۲۸۶
- ۶-۲. روش معادل مطمئن CE ۲۸۸
- ۶-۳. روش معادل احتمال PE ۲۹۰
- ۶-۴. استخراج تابع وزنی احتمال ۲۹۱
- ۶-۵. برآورد ساختاری ترجیحات ۲۹۴
- ۶-۶. پرسش‌هایی برای اندیشیدن ۲۹۷
- ۶-۷. منابع ۲۹۷
۷. ترجیحات مصرف‌کننده در طول زمان ۲۹۹
- ۷-۱. مفاهیم پایه ۲۹۹
- ۷-۱-۱. نرخ بهره ۲۹۹

- ۷-۱-۲. نرخ بهره اسمی و حقیقی..... ۳۰۰
- ۷-۱-۳. ارزش فعلی و ارزش آتی..... ۳۰۱
- ۷-۱-۴. دلالت در تحصیل و کار..... ۳۰۴
- ۷-۲. انتخاب در طول زمان..... ۳۰۶
- ۷-۲-۱. قید بودجه..... ۳۰۶
- ۷-۲-۳. علل نرخ پس انداز پائین در امریکا..... ۳۱۰
- ۷-۲-۴. سیاست‌های تشویقی پس انداز..... ۳۱۳
- ۷-۳. انتخاب‌های ناسازگار در طول زمان..... ۳۱۴
- ۷-۳-۱. جمع‌پذیری، ثبات و تنزیل نمایی..... ۳۱۵
- ۷-۳-۱. مطلب ۳-۱. تنزیل شده نمایی..... ۳۱۶
- ۷-۴. پرسش‌هایی برای اندیشیدن..... ۳۱۷
- ۷-۵. پیوست: جمع‌پذیری، سازگاری و تنزیل..... ۳۱۸
- ۷-۶. منابع:..... ۳۱۹
۸. نظریه‌های رفتاری تصمیم‌گیری در طول زمان..... ۳۲۱
- ۸-۱. ترجیحات ناسازگار..... ۳۲۱
- ۸-۲. دم مغنم است..... ۳۲۳
- ۸-۳. تنزیل نیمه هذلولی..... ۳۲۴
- ۸-۴. ناهنجاری‌های دیگر..... ۳۲۶
- ۸-۴-۱. اثر اندازه..... ۳۲۶
- ۸-۴-۲. اثر علامت..... ۳۲۷
- ۸-۴-۳. تأخیر و تسریع رویدادها..... ۳۲۸
- ۸-۴-۴. پاداش‌های مجزا و متوالی..... ۳۳
- ۸-۵. مفاهیم سیاستی..... ۳۳۱
- ۸-۶. فردا بیشتر پس انداز کن..... ۳۳۳
- ۸-۷. پرسش‌هایی برای اندیشیدن..... ۳۳۴
- ۸-۸. منابع..... ۳۳۵
- نمایه لغات..... ۳۳۹

نظریه‌های اقتصادی تحت مفروضات خاصی صادق هستند؛ مفروضاتی که در بسیاری از موارد با عالم واقع فاصله زیادی دارند. به عنوان مثال، در بررسی رفتار مصرف‌کننده اصول موضوعه‌ای در نظر گرفته می‌شوند که مدلسازی رفتار مصرف‌کننده با امکانپذیر کنند. بنابراین نتایج برخاسته از نظریه‌ها، مشروط به تأمین و وضوح در نظر گرفته شده در ساخت آنها هستند. بحث انتقال پذیری در قاعده انتخاب را در نظر بگیرید؛ اصل انتقال پذیری تبیین می‌کند که اگر فردی X را به Y و Y را به Z ترجیح می‌دهد باید X را به Z ترجیح دهد. در عالم واقع در موارد متعددی شاهد نقض این اصل موضوعه هستیم و به این ترتیب موارد تعارض رفتار در عالم واقع با نظریات اقتصادی کم نیستند. به صورت کلی، هر چقدر فروض و اصول موضوعه بکار گرفته شده در نظریه قوی‌تر باشند، آن نظریه از عالم واقع دورتر است و هرچه قدر این اصول ضعیف‌تر باشند، نظریه به عالم واقع نزدیک‌تر است. اما هنوز هم می‌توانند با واقعیت‌های جامعه فاصله بعیدی داشته باشند.

کینز یکی از اولین اقتصاددانانی است که مساله رفتار را در نظریه‌های اقتصادی مطرح می‌کند. اینکه به عنوان مثال مصرف‌کننده تا چه میزان پول

۱۴ مبانی اقتصاد رفتاری: تصمیم‌گیری فردی

نقد نگه می‌دارد و این بر اساس چه نوع احساس ناامنی و یا احساس نیازی است که به پول نقد دارد.

