

اسم المقال: مراجعة كتاب: (الاقتصاد السلوكي) للمؤلف ادورد كارتر

اسم الكاتب: م.د. رندا طلال حسن

رابط ثابت: <https://political-encyclopedia.org/library/7554>

تاريخ الاسترداد: 2026/04/13 06:50 +03

الموسوعة السياسية 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 السياسية - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسية - 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 النهدين ورفده في مكتبة الموسوعة السياسية مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكرية ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.



مراجعة كتاب

اسم الكتاب: الاقتصاد السلوكي (Behavioral Economics)

المؤلف: ادورد كارتررايت (*)

المترجم: د.عمار محمد سلو

الناشر: دار حميثرا للنشر جمهورية مصر العربية ، ط2022، 1

Randa Talal Hassan

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

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

ويحسب إلى (دانيال كانيمان - اموس فيرسكاوي)، 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 الجهودات مجموعة اقتصاديين من مختلف جامعات العالم، من مثل دان أريلي - ايريس بونيت - تيم هارفورد - دراج كارانوفيتش - يوري كنيزي - كاتلين فوس - سوندل مولايثان - نافا أشرف - ورج لوفنشتاين - جورج أكيرلوف. وباختلاف المجالات التي ادخلوها بدءاً من سلوك الفرد إزاء اشباع احتياجاته، ومروراً بالجانب التمويلي للاقتصاد السلوكي، وانتهاءً بسلوك المجتمع حيال التنمية الاقتصادية.

ويأتي كتاب (الاقتصاد السلوكي) لإدوارد كارتررايت، 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 تحليلاً شاملاً لكيفية اتخاذ القرارات الاقتصادية، في ظل ما يشهده العالم من تطور في أدوات التأثير على المستهلك وأساليب الدعاية

(*) إدوارد كارتررايت: 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 النهريين

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

ويعدّ كتاب (الاقتصاد السلوكي) إضافة مهمة إلى مجال دراسة الاقتصاد السلوكي، نظراً لبساطة أسلوبه، ورساقفة أفكاره، وواقعية أمثولاته، مما يجعله السهل الممتنع في ادراك مغازي توجهاته، فهو يذهب إلى أسقاط متبنياته النفسية على مختلف القرارات الاقتصادية ويخضعها له، لهذا نلحظ أن المؤلف قد ذهب صوب تقسيم الكتاب على فصول تسع، حاول من خلالها تغطية مختلف الموضوعات التي تتلامس مع السلوك الاقتصادي الفردي والجمعي في اتخاذ القرارات الاقتصادية، ومهتماً ببيان العوامل المؤثرة في هذه القرارات، التي تظل تحت تأثير العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية والقيم والمواريث الاجتماعية، التي لا تعطيهما 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 السياق الاجتماعي على القرارات: يستكشف الكتاب كيفية تأثير العوامل المحيطة بالفرد والضغوط الاجتماعية على سلوك الإنسان الاقتصادي.

وعلى وفق هذا المدخل فضل المؤلف أن تكون باكورة اهتمامه هو الخوض في المفهوم والمصطلح ليتيسر له اسقاط فرضياته المقارنة بين السلوك الانساني الخاضع للتجريد الصارم والمتمثل بوجود (الرشادة الاقتصادية Economic Rationality) كما تزعم النظرية الاقتصادية الكلاسيكية وابعاءها المؤسسون، وما بين الواقعية في السلوك الاقتصادي. لهذا جاء الفصل الأول منه مهتماً بتقديم مفهوم الاقتصاد السلوكي والتركيز على أهميته في فهم سلوك الإنسان في المجال الاقتصادي. مسلطاً الضوء على الفرق بين الأنموذج الاقتصادي التقليدي والاقتصاد السلوكي. يشير كارتررايت إلى أن الاقتصاد التقليدي يعتمد

على افتراضات منطقية حول سلوك الإنسان، مثل الاقتصادي الرشيد الذي يتخذ القرارات بناءً على مصلحته الذاتية والربحية.

