قضايا سياسية

اسم المقال: مراجعة كتاب: (الاقتصاد السلوكي) للمؤلف ادورد كاراترايت
اسم الكاتب: م.د. رندا طلال حسن
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/7554
تاريخ الاسترداد: 2026/11/02 17:10 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة قضايا سياسية الصادرة عن كلية العلوم السياسية في جامعة النهرين ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

مراجعة كتاب

اسم الكتاب: الاقتصاد السلوكي (Behavioral Economics)

المؤلف: ادورد كاراترايت (*)

المترجم: د.عمار محمد سلو

الناشر: دار حميثرا للنشر جمهورية مصر العربية ، ط1،2022

المراجعة والعرض: م. د. رندا طلال حسن (**) Randa Talal Hassan

يفهم الاقتصاد السلوكي **(Behavioral Economics)** على أنَّه العلم الذي يجمع بين النظرية الاقتصادية الجزئية (Micro) منها، والتي تهتم بقرارات الفرد سواء أكان مستهلكاً أم منتجاً، وما بين الرؤى والنوازع والطبيعة البشرية أيّ الجمع بين علم النفس الاجتماعي والشخصية، فأننا نكون بإزاء فرع من فروع الاقتصاد هو **(علم الاقتصاد السلوكي)**، وهو فرع حديث لم يتجاوز عمره نصف قرن، ولعل الأحدث منه هو **(الاقتصاد العصبي**– Neuro economics).

ويحسب إلى **(دانيال كانيمان– اموس فيرسكاي)**، بناء المنظومة الأساسية لعلم الاقتصاد السلوكي في ستينيات القرن العشرين، في محاولتهما الاستدلال واتخاذ القرار في ظل عدم التيقن، معاندين نظرية الاختيار العقلاني الرشيد التي تشكل مرتكز النظام الاقتصادي. ثم تابع هذه المجهودات مجموعة اقتصاديين من مختلف جامعات العالم، من مثل **دان أريلي– ايريس بونيت– تيم هارفورد– دراج كارانوفيتش– يوري كنيزي– كاتلين فوس– سوندل مولاياثان– نافا أشرف– ورج لوفنشتاين – جورج أكيرلوف. وباختلاف المجالات التي ادخلوها بدءاً من سلوك الفرد إزاء اشباع احتياجاته، ومروراً بالجانب التمويلي للاقتصاد السلوكي، وانتهاءاً بسلوك المجتمع حيال التنمية الاقتصادية.**

ويأتي كتاب (الاقتصاد السلوكي) لإدوارد كاراترايت، في خضم إعادة الاهتمام بهذا العلم من جديد، كمحاولة للمؤلف في أن يستكشف مفهوم السلوك الاقتصادي وكيف يمكن أن يتأثر سلوك الإنسان في المجال الاقتصادي بعوامل نفسية واجتماعية وأخلاقية. ليقدم الكتاب تحليلًا شاملاً لكيفية اتخاذ القرارات الاقتصادية، في ظل ما يشهده العالم من تطور في أدوات التأثير على المستهلك وأساليب الدعاية

(*) إدوارد كاراترايت: هو أستاذ علم الاقتصاد في جامعة كينت في المملكة المتحدة، وهو أحد رواد التفكير في مجال الاقتصاد السلوكي، ويعد هذا الكتاب إحدى أهم مساهماته الاقتصادية من بين أبحاثه ومؤلفاته، الذي يركز على دراسة سلوك الإنسان وقراراته في مجال الاقتصاد باستخدام النظريات والأساليب النفسية والاجتماعية.

(**) تدريسية في كلية العلوم السياسية / جامعة النهرين

والإعلان والتســـويق، نتيجة ما قدمة الثورة المعلوماتية، وكيف يمكن أن تتداخل هذه العوامل المختلفة لتوجيه هذه القرارات.

