

اقتصاد

# کثر رفتاری

داستان شکل‌گیری اقتصاد رفتاری

ریچارد اچ. تیلر

سید امیرحسین میرابوطالبی



انتشارات  
دنیا اقتصاد

یادداشت ریچارد تیلر برای نسخه فارسی	۷
مقدمه مترجم	۹
دیباچه	۱۳
<b>بخش اول: شروع ماجرا (۱۹۷۸-۱۹۷۰)</b>	
۱- عوامل ظاهراً بی‌ربط	۲۱
۲- اثر داشته	۳۳
۳- فهرست	۴۳
۴- نظریه ارزش	۴۹
۵- رویاپردازی در کالیفرنیا	۶۱
۶- زنگ مبارزه	۷۱
<b>بخش دوم: حسابداری ذهنی (۱۹۷۹-۸۵)</b>	
۷: معامله شیرین و گوش‌بری	۹۱
۸- هزینه‌های مرده	۱۰۱
۹- پول و پاکت	۱۱۳
۱۰- سر میز بوکر	۱۲۱
<b>بخش سوم: خودمهاری (۱۹۷۵-۸۸)</b>	
۱۱- عزم راسخ؟ هیچ مسئله‌ای نیست	۱۳۱
۱۲- برنامه‌ریزی و اجراکننده	۱۴۷
میان پرده	۱۶۳
۱۳- کژرفتاری در جهان واقع	۱۶۵

<b>بخش چهارم: کار با دنی (۱۹۸۴-۸۵)</b>	<b>۱۷۷</b>
۱۴- چه چیز منصفانه به نظر می‌رسد؟	۱۸۱
۱۵- بازی‌های انصاف	۱۹۷
۱۶- لیوان‌ها	۲۰۷
<b>بخش پنجم: سرشاخ شدن با علم اقتصاد (۱۹۸۶-۹۴)</b>	
۱۷- مباحثه آغاز می‌شود	۲۲۱
۱۸- بی‌قاعدگی‌ها	۲۳۳
۱۹- تشکیل یک تیم	۲۴۱
۲۰- قاب‌بندی محدود در آپر ایست ساید	۲۵۳
<b>بخش ششم: مالیه (۱۹۸۳-۲۰۰۳)</b>	
۲۱- مسابقه زیبایی	۲۷۷
۲۲- آیا واکنش بازار سهام بیش از حد است؟	۲۸۹
۲۳- واکنش به واکنش بیش از حد	۳۰۱
۲۴- قیمت صحیح نیست	۳۰۷
۲۵- نبرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری محدود	۳۱۷
۲۶- پشه‌های میوه، کوه‌های یخ، و قیمت‌های منفی سهام	۳۲۷
<b>بخش هفتم: به شیکاگو خوش آمدید (اکتوبر ۱۹۹۵ -)</b>	<b>۳۳۹</b>
۲۷- تحصیلات حقوق	۳۴۳
۲۸- دفتر کار	۳۵۹
۲۹- فوتبال	۳۶۷
۳۰- مسابقه‌های تلویزیونی	۳۸۹
<b>بخش هشتم: کمک‌رسانی (اکتوبر ۲۰۰۴ -)</b>	<b>۴۰۳</b>
۳۱- فردا بیشتر پس‌انداز کن	۴۰۷
۳۲- عام شدن	۴۲۵
۳۳- سقلمه‌زنی در بریتانیا	۴۳۳
<b>نتیجه‌گیری: چه چیزی انتظارمان را می‌کشد؟</b>	<b>۴۵۳</b>
<b>کتاب‌شناسی</b>	<b>۴۶۷</b>
<b>واژه‌نامه</b>	<b>۴۸۳</b>

## عوامل ظاهرا بی ربط

اوایل دوران تدریس شرایطی پیش آمده بود که بیشتر دانشجویانم در کلاس اقتصاد خرد از این کلاس شکایت داشتند، و البته شکایتشان به آنچه من در کلاس می‌گفتم ارتباطی نداشت. مشکل از امتحان میان‌ترمی بود که هر ترم از دانشجویان می‌گرفتم.

