

جایگاه عقلانیت در نظریه‌های اقتصاد خرد از منظر جرم‌شناسی

عباس کریم نژاد^۱، مهدی اسماعیلی^۲✉، حسن حاجی تبار فیروزجایی^۳

چکیده

زمینه و هدف: اگرچه نظریه پردازان انتخاب منطقی این را پذیرفته‌اند که مجرمان همیشه در ارزیابی موقعیت برای مرتکب جرم شدن به بهترین شکل عمل نمی‌کنند اما ایده‌های آن‌ها به خصوص وقتی می‌خواهد برای پیشگیری از جرم به مرحله عمل درآید، دقیقاً بر این فرض استوار است که مجرمان تصمیمات منطقی می‌گیرند. هدف تحقیق حاضر، مطالعه مبانی جایگاه عقلانیت از جوانب متعددی همچون «فلسفی» و «پوزیتیویستی» در نظریه‌های اقتصاد خرد از منظر جرم‌شناسی با استناد به ریشه‌ها و پیشینه‌های نظریه انتخاب منطقی است.

روش: روش انجام تحقیق با توجه به ماهیت موضوع، اهداف و شیوه گردآوری اطلاعات، کتابخانه‌ای و به صورت توصیفی تحلیلی می‌باشد.

یافته‌ها و نتایج: عقلانیت به عنوان پیش فرضی اساسی در بررسی رفتار عاملان اقتصادی در اقتصاد متعارف در نظر گرفته می‌شود. این عقلانیت یا علم انتخاب عقلایی که از مبانی انسان‌شناسی غربی پس از دوره رنسانس شکل گرفت دارای تعابیر مختلفی است. در اقتصاد کلاسیک از عقلانیت به عنوان ابزاری برای حداکثر کردن مطلوبیت و سود استفاده می‌شود که از اندیشه‌های فلسفی دانشمندانی مانند بنتام سرچشمه گرفته است. پیروان نظریه انتخاب عقلانی در جرم‌شناسی معتقدند که مجرمان بالقوه زیادی در جامعه وجود دارند و از وجود شرایط خاصی که باعث می‌شود مرتکب تصمیم به ارتکاب جرم بگیرند می‌گویند و عقیده دارند که با شناسایی این شرایط و فرصت‌ها و کاهش آنان، می‌توان دزدی و به طور کلی جرایم را برای این افراد به یک امر غیرعقلانی تبدیل کرد.

کلید واژه‌ها: عقلانیت، اقتصاد خرد، حساس‌گری کیفری، جرم‌شناسی اقتصادی.

* استناددهی (APA): کریم نژاد، عباس؛ اسماعیلی، مهدی و حاجی تبار فیروزجایی، حسن. (۱۴۰۰). جایگاه عقلانیت در نظریه‌های اقتصاد خرد از منظر جرم‌شناسی. *تحقیقات حقوقی آزاد*، ۱۴(۵۲)، ۳۷۷-۳۹۴.
http://alr.iauctb.ac.ir/article_685936.html

۱. دانشجوی دکتری حقوق کیفری و جرم‌شناسی، واحد آیت الله آملی، دانشگاه آزاد اسلامی، آمل، ایران.

karimnejad_law@yahoo.com

۲. استادیار گروه حقوق، واحد قائم شهر، دانشگاه آزاد اسلامی، قائم شهر، ایران. (نویسنده مسئول).

Dresmaeli@yahoo.com

۳. استادیار گروه حقوق، واحد قائم شهر، دانشگاه آزاد اسلامی، قائم شهر، ایران. hajitabar@yahoo.com



مقدمه

در علم اقتصاد، عقلانیت^۱ همواره به عنوان یک پیش‌فرض عام از نوع اصل موضوعه^۲ مطرح بوده است. این اصل مبنای توضیح و تفسیر پدیده‌ها و ساخت مدل‌های اقتصادی در سطوح خرد و کلان است. مفهوم اقتصادی عقلانیت که به صورت مدل «انسان اقتصادی»^۳ بیان شده به مدل غالب در علوم اجتماعی تبدیل شده است. مفهوم انسان اقتصادی یا «بشر اقتصادی»^۴ به طور ضمنی در آثار اقتصاددانان کلاسیک مانند آدام اسمیت^۵ (۱۷۷۶)، بیان شده است. هرچند این مفهوم نخستین بار به طور مفصل از سوی جان استوارت میل^۶ (۱۸۳۶)، توضیح داده شد، اما خود این اصطلاح نخستین بار توسط جان کلز اینگرام^۷ (۱۸۸۸)، ابداع شد (انگلس^۸، ۲۰۰۵: ۶۹-۶۰).

از سوی اقتصاددانان زمان زیادی صرف مفهوم فراگیر و در عین حال دشوار عقلانیت شده است. چندین تفسیر برجسته در مورد عقلانیت وجود دارد. یک تفسیر حامی این مفهوم بوده که عقلانیت در اصل به مفهوم سازگاری^۹ در رفتار انسان است. تفسیر دیگر، عقلانیت را به عنوان حداکثر سازی پاداش (به طور معمول مالی) در نظر می‌گیرد. شواهد تجربی و آزمایشی زیادی علیه تفسیر (محدودتر) دوم بیان شده است و امروزه تعداد قابل توجهی از اقتصاددانان این ایده را رها کرده‌اند و حداقل تاکنون شش منتقد عقلانیت (فردریش هایک^{۱۰}، گونار میردال^{۱۱}، هربرت سایمون^{۱۲}، رونالد کوز^{۱۳}، آمارتیا سن^{۱۴} و دانیل کاهنمان^{۱۵}) جایزه نوبل اقتصاد را کسب کرده‌اند (هاجسون^{۱۶}، ۲۰۱۲: ۹۸).

عقلانیت از دیرباز یکی از زمینه‌های پژوهشی در علوم اجتماعی، فلسفه و دیگر رشته‌های علمی بوده و مورد تفسیر و بررسی‌های بسیار متعددی قرار گرفته و این موضوع، تحلیل آن را دشوار کرده است. اغلب برخی کژفهمی‌ها در مورد این موضوع وجود دارد که چه نوع عقلانیتی مورد نظر

1. Rationality
2. Axiom
3. Homo Economicus
4. Economic Man
5. Adam Smith
6. John Stuart Mill
7. John Kells Ingram
8. Engelen
9. Consistency
10. Friedrich Hayek
11. Gunnar Myrdal
12. Herbert Simon
13. Ronald Coase
14. Amartya Sen
15. Daniel Kahneman
16. Hodgson

اقتصاددانان است، به همین دلیل، بهتر است ویژگی‌های پایه‌ای عقلانیت اقتصادی در چهار چوب مدل انسان اقتصادی یا نظریه انتخاب عقلانی^۱ بیان شود.