ويعدّ كتاب (الاقتصـاد السـلوكي) إضـافة مهمة إلى مجال دراسـة الاقتصـاد السـلوكي، نظراً لبسـاطة أسلوبه، ورشاقة أفكاره، وواقعية أمثولاته، مما يجعله السهل الممتنع في ادراك مغازي توجهاته، فهو يذهب إلى أسقاط متبنياته النفسية على مختلف القرارات الاقتصـادية ويخضـعها له، لهذا نلحظ أن المؤلف قد ذهب صوب تقسيم الكتاب على فصول تسع، حاول من خلالها تغطية مختلف الموضوعات التي تتلامس مع السلوك الاقتصـادي الفردي والجمعي في اتخاذ القرارات الاقتصـادية، ومهتماً ببيان العوامل المؤثرة في هذه القرارات، التي تظل تحت تأثير العوامل النفســـية والاجتماعية والثقافية والقيم والمواريث الاجتماعية، التي لا تعطيها النظرية الاقتصادية وزنها المنطقي عند صوغها (المجرد) للقيم والأسعار، وهي:

1. العوامل النفسية في اتخاذ القرارات الاقتصادية: يتعامل الكتاب مع كيفية تأثير العوامل النفسية مثل الرغبات والتحفيز على سلوك الإنسان الاقتصادي، وكيف يمكن أن تؤثر على قراراته.

2. العوامل الاجتماعية والثقافية: يناقش الكتاب كيف يمكن للثقافة والقيم الاجتماعية أن تؤثر على سلوك الإنسان في مجالات مثل الاستهلاك والاستثمار والتبرعات.

3. الآثار الجانبية والتنظيم الاجتماعي: يبحث الكتاب في مفهوم الآثار الجانبية، وكيف يمكن أن تؤثر على القرارات الاقتصادية، وكيفية تنظيم المجتمعات والحكومات هذه القرارات.

4. الأخلاق والقيم في القرارات الاقتصادية: يتناول الكتاب كيفية تأثير الأخلاق والقيم الشخصية على اتخاذ القرارات الاقتصادية، وكيف يمكن أن تؤدي دوراً في تشكيل القوانين والسياسات الاقتصادية.

5. تأثير الســياق الاجتماعي على القرارات: يســتكشــف الكتاب كيفية تأثير العوامل المحيطة بالفرد والضغوط الاجتماعية على سلوك الإنسان الاقتصادي.

وعلى وفق هذا المدخل فضـــل المؤلف أن تكون باكورة اهتمامه هو الخوض في المفهوم والمصـــطلح ليتيسر له اسقاط فرضياته المقارنة بين السلوك الانساني الخاضع للتجريد الصارم والمتمثل بوجود (الرشادة الاقتصـادية Economic Rationality) كما تزعم النظرية الاقتصـادية الكلاسـيكية واباءها المؤسـسـون، وما بين الواقعية في الســلوك الاقتصـــادي. لهذا جاء الفصـــل الأول منه مهتماً بتقديم مفهوم الاقتصـــاد السلوكي والتركيز على أهميته في فهم سلوك الإنسان في المجال الاقتصـادي. مسلطاً الضوء على الفرق بين الأنموذج الاقتصـادي التقليدي والاقتصـاد السلوكي. يشـير كاراترايت إلى أن الاقتصـاد التقليدي يعتمد

على افتراضـات منطقية حول سـلوك الإنسـان، مثل الاقتصـادي الرشـيد الذي يتخذ القرارات بناءً على مصلحته الذاتية والربحية.

من ثم، يقدم الكاتب فكرة أن الإنسـان ليس دائمًا منطقيًا في اتخاذ القرارات الاقتصـادية، وأن العوامل النفسية والاجتماعية تؤدي دورًا مهمًا في توجيه سلوكه الاقتصادي. يُظهر كاراترايت أنَّ الإنسان يمكن أن يكون تـأثير العواطف والتوقعـات على قراراتـه المـاليـة، ممـا يجعلـه يتخـذ قرارات غير منطقيـة في بعض الأحيان. ويلحق ذلك بنماذج الاقتصاد الكلاسيكية، وهو يستكمل تقديم الأسس الأساسية للفهم الفرق بين النموذج الاقتصادي التقليدي ونماذج الاقتصاد السلوكي. يبدأ الفصل بتوضيح الأفكار الأساسية للأنموذج الاقتصـادي التقليدي، الذي يفترض أن الأفراد يتخذون قراراتهم بناءً على الاهتمام بمصـلحتهم الشـخصـية والربحية. يُظهر الكاتب كيف أن هذا النموذج يعتمد على فكرة الإنسان الاقتصادي الرشيد.