من آزمون‌های طراحی کرده بودم که اختلاف میان سه گروه از دانشجویان را مشخص می‌کرد: ستاره‌هایی که واقعا به همه مطالب مسلط بودند، دانشجویان متوسطی که مفاهیم پایه‌ای را فهمیده بودند، و گروه پایین‌دستی که از مطالب چیزی نفهمیده بودند. چنین آزمون‌هایی حتما باید سؤالاتی می‌داشت که فقط دانشجویان ممتاز از پس آن بر می‌آمدند و این بدان معنی است که آن آزمون تا حدودی سخت می‌شد. آزمون در برآورده کردن هدف من موفق بود و پراکندگی گسترده‌ای در نمرات مشاهده می‌شد. اما زمانی که دانشجویان نمره‌هایشان را می‌گرفتند، شروع به همه‌مه و اعتراض می‌کردند. شکایت اصلی آنها این بود که میانگین، تنها ۷۲ از ۱۰۰ شده است.

آنچه در مورد این عکس‌العمل عجیب به نظر می‌رسید این بود که میانگین آزمون هیچ ارتباطی با توزیع نمره‌ها نداشت. در آن دانشکده معمولا از منحنی نمره‌دهی استفاده می‌کردند. میانگین نمرات درس‌های دیگر معمولا B یا B+ بود و فقط تعداد کمی از دانشجویان نمرات زیر C می‌گرفتند. من پیش‌بینی کرده بودم که میانگین پایین عددی ممکن است باعث ایجاد مشکل شود و به همین دلیل از قبل توضیح داده بودم که چطور این نمره‌ها به سیستم نمره‌دهی معمول دانشکده

تبدیل می‌شوند. نمره‌های بالای ۸۰ یا A- می‌گرفتند، نمره‌های بالای ۶۵، بسته به نزدیکی به ۸۰ یا ۶۵ یکی از انواع B را می‌گرفتند و تنها نمره‌های زیر ۵۰ در خطر گرفتن C به پایین بودند. در این شرایط، توزیع نمرات کلاس من تفاوت چندانی با دیگر کلاس‌ها نداشت. با این حال، اعلام نحوه تبدیل نمرات نیز تاثیری در فروکش کردن ناراضی‌های دانشجویان نداشت. آنها همچنان از آزمون‌های من متنفر بودند و از خود من هم دل خوشی نداشتند. به‌عنوان استاد جوانی که نگران حفظ شغلم بود، باید کاری می‌کردم، اما در عین حال نمی‌خواستم آزمون‌هایم را نیز ساده‌تر کنم. تکلیف چه بود؟

در نهایت ایده‌ای به ذهنم خطور کرد. در امتحان بعدی مجموع نمرات را به جای ۱۰۰ نمره، ۱۳۷ نمره قرار دادم. این امتحان کمی از امتحانات قبلی سخت‌تر بود و دانشجویان به‌طور میانگین به ۷۰ درصد سؤالات درست پاسخ صحیح داده بودند. اما نکته این بود که ۷۰ درصد ۱۳۷ برابر بود با ۹۶ که به دل دانشجویان می‌نشیند. دانشجویان کاملاً راضی و خوشحال بودند. درحقیقت با این تغییر، نمره حقیقی هیچ‌کس تغییری نکرده بود، اما همه راضی شده بودند. از آن به بعد هر وقت که این درس را تدریس می‌کردم، امتحانم را از مجموع ۱۳۷ نمره برگزار می‌کردم. انتخاب این عدد دو دلیل داشت. اول اینکه میانگین بین ۹۰ تا ۱۰۰ می‌شد، و حتی بعضی نمره بالای ۱۰۰ می‌گرفتند. شدت هیجان کسانی که بالای ۱۰۰ می‌گرفتند شبیه کسانی بود که قرص روانگردان مصرف کرده‌اند! دوم اینکه از آنجا که تقسیم نمره بر ۱۳۷ کار آسانی نبود، بیشتر دانشجویان این زحمت را به خود نمی‌دادند که نمره‌هایشان را به درصد تبدیل کنند. برای اینکه فکر نکنید من می‌خواستم سر دانشجویانم کلاه بگذارم باید بگویم که در سال‌های بعد در برنامه درسی ابتدای ترم، این جمله را با خط درشت قید می‌کردم: «مجموع نمرات امتحان به جای ۱۰۰ نمره ۱۳۷ خواهد بود. این نظام نمره‌دهی تفاوتی در نمره‌ای که می‌گیرید ایجاد نمی‌کند، اما به نظر می‌رسد باعث می‌شود راضی‌تر باشید.» و واقعاً هم بعد از آن تغییر، دیگر هیچ شکایتی از سختی امتحاناتم نشد.