نظریه انتخاب عقلانی به شکل کنونی آن، یعنی به عنوان نظریه‌ای کاملاً فراگیر در مورد رفتار انسان، در ابتدا توسط گری بکر^۲ در میانه قرن پیش تکوین یافت، بکر نخستین اقتصاددانی بود که به شکلی سازگار و موفق، رویکرد اقتصادی (یعنی نظریه انتخاب عقلانی) را برای دامنه گسترده‌ای از رفتارهای غیربازاری به کار گرفت. از زمان بکر، نظریه انتخاب عقلانی مجموعه مؤثری از ابزارهایی است که اقتصاددانان برای کار روی فروض خود در اختیار دارند و می‌توانند بدون هیچ گونه محدودیت قابل مشاهده‌ای، پیش‌بینی‌های خود را در مورد «کسب و کار روزمره زندگی» و به‌طور کلی رفتار انسان ارائه دهند. با این اوصاف نگارندگان در این مقاله به دنبال پاسخ‌گویی به این سوال هستند که عقلانیت در نظریه‌های اقتصاد خرد چه ارتباطی با تحلیل جرم در آموزه‌های جرم‌شناسی دارد؟

۱. پیشینه تحقیق

رضایی شورکی (۱۳۹۹). در مقاله‌ای با عنوان «**بورسی عقلانیت کیفری مجرمین بر اساس نوع جرم و بزهکاران در نظام حقوقی ایران**» به این نتیجه رسیده است که قوانین و مجازات‌های قانونی، نیمه دیگر محاسبه‌گری و عقلانیت کیفری بوده و در به وجود آمدن و همچنین ممانعت از جرایم نقش به‌سزایی دارند. تدوین قوانین کیفری مناسب می‌تواند زمینه ارتکاب بسیاری از جرایم را از بین برده و یا فراهم نماید. قوانین و نحوه اجرای قوانین و مقررات به مثابه زمینه و بستری می‌باشند که مجرمین در محاسبات ذهنی و اقتصادی خود همواره بدان‌ها توجه کرده و در تصمیم‌گیری و انتخاب عقلانی خویش، از آن‌ها بهره می‌جویند و اعمال خویش را بر اساس محاسبات ذهنی که به صورت اقتصادی و حقوقی بوده است، بروز داده و دست به اقدامات می‌زند.

الله وردی و مهرابی (۱۳۹۸). در مقاله‌ای با عنوان «**عقلانیت جنایی**»؛ **محدودیت‌ها و چالش‌ها (با تأکید بر جرائم خشونت‌بار)**» به این نتیجه رسیده‌اند که نظریه انتخاب عقلانی در زمینه علوم جنایی که در این مقاله از آن به «عقلانیت جنایی» تعبیر می‌کنیم، به مثابه یک فراروایت، مسئله محاسبه‌گری را به تمامی بزهکاران تعمیم داده؛ به شکلی که همواره راهکار پیشگیری از وقوع جرم و پاسخ‌دهی مناسب به آن را افزایش هزینه‌های ارتکاب جرم می‌داند. امروزه به علت بروز ناکارایی در رویکردهای مبتنی بر بازدارندگی، تردیدهای زیادی نسبت به

1. Rational Choice Theory
2. Garry Becker. 1962-1993

پیش فرض بنیادین آن، یعنی نظریه انتخاب عقلانی نیز وارد شده است. با وجود این تردیدها به نظر می‌رسد که همچنان هسته مرکزی نظریه انتخاب عقلانی با منطق قانون‌گذاری کیفری در بسیاری از نظام‌های حقوقی گره خورده و این نظریه است که سیاست‌های کنترل جرم را هدایت می‌کند.

امینی و راسخ (۱۳۹۱). در مقاله‌ای با عنوان «تبیین و نقد مفهوم «انسان اقتصادی» در رویکرد اقتصادی به حقوق» به این نتیجه رسیده‌اند که اینکه در ادبیات رویکرد اقتصادی به حقوق، یک تلقی واحد از انسان اقتصادی وجود ندارد و در حقیقت ما با چهار تلقی متفاوت از این مفهوم روبرو هستیم. دوم اینکه هرچند انسان اقتصادی، در علم اقتصاد و رویکرد اقتصادی به حقوق، همچنان پارادایم غالب است، لیکن با توجه به انتقاداتی که بر این مفهوم وارد است، برای اینکه، در حوزه علم حقوق، بتوان تبیین و پیش‌بینی دقیق‌تری از رفتار کنشگر حقوقی به دست داد، باید آن را با یافته‌های علوم انسانی دیگر مانند روانشناسی، جامعه‌شناسی و ... ترکیب کرد.

صبوری پور (۱۳۹۰). در رساله‌ای با عنوان «تبیین جزائی جرم شناختی جایگاه عقلانیت در بزهکاری» به این نتیجه رسیده است که رفتار مجرمانه، همانند رفتارهای غیرمجرمانه، مبتنی بر عقلانیت و حسابگری انسان و میل او به بهبود وضعیت زندگی خود است. عقل انسان گاهی به وی فرمان ارتکاب جرم می‌دهد، همان‌طور که گاه دیگر فرمان به رفتاری غیرمجرمانه می‌دهد. به این ترتیب مطابق دیدگاه عقلانیت و حسابگری کیفری، انتخاب جرم متفاوت از سایر انتخاب‌های انسان نیست و مبتنی بر همان انگیزه‌ها و دلایلی است که سایر رفتارهای انسان را توجیه می‌کنند.

۲. مفهوم عقلانیت اقتصادی

نظریه انتخاب عقلانی که توسط رونالد کلارک و درک گرینیش مطرح شده، مبتنی بر این فرض است که انسان قدرت و توانایی انتخاب آزادانه رفتارهایش را دارد و قبل از ارتکاب رفتار مجرمانه، منافع و هزینه‌های آن را سنجیده و در صورتی که منافع ناشی از جرم بیشتر از هزینه‌های آن باشد، مرتکب جرم می‌شود. در اندیشه‌های حقوق دانان کلاسیک چون سزار بکاریا و جرمی بنتام نیز این دیدگاه وجود دارد و آنها بر نقش مجازات به عنوان عامل تاثیر گذار در انتخاب فرد و ایجاد کننده اثر بازدارندگی تاکید داشتند. اما نظریه انتخاب عقلانی به جای مجازات، بر پیشگیری وضعی متمرکز است (پاک‌نهاد، ۱۳۹۹: ۲۴۹).

اساس نظریه انتخاب عقلانی بر حضور کنشگر آگاه قرار گرفته است که می‌تواند اقدام به ارزیابی گزینه‌های موجود نماید و گزینه‌ای که برای او بیشترین مطلوبیت را ایجاد می‌کند، انتخاب نماید. یکی از مشخصه‌های اصلی نظریه انتخاب عقلانی، فاصله گرفتن از تبیین‌های پیچیده درباره رفتار انسان و ارائه یک تبیین ساده و کاربردی است. در نتیجه در رویکرد انتخاب عقلانی، مجرمان واجد خصوصیات روانی یا شناختی ویژه‌ای نیستند. در این نظریه هر فردی ممکن

است به عنوان مرتکب جرم در نظر گرفته شود؛ چراکه فرض بر این است که تمام افراد به صورت مشابه اقدام به تصمیم‌گیری می‌کنند. این پیش فرض به ساده شدن محاسبه پذیری فرایند ارتکاب جرم کمک می‌کند (معصومی، رضوی فرد، غلامی و حسین ثابت، ۱۴۰۰: ۲۷).