من ثم، ينتقل الكاتب إلى شـرح نماذج الاقتصـاد السـلوكي وكيفية اختلافها عن الأنموذج التقليدي. ويُظهر كاراترايت أنَّ نماذج الاقتصاد السلوكي تأخذ في اعتبارها أن الإنسان ليس دائماً منطقياً في اتخاذ قراراته المالية، وأنه يتأثر بالعوامل النفسية والاجتماعية.

ويستدرك المؤلف بأن مفهوم الاقتصاد السلوكي شهد تحولاً وتطوراً عبر التاريخ ومع الزمن، وهذا النهج ليس جديداً، ولكنه توسـع بشـكل كبير في العقود الأخيرة، ليشـمل مجموعة متنوعة من المفاهيم والنماذج. بغية فهم تفاعلات الإنسـان مع البيئة الاقتصـادية، وتأثير العوامل النفسـية والاجتماعية على قراراته الاقتصادية. في ظل ما يشهده الاقتصاد العالمي من تطور، معتمداً النماذج لبناء تصورات مبسطة لسلوك الإنسان الاقتصادي، وكيف يمكن توسيعها لتشمل مجموعة متنوعة من السيناريوهات.

من ثم، ينتقل المؤلف إلى استعراض الأسس النظرية للنماذج السلوكية وكيفية تفسير سلوك الإنسان باستخدام مفاهيم نفسية واجتماعية. يُظهر الكاتب كيف يمكن أن تساهم العوامل مثل التوقعات والرغبات الاجتماعية والتفكير النفسي في توجيه سلوك الإنسان في مجالات مثل الاستهلاك واتخاذ القرارات المالية.

وفي السياق يولي المؤلف أهمية خاصة لدراسة كيفية تأثير التوقعات والعواطف على سلوك الإنسان الاقتصادي. يبدأ الفصل بتوضيح كيف يمكن أن تؤدي التوقعات دورًا مهمًا في اتخاذ القرارات الاقتصادية. يُظهر الكاتب كيف يؤثر مدى توقع الشـخص لمسـتقبله الاقتصـادي على سـلوكه، سـواء كان ذلك في الاستثمار، الاستهلاك، أم اتخاذ قرارات مالية أخرى.

بعد ذلك، يتطرق الفصـل إلى دراسـة العواطف وكيفية تأثيرها على القرارات الاقتصـادية. يُظهر الكاتب كيف يمكن للعواطف مثل الخوف، الطمع، والسـعادة أن تؤثر على تصـميم القرارات المالية. يتعرض

الفصـــل لأمثلة عملية توضـــح كيف يمكن للعواطف أن تدفع الأفراد إلى اتخاذ قرارات غير منطقية في بعض الأحيان.

فضلاً عن ذلك، يُبحث الفصل في كيفية تطبيق نظريات السلوك الاقتصادي على مجموعة متنوعة من المجالات والمشـكلات الاقتصـادية الحديثة. يُظهر الكاتب كيف يمكن اسـتخدام هذه النظريات في تحليل سلوك الإنسان في مواجهة التحديات الاقتصادية المعاصرة.

ثم ينتقل (كاراترايت) لمناقشـة التأثير المتبادل بين السلوك الاقتصـادي والتنظيم الاجتماعي، بما يؤديه هذا الاخير من دور مهم في توجيه سـلوك الإنسـان في المجال الاقتصـادي. ليُظهر الكاتب كيف يمكن للقوانين والقواعد والمؤسسات الاجتماعية أن تؤثر على قرارات الأفراد وتشكل سلوكهم. ويركز جل اهتمامه لبيان أهمية فهم العوامل الاجتماعية في تحليل السـلوك الاقتصـادي للأفراد والمجتمعات. وكيف يمكن للباحثين والاقتصـاديين باسـتخدام مفاهيم الاقتصـاد السـلوكي من دراسـة تأثير التنظيم الاجتماعي على القرارات الاقتصادية، والكيفية الممكنة لتحقيق الأهداف الاقتصادية بشكل أفضل.