کینز بسیاری از رفتارهای روانی فرد مصرف‌کننده و یا دولت‌ها را در شرایط مختلف مطرح می‌کند. بنابراین کینز جزء اولین اقتصاددانان رفتارگرا است. بسیاری از نظریات اقتصادی را وقتی در عمل آزمون می‌کنیم با رفتارهای مردم انطباق ندارند. اما نظریات اقتصادی به خصوص از ۱۹۵۹ و قضیه ارو-دبرئو^۱ بنای بسیاری از سیاستگذاری‌ها در سراسر دنیا بوده است. در سال ۱۹۵۹ ارو-دبرئو نشان دادند که تحت شرایط بسیار خاص رقابت کامل، اقتصاد آزاد، جبر تخصیص بهینه منابع می‌شود. بعد از اینکه اکرلاف^۲ مساله نابرابری اطلاعاتی را مطرح می‌کند و در سال ۱۹۷۱ مقاله بازار کالای معیوب در کالا، است دوم را مطرح می‌کند، به تدریج اهمیت مساله اطلاعات بسیار برجسته می‌شود به نحوی که ژوزف استیگلitz^۳ در سخنرانی دریافت جایزه نوبل اقتصاد اطلاعات، تئیر در پارادایم علم اقتصاد از اقتصاد اسمیتی را عنوان می‌کند.

قضیه گرین والد-استیگلitz^۴ ثابت می‌کند اگر بازار یک اپسیلون نابرابری اطلاعاتی بین بازیگران وجود داشته باشد، شرایط مربوط به قضیه ارو-دبرئو تامین نمی‌شود و انتظام‌بخشی بازارها ضرورت پیدا می‌کند. به این ترتیب در صورت نابرابری اطلاعاتی، بازار رقابت کامل قادر به تخصیص بهینه منابع نخواهد بود و نکته کلیدی این است که نمی‌شود تخصیص منابع

-
1. Arrow-Debreu theorem
 2. Akerlof
 3. Joseph Stiglitz
 4. Greenwald-Stiglitz theorem

را فقط به بازار واگذار کرد و لازم است دولت مبادرت به انتظام بخشی بازارها از طریق وضع مقررات کند به نحوی که تابع رفاه اجتماعی که در بردارنده منافع مختلف بازیگران اعم از تولیدکنندگان بخش خصوصی، مصرف کنندگان و دولت است حداکثر شود. در اینجا نقش دولت نه تصدیگری و حضور مستقیم در فعالیت های اقتصادی، بلکه تنظیم فرایندها و قوانین و مقررات است به نحوی که هم منافع بخش عمومی و مصرف کننده تامین بشود و هم منافع بخش خصوصی.

تحولات بعدی عصادیق گسترده ای از نقض نظریه های اقتصاد نئوکلاسیک مبتنی بر قضیه ارمی-پروانو را نشان می دهند که منجر به شکل گیری نظریه قرارداد و نظریه مزیت (خارج) می شود که محصول رشد اقتصاد اطلاعات هستند.

تلاش جدیدی که تحت عنوان اقتصاد رفتاری مطرح شده است، عمدتاً تحت تاثیر نظریه اطلاعات قادر شده است که بسیاری از وجوه زندگی روزمره جوامع را وارد تحلیل های اقتصادی کند که بیشتر مطالعه آنها در مدل های اقتصادی امکانپذیر نبود. در واقع اقتصاد رفتاری نشان می دهد که در بسیاری از مواقع نظریه های اقتصادی با رفتارهای انسانی فاصله دارد و محدودیت های نظریه های اقتصادی را به ما متذکر می شود و اینکه نمیتوان تنها به استناد نظریه های اقتصادی، جامعه را اداره کرد و لازم است وجوه دیگر پدیده های اقتصادی-اجتماعی را نیز افزود.

برای مثال اقتصاد رفتاری نشان می دهد که رفتار مردم در بسیاری از مواقع متفاوت از آنچیزی است که تعادل نش تجویز می کند. بنابراین، مفهوم تعادل

۱۶ مبانی اقتصاد رفتاری: تصمیم‌گیری فردی

نکته که به نوعی بازخوانی مفهوم دست نامرئی آدام اسمیت است در بسیاری از موارد نقض می‌شود، که البته این نکته چیزی از اهمیت نظریه‌های اقتصادی نمی‌کاهد بلکه انتظارات سیاستگذاران را از ظرفیت نظریه‌های اقتصادی تعدیل می‌کند.

انسان عقلایی فرض شده در نظریه‌های اقتصادی دارای دو ویژگی است: یکی اینکه دنبال منافع شخصی خودش است و دیگر اینکه به دنبال بیشینه کردن آن است. اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد که این دو ویژگی در بسیاری از مواقع برای تبیین رفتار انسانها کافی نیستند و مفروضات دیگری همچون دگرخواهی و عدالت‌خواهی در وجود انسان عقلایی (اقتصادی) نادیده گرفته شده‌اند. برای مثال نیکر و اسمیت می‌کنند که اتفاقی که در خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا افتاد حکایت از آن دارد که مردم می‌توانند در مجموع تصمیمات غلط اتخاذ کنند که از منافع انسان اقتصادی غیر عقلایی است.

حسین راغفر