رفتار مجرمانه، همانند رفتارهای غیرمجرمانه، مبتنی بر عقلانیت و حسابگری انسان و میل او به بهبود وضعیت زندگی خود است. عقل انسان گاهی به وی فرمان ارتکاب جرم می‌دهد، همان طور که گاه دیگر فرمان به رفتاری غیرمجرمانه می‌دهد. به این ترتیب مطابق دیدگاه عقلانیت و حسابگری کیفری، انتخاب جرم متفاوت از سایر انتخاب‌های انسان نیست و مبتنی بر همان انگیزه‌ها و دلایلی است که سایر رفتارهای انسان را توجیه می‌کند (صبوری پور، ۱۳۹۸).

در این قسمت، برای درک عمیق مفهوم عقلانیت اقتصادی، رویکرد نوین انگلن که به طور عمده از منظر فلسفه به این موضوع پرداخته است، به کار گرفته و دیدگاه‌های وی بر مبنای نگاه اقتصادی بسط داده می‌شوند. انگلن در کار خود، بین ارتباط اعمال و دلایل آن‌ها و همچنین سطح خود دلایل تمایز قائل می‌شود و همین موضوع، موجب فهم بهتر و سهل تر مفهوم پیچیده عقلانیت اقتصادی می‌شود و نقد و بررسی موارد ضعف و قوت آن را از منظر رویکردهای مختلف آسان می‌کند. انگلن در مورد انسان اقتصادی چنین می‌نویسد: «به‌طور کلی، می‌توان انسان اقتصادی را به عنوان یک فرد مجزا در نظر گرفت که در همه شرایط قصد دارد با انتخاب آزادانه بین اعمال جایگزینی که تمام هزینه‌ها و منافع مربوط به آن‌ها را محاسبه کرده است به نفع شخصی خود کمک کند» انسان اقتصادی دارای چندین ویژگی مهم است که نحوه عمل فرد عقلانی را تعیین می‌کند (انگلن، ۲۰۰۵: ۶۹-۶۰).

۳. ویژگی رفتارهای عقلانی

۳-۱. حداکثر سازی

مهم‌ترین ویژگی‌ای که عقلانیت اقتصادی بر آن تکیه دارد، این است که انسان اقتصادی همواره در پی حداکثر سازی یا بهینه‌سازی است. اقتصاددانان به‌طور معمول یک تابع مطلوبیت یا رتبه‌بندی را ایجاد و استدلال می‌کنند که فرد عملی را انتخاب می‌کند که بالاترین رجحان وی را برآورده می‌سازد. عاملان اقتصادی در قالب جایگاه خود مطلوبیت یا سود خویش را حداکثر می‌سازند.

به هر حال مفهوم عقلانیت بستگی به آن نظریه‌های هنجاری ای دارد که عقلانی بودن رفتار را آزمون می‌کند؛ برای مثال، فلاسفه و ریاضیدانان از اصول منطق صوری و آماردانان از نظریه احتمال استفاده می‌کنند. در این بین، اقتصاددانان، نظریه انتخاب عقلانی و فرض حداکثر سازی مطلوبیت یا سود انتظاری را به کار می‌گیرند. این نظریه‌های هنجاری، تجویزی نیز هستند، زیرا هم‌زمان یک راه بهینه را برای فرد ارائه می‌دهند تا بیندیشد، قضاوت کند و به گونه ای عقلانی

۴. مبانی رفتار اقتصادی

برای درک بهتر اینکه چه دلایلی تعیین کننده رفتار افراد است، باید بین دو نوع از دلایل، یعنی باورها و ترجیحات (آمیال) تمایز قائل شد. باورها و آمیال دلایلی برای عمل هستند. بازیگر عقلانی، عملی را انتخاب می کند که میل وی را با توجه به باورها و کلیت آمیال دیگرش به بهترین نحو ممکن تحقق بخشد. همین «دلایل کافی» هستند که به شیوه ای یگانه، آنچه را باید انجام شود، تعیین می کنند. نظریه اعمال عقلانی، آمیال و ترجیحات عاملان را معین و ثابت فرض می کند.

۴-۱. اعتقادات

به طور معمول در عقلانیت اقتصادی آشکارا تصریح نمی شود که باورهای عقلانی چه ویژگی هایی دارند. اقتصاددانان برای عقلانی بودن باورها چندین فرض ضمنی در نظر می گیرند. تصور می شود باورها هنگامی عقلانی هستند که مبتنی بر فرآیندهای شناخت قابل اعتمادی باشند که به اطلاعات تبدیل می شوند؛ این اطلاعات از طریق حافظه، ادراک، یادگیری، مشاهده، تجربه و حواس جمع آوری می شوند. اقتصاددانان تأکید می کنند که باورها باید با یکدیگر سازگار^۱ باشند، باورها به شکل درونی سازگار هستند اگر همگی آن‌ها هم زمان درست و مورد اطمینان باشند. همچنین فرض می شود که انسان اقتصادی هنگام تصمیم گیری دارای اطلاعات کامل بوده، بدین معنا که وی دارای تمام اطلاعات مربوط به اعمال جایگزین و پیامدهای آن‌هاست. به علاوه، انسان اقتصادی ظرفیت‌های شناختی مورد نیاز را برای انجام هر نوع محاسبات لازم به منظور انتخاب بهترین این گزینه‌ها دارد. این مورد همان فرض اساسی عقلانیت کامل^۲ نظریه انتخاب عقلانی است (انگلسن^۳، ۲۰۰۷: ۲۰-۲۱)، برای آنکه عمل عقلانی باشد، خودباورهایی که عمل مبتنی بر آن‌هاست باید مستند^۴ باشند. این الزام خود به دو بخش تقسیم می شود؛ از یک سو، باورها باید با توجه به اطلاعاتی که عامل در اختیار دارد ناسوگیرانه^۵ باشند و از سوی دیگر، وی باید میزان بهینه‌ای از اطلاعات را جمع آوری کند^۶. از نظر یک بازیگر عقلانی، اطلاعاتی که وی برای شکل دهی به باورهایش به کار می گیرد متغیر است و از پیش تعیین شده نیست. بازیگر عقلانی پیش از تصمیم گیری در مورد اینکه چگونه عمل کند، باید نخست راجع به این موضوع تصمیم بگیرد که

1. Consistent

2. Perfect Rationality

3. Engelen

4. Well-founded

5. Unbiased

۶. سوگیری‌های بی‌شماری وجود دارد. آن‌ها «داغ» (Hot) (یعنی توسط نظام انگیزی عاملان ایجاد می شوند یا سرد

(Cold) (بیشتر شبیه به خطاهای دید هستند. سوگیری‌های داغ که می‌توانیم آنها را باورهای انگیزی»

(Motivated Beliefs) بنامیم با پیکان هاشور خورده در شکل شماره ۱، نشان داده می شوند.