ومن ثم يعود الكاتب إلى مواجهة الحجة الاقتصـادية لسـلوك المسـتهلك والقائمة على السـلوك المنطقي والرشيد، عند دراسة القرارات الاقتصادية وكيفية توجيهها في سياق الاقتصاد السلوكي. متبنياً ماذا سيكون عند يكون الأفراد غير منطقيين في اتخاذ قراراتهم الاقتصـادية، نتيجة للعوامل النفسـية والاجتماعية التي تؤثر عليهم. وبيان كيف يمكن للعوامل مثل التأثيرات الاجتماعية والمعايير الاجتماعية والتأثيرات النفسية، أن تؤثر على تصـميم تلكم القرارات الاقتصـادية. وهنا يعتمد المؤلف على معرفة الأثر الذي يتركه التفكير النفسي على قرارات الأفراد بطرق غير منطقية. ومنها امكانية اتخاذ الافراد قرارات استهلاكية أو استثمارية بناءً على احتياجاتهم الاجتماعية، ورغبتهم في الالتفاف على المعايير الاجتماعية من دون الاخلال في رغبتهم في الحفاظ على الانتماء الاجتماعي.

ويفرد الكاتب مسـاحة مهمة لشـرح الآثار الجانبية سـواء كانت إيجابية أم سـلبية، للقرارات الاقتصـادية الفردية وتأثيرها على الآخرين من دون قصـد، وكيف يجب أن تُلحَظ هذه الآثار عند اتخاذ القرارات. مبيناً كيفية تطبيق مفهوم الآثار الجانبية على مجموعة متنوعة من المجالات الاقتصـادية مثل البيئة والسـوق والحكومة. بجانب ما تتركه هذه القرارات الاقتصادية من آثار على البيئة والمجتمع والاقتصاد بشكل عام.

ويستكمل الكاتب مؤلفه بمحاولة استكشاف مفهوم القرارات الاقتصـادية في سياق الاقتصـاد السلوكي، ويتنـاول كيفيـة تـأثير الأخلاق والقيم على هـذه القرارات. ويُظهر كيف يمكن للقيم الأخلاقيـة والمعـايير الأخلاقية أن تؤثر على قرارات الأفراد في مجالات مثل التبرع والاسـتهلاك والاسـتثمار. كذلك تأثير

الأخلاق على القرارات الاقتصـــادية على المســتوى الاجتماعي والمجتمعي، لا ســيّما وأن الأخلاق والقيم يمكن أن تؤدي دوراً مهماً في تشكيل القوانين والسياسات الاقتصادية، وكيف يمكن أن تؤثر على التوزيع العادل للثروة والفرص. وهنا يحاول الكاتب أسباغ نوع من الأخلاقية الاجتماعية على الجوانب الاقتصادية، عندما يحاول توجيه القرارات الاقتصادية بحيث تتوافق مع المعايير الأخلاقية والاجتماعية، وتحقق التوازن بين المصالح الفردية والمصالح العامة.

وفي محطته الأخيرة يحاول المؤلف أن يجمع مختلف المؤثرات الضـــاغطة على ســـلوك الفرد الاقتصادي، التي تأتي من محيطه الاجتماعي القريب منه، من مثل الأصدقاء والعائلة والمجتمع أن تؤثر على اتخاذ القرارات الاقتصـــادية. وهو بهذا يســـعى إلى الربط بين الســـلوك الواحدي الفردي والســـلوك الاجتماعي، بإزاء التفاعلات والقرارات الاقتصادية.

وما يمكن بيانه من هذا العرض لما حاول مؤلف كتاب الاقتصاد السلوكي إيصاله، هو تأكيده الفردانية كمنتج يتساوق تماماً مع أصول الاقتصاد الرأسمالي، مع التفاته خجولة بإزاء المعايير الاجتماعية التي ذوت وانزوت في خضم تفاعلات السوق، فالأسعار لا تتحدد بالأخلاق، ولا آليات العرض والطلب تحدد العدالة، والتجويف الأخلاقي للاقتصاد الرأسمالي المعاصر، لا يمكن ملؤه من دون نهج اجتماعي وإنساني جديد.