من ثم، يقدم الكاتب فكرة أن الإنسان ليس دائماً منطقياً في اتخاذ القرارات الاقتصادية، وأن العوامل النفسية والاجتماعية تؤدي دوراً مهماً في توجيه سلوكه الاقتصادي. يُظهر كاراترايت أن الإنسان يمكن أن يكون متأثر العواطف والتوقعات على قراراته المالية، مما يجعله يتخذ قرارات غير منطقية 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 للنموذج الاقتصادي التقليدي، الذي يفترض أن الأفراد يتخذون قراراتهم بناءً على الاهتمام بمصلحتهم الشخصية والربحية. يُظهر الكاتب كيف أن هذا النموذج يعتمد على فكرة الإنسان الاقتصادي الرشيد.

من ثم، ينتقل الكاتب إلى شرح نماذج الاقتصاد السلوكي وكيفية اختلافها عن النموذج التقليدي. ويُظهر كاراترايت أن 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 توسع بشكل كبير في العقود الأخيرة، ليشمل مجموعة متنوعة من المفاهيم والنماذج. بغية فهم تفاعلات الإنسان مع البيئة الاقتصادية، وتأثير العوامل النفسية 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 دوراً مهماً في اتخاذ القرارات الاقتصادية. يُظهر الكاتب كيف يؤثر مدى توقع الشخص لمستقبله الاقتصادي على سلوكه، سواء كان ذلك في الاستثمار، الاستهلاك، أم اتخاذ قرارات مالية أخرى.

بعد ذلك، يتطرق الفصل إلى دراسة العواطف وكيفية تأثيرها على القرارات الاقتصادية. يُظهر الكاتب كيف يمكن للعواطف مثل الخوف، الطمع، والسعادة أن تؤثر على تصميم القرارات المالية. يتعرض

الفصل لأمثلة عملية توضح 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 والمشكلات الاقتصادية الحديثة. يُظهر الكاتب كيف يمكن استخدام هذه النظريات في تحليل سلوك الإنسان في مواجهة التحديات الاقتصادية المعاصرة.

ثم ينتقل (كارتر) لمناقشة التأثير المتبادل بين السلوك الاقتصادي والتنظيم الاجتماعي، بما يؤديه هذا الأخير من دور مهم في توجيه سلوك الإنسان في المجال الاقتصادي. يُظهر الكاتب كيف يمكن للقوانين والقواعد والمؤسسات الاجتماعية أن تؤثر على قرارات الأفراد وتشكل سلوكهم. ويركز جل اهتمامه لبيان أهمية فهم العوامل الاجتماعية في تحليل السلوك الاقتصادي للأفراد والمجتمعات. وكيف يمكن للباحثين والاقتصاديين باستخدام مفاهيم الاقتصاد السلوكي من دراسة تأثير التنظيم الاجتماعي على القرارات الاقتصادية، والكيفية الممكنة لتحقيق الأهداف الاقتصادية بشكل أفضل.

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

ويُفرد الكاتب مساحة مهمة لشرح الآثار الجانبية سواء كانت إيجابية أم سلبية، للقرارات الاقتصادية الفردية وتأثيرها على الآخرين من دون قصد، وكيف يجب أن تُلاحظ هذه الآثار عند اتخاذ القرارات. مبيناً كيفية تطبيق مفهوم الآثار الجانبية على مجموعة متنوعة من المجالات الاقتصادية مثل البيئة والسوق والحكومة. بجانب ما تتركه هذه القرارات الاقتصادية من آثار على البيئة والمجتمع والاقتصاد بشكل عام. ويستكمل الكاتب مؤلفه بمحاولة استكشاف مفهوم القرارات الاقتصادية في سياق الاقتصاد السلوكي، ويتناول كيفية تأثير الأخلاق والقيم على هذه القرارات. ويُظهر كيف يمكن للقيم الأخلاقية والمعايير الأخلاقية أن تؤثر على قرارات الأفراد في مجالات مثل التبرع والاستهلاك والاستثمار. كذلك تأثير

الأخلاق على القرارات الاقتصادية على المستوى الاجتماعي والمجتمعي، لا سيّما 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 الضاغطة على سلوك الفرد الاقتصادي، التي تأتي من محيطه الاجتماعي القريب منه، من مثل الأصدقاء والعائلة والمجتمع أن تؤثر على اتخاذ القرارات الاقتصادية. وهو بهذا يسعى إلى الربط بين السلوك الواحد الفردي والسلوك الاجتماعي، بإزاء التفاعلات والقرارات الاقتصادية.

وما يمكن بيانه من هذا العرض لما حاول مؤلف كتاب الاقتصاد السلوكي إيصاله، هو تأكيد الفردانية كمنتج يتساقط 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.