چه میزان منابع را صرف جست و جوی حقایق مرتبط کند. جست و جوی بهینه برای اطلاعات می تواند به نتایج حاصل از خود جست و جو بستگی داشته باشد، این موضوع توسط حلقه در شکل شماره ۱، نشان داده می شود.

۴-۲. اولویت‌ها

ترجیحات اصطلاحی است که اقتصاددانان برای مدل کردن آمیال به کار می‌برند. آمیال هم شامل ترجیحاتی است که می‌توان جوهری (ذاتی) نامید؛ مانند ترجیح سبب به پرتقال و هم شامل ترجیحات صوری مانند نگرش انسان نسبت به مخاطره و آینده است (الستر^۱، ۲۰۰۹: ۱۶). نظریه انتخاب عقلانی برخلاف باورها، ویژگی‌های ترجیحات عاملان را با صراحت بیشتری بیان می‌کند. در این نظریه، فرض می‌شود که انسان اقتصادی دارای ترجیحات سازگار، کامل، انتقال‌پذیر، پیوسته، به شکل برون‌زا معین و خودخواهانه است.

نخستین الزام این است که ترجیحات، مانند باورها، باید سازگار باشند. یک فرد عقلانی همواره A را به B یا B را به A ترجیح می‌دهد، اما هرگز هر دو را هم‌زمان ترجیح نمی‌دهد. کامل بودن ترجیحات بدان معناست که فرد همواره قادر به انتخاب بین A و B است، وی یا A را به B یا B را به A ترجیح می‌دهد یا اینکه بین این دو بی تفاوت است. ویژگی بعدی این است که تابع ترجیح انتقال‌پذیر است، یعنی اگر فرد عقلانی A را به B و B را به C ترجیح دهد، در نتیجه، A را به C ترجیح خواهد داد. کامل بودن و انتقال‌پذیری، رتبه‌بندی ترتیبی ترجیحات را تضمین می‌کند. ترجیحات پیوسته بدان معناست که برای هر سبدی از دو کالا دست کم سبب دیگری از همان کالا به نسبت‌های متفاوتی وجود دارد که همان مطلوبیت را نصیب فرد می‌کند. پیوسته بودن ترجیحات به اقتصاددانان اجازه می‌دهد تا یک تابع یکپارچه، جامع و تک بعدی بسازند که همه ترجیحات فرد را رتبه‌بندی کند. الزام دیگری که اقتصاددانان در نظر می‌گیرند، این است که ترجیحات به شکل برون‌زا تعیین می‌شوند. همچنین برخی از اقتصاددانان فرض اضافی دیگری در نظر می‌گیرند که ترجیحات باید شرط انعکاس‌پذیری را برآورده سازند، به این معنا که یک سبب همواره به اندازه خودش خوب است.

مدل انسان اقتصادی به عنوان یک توصیف کلی از انگیزش و رفتار انسان، دارای چنان الزام‌های سخت‌گیرانه‌ای مانند حداکثر سازی، ابزاری بودن، عقلانیت کامل و همچنین ترجیحات کامل، پیوسته، خودخواهانه و به شکل برون‌زا تعیین شده است که هیچ فردی در عمل نمی‌تواند به خوبی همگی آن‌ها را برآورده سازد. به‌طور کلی می‌توان استدلال کرد، دلیل اینکه مدل انسان اقتصادی به شدت مورد حمله واقع می‌شود، به‌طور اساسی سه چیز است: نخست، به علت فرض

1. Elster

معرفت‌شناختی سؤال‌برانگیز آن در مورد عقلانیت، دوم به دلیل مفروضات بیش از حد ساده شده و به ظاهر غیر واقع‌گرایانه آن و سوم، به علت گسترش استعمارطلبانه آن تقریباً در همه جنبه‌های اساسی رفتار انسان بخش‌های بعدی به انتقادهای مطرح‌شده از سوی اقتصاد رفتاری راجع به مدل انسان اقتصادی می‌پردازد.

۵. رویکرد اقتصاد رفتاری به عقلانیت اقتصادی

بسیاری از منتقدان عقلانیت اقتصادی بر این باورند که انسان‌ها کاملاً عقلانی نیستند، بدان معنا که ممکن نیست هرگز باورهای غلط نداشته باشند و در هیچ یک از انواع محاسبات مرتکب اشتباه نشوند. ممکن است افراد گاهی اوقات اطلاعات موجود را به دست نیاورند یا به درستی درک نکنند، فاقد قدرت اراده^۱ برای رسیدن به اهداف خود باشند یا برای دستیابی به اهداف خود موفق به یافتن ابزارهای بهینه نشوند (ویلکینسون^۲ و کلاس^۳، ۲۰۱۲: ۸).

به طور قطع، برای یک مدل علمی تقریباً غیرممکن است که هم توصیفی کامل و واقع‌گرایانه از حقایق مورد مطالعه داشته باشد و هم بر اساس فروض، پیش‌بینی‌های دقیقی در مورد همان حقایق ارائه دهد (هاوکنگ^۴، ۲۰۰۱: ۳۱).

واقعیت این است که بیشتر مردم مطابق با تعریف عقلانیت در اقتصاد جریان اصلی رفتار نمی‌کنند. بیشتر افراد، آن موجودات فوق‌العاده محاسبه‌گری نیستند که جریان اصلی فرض می‌کند. این واقعیت یک کاستی مهم در اقتصاد متعارف است که اغلب به شکل چشمگیری قدرت توضیحی و پیش‌بینی آن را تضعیف می‌کند (آلتمن^۵، ۲۰۱۲: ۱۴۱).

رویکرد تجربه محور به اقتصاد رفتاری کاملاً جدا از رویکرد «چنانکه گویی» مطرح‌شده توسط فریدمن است. در این رویکرد تجربه محور، فروض انتخاب می‌شوند تا متناسب با آن چیزی باشند که در علوم دیگر شناخته شده هستند. استدلال «لم F»^۶ فریدمن دو معیار را ترکیب می‌کند:

۱- نظریه‌ها را باید بر مبنای دقت پیش‌بینی آن‌ها مورد قضاوت قرار داد.

۲- نظریه‌ها را نباید بر اساس دقت فروض آن‌ها قضاوت کرد.