از نظر یک اقتصاددان دانشجویان من در این مورد مرتکب «کژرفتاری»<sup>۱</sup> شده

بودند. منظورم از کژرفتاری این است که رفتارشان با مدل‌های رفتاری ایده‌آل‌گرایانه در تناقض بود، مدلهایی که تاروپود چیزی را تشکیل می‌دهند که ما آن را نظریه اقتصاد<sup>۱</sup> می‌نامیم. از نگاه یک اقتصاددان هیچ‌کس نباید به دلیل گرفتن نمره ۹۶ از ۱۳۷ (یعنی ۷۰٪) خوشحال‌تر از زمانی باشد که از ۱۰۰ نمره ۷۲ گرفته است. اما دانشجویان من این‌طور بودند. و من با درک این موضوع توانستم هم امتحانی که می‌خواستم را برگزار کنم و هم جلوی غر زدن‌های مدام آنها را بگیرم.

چهار دهه است که بعد از فارغ‌التحصیلی‌ام مشغول مطالعه راه‌های بی‌شماری هستم که افراد را از موجود خیالی مدل‌های اقتصادی جدا می‌کند. من هیچگاه نخواستام ثابت کنم که افراد ایراد دارند؛ بالاخره همه ما انسانیم، یا به عبارتی هومو ساپینس<sup>۲</sup>. در مقابل، مشکل را باید در مدلی جستجو کرد که اقتصاددانان از آن بهره می‌برند. مدلی که موجوداتی خیالی به نام هومو اکانامیکوس<sup>۳</sup> را جایگزین هومو ساپینس می‌کند. من این هومو اکانامیکوس را به اختصار «ایکان»<sup>۴</sup> یا همان انسان اقتصادی می‌نامم. انسان‌های معمولی در دنیای واقعی، برخلاف دنیای خیالی انسان‌های اقتصادی، دچار کژرفتاری‌های بسیاری هستند و این به آن معنی است که پیش‌بینی‌های مدل‌های اقتصادی در بسیاری موارد نادرست از آب درمی‌آید، پیش‌بینی‌هایی که پیامدهایش بسیار فراتر از ناراحت شدن عده‌ای دانشجویست. به واقع هیچ اقتصاددانی انتظار بروز بحران مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۸ را نداشت<sup>۵</sup>. بدتر از آن، بسیاری خیال می‌کردند که اصلاً امکان ندارد که آن سقوط و اتفاقات پس از آن روی دهد.

عجیب اینکه دلیل شهرت اقتصاد به‌عنوان قدرتمندترین علم در میان علوم اجتماعی، وجود مدلهایی است که دقیقاً بر پایه همین کژفهمی از رفتار انسان بنا شده‌اند. قدرتمند بودن علم اقتصاد را از دو وجه می‌توان پی گرفت. اول اینکه این علم بی‌چون و چراست: اقتصاددانان در میان تمام دانشمندان علوم اجتماعی بیشترین تأثیر را بر سیاست‌گذاری عمومی<sup>۶</sup> دارند. در حقیقت، آنها از نوعی انحصار در ارائه توصیه‌های سیاستی برخوردارند.

1- Economic Theory 2- Homo Sapiens 3- Homo Economicus 4- Econ

۵- از معدود اقتصاددانانی که درباره نرخ نگران‌کننده افزایش قیمت مسکن هشدار داد، رابرت شیلر، همکار من در حوزه اقتصاد رفتاری بود.

6- Public Policy

1- Misbehaving