رویکرد تجربه محور اقتصاد رفتاری با معیار (۱) موافق است و معیار (۲) را رد می‌کند. در واقع، معیار (۲) به علت تقدم معیار (۱) رد می‌شود، بر مبنای این باور که جایگزینی فروض غیر واقع‌گرایانه با فروض روان‌شناختی واقع‌گرایانه‌تر باید به پیش‌بینی‌های بهتر منجر شود. رویکرد تجربی محور به اقتصاد رفتاری دو رویه را ترکیب می‌کند: ۱- مدل‌سازی صریح محدودیت‌های

1. willpower
2. Wilkinson
3. Klaes
4. Hawking
5. Altman
6. F-twist

عقلانیت، قدرت اراده و نفع شخصی و ۲- استفاده از حقایق محرز^۱ برای نشان دادن فروض در مورد آن محدودیت‌ها (کمرر^۲، ۲۰۰۵)

به‌طورکلی، اقتصاد رفتاری از شواهد روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، زیست‌شناسی و دیگر زمینه‌های علمی استفاده می‌کند تا مدل‌هایی در مورد محدودیت‌های عقلانیت، قدرت اراده و نفع شخصی ایجاد و پیامدهای آن‌ها را برای مجموعه‌های اقتصادی بررسی کند. اقتصاد رفتاری مدل‌های نواقص نظام‌مند در عقلانیت انسان را برای مطالعه و طرح‌ریزی سازمان‌ها، بازارها و سیاست به کار می‌برد. این نواقص شامل سه محدودیت بیان شده و هر رفتار دیگر ناشی از مغز تکامل‌یافته همراه با توجه^۳ محدود است (کمرر، ۲۰۰۵: ۱-۲). اقتصاددانان رفتاری معتقدند: «اقتصاد رفتاری با ارائه شالوده‌های روان‌شناختی واقع‌گرایانه‌تر، قدرت توضیح‌دهندگی اقتصاد را افزایش می‌دهد». بنابراین اقتصاد رفتاری در پی جایگزینی چهارچوب استاندارد تحلیل نیست، بلکه در پی افزودن این چهارچوب است: «مهم است تأکید شود که رویکرد اقتصاد رفتاری، مدل‌های انتخاب و تعادل عقلانی را گسترش می‌دهد و طرفدار رها کردن کامل این مدل‌ها نیست» (هو^۴، لین^۵ و کمرر، ۲۰۰۶: ۳۰۷-۳۳۱).

اقتصاددانان رفتاری - برخلاف اقتصاد نئوکلاسیک - تقریباً به‌طور کامل در آزمایشگاه کار می‌کنند و برای مطالعه انتخاب‌های آزمایش‌شوندگان خود در یک محیط تحت کنترل، وظایفی را طراحی می‌کنند. موضوع‌های اصلی مورد توجه آن‌ها فرآیند شکل‌گیری ترجیح و فرآیند تحقق این ترجیحات است» (کمرر و لوونشتاین^۶، ۲۰۰۴: ۳-۵۳).

همچنین می‌توان استدلال کرد که اقتصاد رفتاری نتیجه اجتناب‌ناپذیر تقلیل فروض عقلانیت کامل است. فرض عامل دارای عقلانیت کامل مانند رقابت کامل و اطلاعات کامل یک حالت محدود‌کننده مفید در نظریه اقتصادی است. تعمیم آن فروض برای توجیه رقابت ناقص و اطلاعات پرهزینه، چالش‌برانگیز بود و به‌کندی صورت گرفت، اما قدرتمندی و مؤثر بودن آن اثبات شد؛ بنابراین، تضعیف فرض عقلانیت کامل نیز چنین خواهد بود (کمرر، ۲۰۰۵). مدل عقلانیت کامل به عنوان یک فرضیه غلط - یا در بهترین حالت بسیار ضعیف یا ساده‌انگارانه - به ناچار هدف بسیاری از دانشمندان بوده است. از این‌رو، اقتصاد رفتاری به عنوان یک رویکرد بین‌رشته‌ای شکل گرفت که نظریه انتخاب عقلانی را به چالش بکشاند و هم‌زمان ابزارهایی ارائه دهد که به ظاهر می‌توانند جایگزین ابزارهای تحلیلی قبلی شوند (فری و اشتوتز^۷، ۲۰۰۷: ۳-۱۵).

1. Established Facts.
2. Camerer.
3. Attention
4. Ho
5. Lin
6. Loewenstein
7. Stutzer

اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که فرض رفتار عقلانی کامل با توجه به انبوهی از شواهد که در پژوهش‌های تجربی و رفتاری به دست آمده‌اند، به وضوح اشتباه است. پژوهشگران حوزه بازاریابی در مطالعه خود اذعان می‌کنند:

«ضعیف‌ترین بخش (بنای نظری اقتصاددانان) به طور قطع مفهوم حداکثر سازی مطلوبیت از سوی مصرف‌کنندگان عقلانی است. این موضوع، نه تنها به عنوان یک توصیف کلی از رفتار خریداران نامحتمل است، بلکه مثال‌های زیادی در تجارب روزمره بیشتر افراد وجود دارد که به نظر می‌رسد در تضاد با آن هستند. به علاوه، کارهای روان‌شناسان و آزمایش‌های روان‌شناختی متعدد بدون هیچ تردیدی نشان داده شده است که عقلانیت و حداکثر سازی مطلوبیت به سختی می‌توانند به عنوان ویژگی‌های همگانی و همیشگی مصرف‌کنندگان در نظر گرفته شوند» (اسکوراس^۱، آولونیتیس^۲ و ایندوناس^۳، ۲۰۰۵: ۳۶۲-۳۷۴).

۶. گزاره‌های مختلف اقتصاد متعارف

عقلانیت متعارف اغلب فرض می‌کند که تنها یک مسیر برای حداکثر سازی رضایت و ثروت ملل وجود دارد، اما اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد که این مورد لزوم برقرار نیست و ما نباید دیگر مسیرها را با فرض اینکه جایگزین‌های خارج از دسترس ما هستند، نادیده بگیریم.

اقتصاددانان رفتاری در بسیاری از مطالعات آزمایشگاهی درباره گزاره‌های مختلف اقتصاد متعارف، مشاهده کرده‌اند که افراد مانند پیش‌بینی‌های اقتصادی متعارف، خودخواهانه رفتار نمی‌کنند و همیشه حداکثر کننده رفاه مادی خود نیستند (آلمن، ۲۰۱۲: ۱۴۶).

هربرت سایمون، الزام‌های شناختی بیش از حد دشوار مدل انسان اقتصادی را مورد انتقاد قرار می‌دهد که «در تلاش برای بنیان نهادن یک نظریه انتخاب انسانی بر مبنای فرض غیر واقع‌گرایانه علم مطلق واقعی و قدرت محاسباتی نامحدود» دچار اشتباه می‌شود. سایمون در جست‌وجوی خود برای یک مفهوم واقع‌گرایانه‌تر در مورد عقلانیت تأکید می‌کند که اشخاص عقلانی همواره قصد ندارند بهترین مسیر عمل را بیابند، بلکه با آنچه «به اندازه کافی خوب» است، راضی می‌شوند (سایمون^۴، ۱۹۵۷: ۲۰۲).

این واقعیت که رضایت آور^۵ پذیرفتن چیزی کمتر از بهترین - ویژگی اعمال انسان است، موجب شد سایمون این پرسش را مطرح سازد که برای صحبت از عمل عقلانی، حداکثر سازی لازم یا کافی است (انگن، ۲۰۰۷: ۱۶)، سایمون معتقد است، انسان‌ها فاقد ظرفیت‌های ذهنی

1. Skouras
2. Avlonitis
3. Indounas
4. Simon.
5. Satisficing

مناسب برای دستیابی به بسیاری از اهداف خود هستند و رفتار آن‌ها حداکثر سازی نیست، بلکه تنها آمیال خود را در حد رضایت، برآورده می‌سازند (سایمون، ۱۹۹۰: ۱۵-۱۸).

مدل عقلانیت محدود^۱ سایمون به صراحت مبتنی بر یک دیدگاه واقع‌گرایانه‌تر در مورد ظرفیت‌های شناختی انسان‌هاست (انگلن، ۲۰۰۷: ۱۶). به بیان خود سایمون، این مدل «شیوه‌ای را که افراد در عمل تصمیم می‌گیرند و مشکلات را حل می‌کنند، شرح می‌دهد. این نظریه به عنوان توصیفی از رفتار انسان، یک مبنای تجربی بیش از پیش استوار دارد» (سایمون^۲، ۱۹۹۰: ۱۸۹-۲۰۴). وی استدلال می‌کند که افراد تنها می‌توانند به‌طور محدود عقلانی باشند. عقلانیت محدود به این موضوع اشاره دارد که افراد هنگام تصمیم‌گیری، نه تنها با محدودیت‌های پردازش اطلاعات و ظرفیت محدود محاسباتی مغز مواجه اند، بلکه از نظر دسترسی به اطلاعات مربوط نیز محدودیت دارند. این محدودیت‌ها اغلب با معیارهای رفتاری اقتصاد سازگار نیست. ما نمی‌توانیم از آن معیارهای رفتاری هنجاری استفاده کنیم که با توجه به ظرفیت تصمیم‌گیری انسانی ما و محدودیت‌های محیطی که با آن مواجه هستیم، منطقی نیستند (آلمن، ۲۰۱۲: ۱۴۷).

سایمون تأکید می‌کند که انتخاب‌ها همواره در بستری شکل می‌گیرند که از سوی افراد به شیوه‌ای خاص درک می‌شود. افراد همیشه انتخاب‌های خود را با تمرکز بر جنبه‌های خاصی از گزینه‌ها قالب‌بندی می‌کنند که تضمین می‌کند اطلاعات موجود به خوبی سازماندهی شده‌اند (تورسکی^۳ و کاهنمان^۴، ۱۹۸۱: ۴۵۳-۴۵۸).

با گذشت زمان، افراد فرآیند تصمیم‌گیری و میانبرهای تصمیم‌گیری خود (معروف به روشهای اکتشافی^۵) را که با توجه به محدودیت‌های فیزیولوژیکی و محیطی عقلانی هستند، ارتقا می‌دهند. این میانبرهای انحرافی تصمیم‌گیری اغلب به‌طور مؤثر و کارآمدی کار خود را انجام می‌دهند (آلمن، ۲۰۱۲: ۱۴۷).

افراد برای تصمیم‌گیری از روشهای اکتشافی خاص استفاده می‌کنند. این روش‌های اکتشافی سازوکارهایی ساده و ذهنی هستند که هرگاه افراد با حل مسأله مواجه اند اغلب به‌صورت شهودی^۶ ظاهر می‌شوند. اصطلاح اکتشافی بدان معناست که افراد وقتی با حجم زیادی از اطلاعات، نااطمینانی زیاد و محدودیت زمانی واقع‌گرایانه مواجه اند برای تصمیم‌گیری، از قواعد سرانگشتی^۷ ساده، اغلب به شکل ناآگاهانه، استفاده می‌کنند (ویلکینسون و کلاس، ۲۰۱۲: ۸). عقلانیت محدود

1. Bounded Rationality
2. Simon.
3. Tversky.
4. Kahneman.
5. Heuristics
6. Intuitively
7. Rule of Thumb

بخشی از آن چیزی است که هربرت سایمون از آن به عنوان عقلانیت آیینی^۱ (رویه‌ای) یاد می‌کند (آلتمن، ۲۰۱۲: ۱۴۸).

سایمون عمل رویه‌ای را هرگونه عملی می‌داند که توسط یک قاعده سرانگشتی و نه محاسبه بهینه‌سازی راهنمایی می‌شود. از نظر سایمون عواملان هنگامی رویه‌های رفتار می‌کنند که کار بهینه‌سازی با قدرت محاسباتی محدود مواجه می‌شود و آن‌ها ناچار می‌شوند در عوض بر رویه‌ها تکیه کنند. افراد به علت ظرفیت‌های محدود خود، برای مقابله با پیچیدگی‌های جهانی که در آن زندگی می‌کنند، تمایل دارند در مورد چگونگی عمل، بر قواعد و توافقی‌هایی اتکا کنند که در هنجارها، سنت‌ها و عاداتی تعبیه شده‌اند که به لحاظ فرهنگی به ارث رسیده‌اند. به عبارت دیگر، رفتار رویه‌ای به عنوان عملی تعریف می‌شود که ناشی از به کارگیری رویه‌ها یا قواعد سرانگشتی است. این قواعد را نمی‌توان بر اساس عقلانیت ابزاری صرف توضیح داد و اغلب از سوی عواملان زیادی به طور مشترک به کار گرفته می‌شوند (هارگریوز هیپ^۲، ۱۹۸۹: ۱۵۷-۱۶۰). بنابراین، رفتار رضایت‌آور شکلی از عقلانیت آیینی است. این نوع از عقلانیت با توجه به محدودیت‌های چندوجهی که افراد هنگام شکل‌دهی ترجیحات و گرفتن تصمیمات خود با آن مواجه‌اند، عقلایی است.

۷. نظر اقتصاددانان در حوزه عقلانیت

اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که افراد اغلب در معرض توهمات شناختی^۳ هستند (خطا در درک واقعیت بر مبنای اینکه اطلاعات چگونه ارائه یا قالب‌بندی می‌شوند و مغز ما چگونه اطلاعات را پردازش می‌کند) که باعث خطاها و سوگیری‌هایی در تصمیم‌گیری می‌شود. به علاوه، این وقایع به طور معمول یک بار رخ نمی‌دهند: افراد قادر به درس گرفتن از اشتباهات خود نیستند. این رویکرد در اقتصاد رفتاری، توسط دانیل کاهنمان و آموس تورسکی به عنوان رویکرد خطاها و سوگیری‌ها معرفی شده است. بر اساس این رویکرد، افراد به طور مداوم اشتباه می‌کنند و بیشتر مواقع از انتخاب‌های خود پشیمان می‌شوند. بیشتر مواقعی که افراد از انتخاب خود پشیمان نیستند به این دلیل است که آن‌ها درک نمی‌کنند چه چیزی به نفع ایشان است، زیرا از توهمات شناختی رنج می‌برند (آلتمن، ۲۰۱۲: ۱۵۰).

دانیل کاهنمان و آموس تورسکی به مطالعه روش‌های اکتشافی به عنوان اساس خطاهای نظام‌مند در تصمیم‌گیری انسان پرداختند. آن‌ها معیارهای مدل متعارف را به عنوان معیاری برای قضاوت عقلانیت می‌پذیرند. کاهنمان و تورسکی بر اساس این استانداردها، ادعا می‌کنند که افراد

۱. برای اصطلاح Procedural rationality معادل‌هایی مانند عقلانیت رویه‌ای نیز بیان شده است.

2. Hargreaves Heap

3. Cognitive Illusions

اغلب به شکل غیرعقلانی رفتار می‌کنند. با این حال، آن‌ها همچنین استدلال می‌کنند که خطاها و سوگیری‌های نظام‌مند به لزوم موجب رفتار غیرعقلانی نمی‌شوند (ویلیکینسون، ۲۰۱۲: ۷).

نظریه چشم‌انداز^۱ مطرح شده از سوی کاهنمان و تورسکی جنبه‌های مهم رویکرد خطاها و سوگیری‌ها را دربر می‌گیرد و جایگزینی برای مدل‌سازی اقتصادی متعارف هنگام تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی است. این نظریه جایگزینی برای رویکرد عقلانیت محدود نیز هست. یافته‌های آزمایشگاهی کاهنمان و تورسکی نشان داد که ۱- افراد مخاطره‌گریز^۲ و زیان‌گریز^۳ هستند، بدان معنا که آن‌ها در تلاش برای حداقل ساختن مخاطره هستند و منفعت خالص انتظاری را حداکثر نمی‌کنند و برای افزایش منافع نسبت به عدم زیان، ارزش کمتری قائل هستند (تورسکی و کاهنمان، ۱۹۹۱: ۱۰۳۹). ۲- افراد قادر به نسبت دادن احتمالات درست به پیامدهای مختلف نیستند (تورسکی و فاکس^۴، ۱۹۹۵: ۲۶۹-۲۸۳) و اینکه ۳- تصمیمات افراد به‌طور معمول تحت تأثیر اثر قالب‌بندی^۵ است (فوکا^۶ و دیگران، ۲۰۱۱: ۳-۵۱).

بدان معنا که نحوه قرارگیری اطلاعات پیش از آنکه افراد آن‌ها را دریافت کنند، می‌تواند بر ترجیحات و انتخاب‌های آن‌ها اثر بگذارد. به‌عبارت‌دیگر، روشی که در آن انتخاب‌ها توصیف یا قالب‌بندی می‌شوند می‌تواند با هدایت کردن توجه به ویژگی‌های متفاوت بر انتخاب‌های افراد تأثیر داشته باشد. به عقیده تورسکی و کاهنمان (۱۹۸۱)، اثر قالب‌بندی می‌تواند ناسازگاری در ترجیحات را نشان دهد (تورسکی و کاهنمان، ۱۹۸۱: ۴۵۳-۴۵۸). حالتی را در نظر بگیرید که در آن اگر مصرف‌کنندگان از کارت اعتباری استفاده کنند باید هزینه اضافی را بپردازند و اگر نقدی پرداخت کنند تخفیف می‌گیرند. از آنجا که گزینه‌ها ثابت باقی می‌مانند، شیوه‌های مختلف قالب‌بندی آن‌ها نباید تأثیری بر ترجیحات داشته باشد. با این حال، آزمایش‌ها نشان می‌دهند که مصرف‌کنندگان در قالب اول نسبت به قالب دوم، اغلب اوقات گزینه پرداخت نقدی را انتخاب می‌کنند. این موضوع آشکارا غیرعقلانی است، زیرا انتخاب عقلانی مستلزم آن است که ترجیحات بین گزینه‌ها نباید با تغییرات قالب وارونه شود (انگلن، ۲۰۰۷: ۲۲).

مفهوم دیگری که با زیان‌گریزی ارتباط تنگاتنگی دارد، اثر موهبت^۷ (برخورداری) است که ریچارد تالر، از آن به عنوان یک سوگیری بسیار مهم نام می‌برد (تالر^۸، ۱۹۹۹: ۱۸۳-۲۰۶). بر اساس این اثر، بسیاری از افراد، آنچه را که در مالکیت آن‌هاست، بیشتر ارزش‌گذاری می‌کنند،

1. Prospect Theory
2. Risk Averse
3. Loss Averse
4. Fox
5. Framing Effect
6. Foka
7. Endowment Effect
8. Thaler

به عبارت دیگر، فرد برای فروش کالایی که در مالکیت وی است، قیمت بیشتری مطالبه می‌کند، حال آنکه هنگام خرید همان کالا قیمت کمتری را پیشنهاد می‌دهد. برخی اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که این نوع رفتار در تعارض با اقتصاد متعارف است. حتی برخی از اقتصاددانان استدلال می‌کنند که این نوع وارونگی ترجیح می‌تواند (بر اساس معیارهای متعارف اقتصادی) غیرعقلانی باشد (آلتمن، ۲۰۱۲: ۱۶۰). بدیهی است، برای بسیاری از افراد سطح مطلوبیت حاصل از یک محصول بر اساس مالکیت و طی زمان تغییر می‌کند و اگر افراد مالکیت چیزی را از دست بدهند، درد از دست دادن را متحمل خواهند شد. به همین دلیل است که افراد اغلب برای دست کشیدن از مالکیت خود خواهان قیمتی بیش از قیمت خرید هستند (آلتمن، ۲۰۱۲: ۱۶۰).

همچنین تورسکی و کاهنمان، اثر تکیه گاهایی^۱ (لنگر انداختن) را به عنوان شکل مهمی از قالب‌بندی، نظریه‌پردازی و آزمون می‌کنند (تورسکی و کاهنمان، ۱۹۷۴: ۱۱۲۴-۱۱۳۱). این اثر نشان می‌دهد، پاسخ‌های افراد حتی تحت تأثیر پدیده‌هایی است که به ظاهر ربطی به تصمیمات آن‌ها ندارد (فوکا و دیگران، ۲۰۱۱: ۳-۵۱).

برخی دیگر از اقتصاددانان رفتاری استدلال می‌کنند که افراد در مورد آنچه برای نفع شخصی آن‌هاست، حتی با توجه به معیارهای سهل‌گیرانه تر عقلانیت محدود نیز قضاوت نادرستی دارند، چنین مواردی به تأثیر سوگیری‌های خود خدمتی نسبت داده می‌شوند؛ یک مثال رایج از سوگیری خود خدمتی^۲ اثر بالاتر از میانگین^۳ است: بیش از نیمی از پاسخ‌دهندگان به نظرسنجی به‌طور معمول خود را در ۵۰ درصد بالای مهارت رانندگی، اخلاقیات، مهارت مدیریتی، بهره‌وری و سلامت برآورد می‌کنند. برخی اقتصاددانان و روان‌شناسان ادعا می‌کنند که چنین اعمالی غیرعقلانی هستند (ویلکینسون و کلاس، ۲۰۱۲: ۸).

همان‌گونه که مشاهده می‌شود، اقتصاد رفتاری در پی ارائه شواهد مختلفی است تا نشان دهد انسان‌ها همیشه مطابق معیارهای مدل انسان اقتصادی رفتار نمی‌کنند. افراد اغلب به شیوه‌هایی رفتار می‌کنند که از دیدگاه اقتصاد متعارف غیرعقلانی به نظر می‌رسد. رویکردهای مختلف در اقتصاد رفتاری (مانند عقلانیت محدود و رویکرد سوگیری‌ها و خطاها) معتقدند، رویکرد اقتصاد متعارف تا حد زیادی فاقد پایه‌های تجربی است. اقتصاددانان رفتاری باور دارند که انسان‌ها به‌طور اساسی و به شکلی نظام‌مند غیرعقلانی اند و به مراتب فاقد این صلاحیت هستند که معیارهای فراعقلانیت^۴ مدل نئوکلاسیکی را برآورده سازند.

1. Anchoring Effect
2. Self-serving
3. Above-average Effect
4. Hyper Rationality

بحث و نتیجه گیری

مفهوم انتخاب «عقلانی» نظر منتقدین را نیز به خود جلب کرده است. اگرچه نظریه پردازان انتخاب منطقی این را پذیرفته‌اند که مجرمان همیشه در ارزیابی موقعیت برای مرتکب جرم شدن به بهترین شکل عمل نمی‌کنند اما ایده‌های آن‌ها به خصوص وقتی می‌خواهد برای پیشگیری از جرم به مرحله عمل درآید، دقیقاً بر این فرض استوار است که مجرمان تصمیمات منطقی می‌گیرند. این امر این مساله را مطرح می‌کند که منظور از «منطقی» دقیقاً چیست و ما را به یاد مفهوم «مرد اقتصادی» می‌اندازد که در یک مهمانی نسبتاً یا کاملاً غیرمنطقی عمل می‌کند (بر خلاف یک مرد اقتصادی «ناقص» که در یک مهمانی نسبتاً یا کاملاً غیرمنطقی عمل می‌کند). از این رو، به نظر می‌رسد نظریه پردازان انتخاب عقلایی عقیده دارند چه یک تصمیم کاملاً منطقی، یا نسبتاً منطقی باشد و چه کاملاً غیرمنطقی، از دیدگاه شخص مجرم همیشه منطقی است و نشان دهنده زمینه اجتماعی و شرایط آنی است.

این امر دو مساله را بر می‌انگیزد. اول اینکه، این احتمال که شخص ممکن است در یک رفتار مجرمانه شرکت کند حتی اگر این رفتار از نظر او غیرمنطقی باشد (به خاطر ریسک بالای ادراک). در این موقعیت، تلاش‌هایی که برای پیشگیری از جرم صورت می‌گیرند بسیار ناکارآمد خواهند بود. دوم اینکه، این نظریه این را می‌رساند که اگرچه مجرمان بالقوه انتخاب‌هایی می‌کنند که از نظر آن‌ها منطقی است، اما ممکن است در واقعیت این انتخاب‌ها منطقی نباشند، که نشان می‌دهد یک مقیاس عینی که نظریه پردازان انتخاب منطقی آن را ابداع کرده‌اند وجود دارد که منطقی بودن با آن سنجیده می‌شود.

منابع

- الله وردی، فرهاد و مهرابی، علی (۱۳۹۸). عقلانیت جنایی؛ محدودیت‌ها و چالش‌ها (با تأکید بر جرائم خشونت‌بار)، آموزه‌های حقوق کیفری، ۱۶ (۱۷): ۲۷۰-۲۳۹.
- امینی، سید مرتضی و راسخ، محمد (۱۳۹۱). «تبیین و نقد مفهوم «انسان اقتصادی» در رویکرد اقتصادی به حقوق، دوفصلنامه دانشنامه حقوق اقتصادی، ۱۹ (۲): ۱۷۰-۱۳۴.
- پاک نهاد، امیر (۱۳۹۹). دانشنامه جرم‌شناسی نظری، چاپ اول، تهران: بنیاد حقوقی میزان.
- رضایی شورکی، طیبه (۱۳۹۹). بررسی عقلانیت کیفری مجرمین بر اساس نوع جرم و بزهدکاران در نظام حقوقی ایران، تحقیقات حقوقی قضایی، دوره اول، شماره ۲.
- صبوری پور، مهدی (۱۳۹۸). عقلانیت در ارتکاب جرم، چاپ اول، تهران: بنیاد حقوقی میزان.
- صبوری پور، مهدی (۱۳۹۰). تبیین جزائی جرم شناختی جایگاه عقلانیت در بزهدکاری، رساله دکتری، رشته حقوق کیفری و جرم‌شناسی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران.
- معصومی، وحیدرضا، رضوی فرد، بهزاد، غلامی، حسین و حسین ثابت، فریده (۱۴۰۰). تبیین جرائم غیرسودمدار در سنجه روان‌شناسی تکاملی و نظریه انتخاب عقلانی، مطالعات حقوق کیفری و جرم‌شناسی، ۵۱ (۱): ۵۰-۲۱.

Altman, M. (2012), Behavioral Economics for Dummies, Mississauga: John Wiley & Sons

https://jqclcs.ut.ac.ir/article_84796.html

Camerer, C. (2005), "Behavioral Economics", In World Congress of the Econometric Society, 18-24 August, London.

Camerer, C. and George Loewenstein (2004), "Behavioral Economics: Past, Present, and Future," in Advances in Behavioral Economics. Colin F. Camerer and George Loewenstein and Matthew Rabin, Eds., Princeton: Princeton University Press, p. 3-53

Hargreaves Heap, S. (1989), Rationality in Economics, Oxford: Basil Blackwell Ltd. pp. 116-117; 157-160.

Hawking, S. (2001), The Universe in a Nutshell, New York: Bantam. p. 31

Ho, T., Lin, N., and Colin Camerer (2006), "Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior with Behavioral Economics", Journal of Marketing Research, Vol. 43, p. 307-331.

<https://journals.sagepub.com/doi/10.1509/jmkr.43.3.307>

Hodgson, Geoffrey (2012), On the Limits of Rational Choice Theory, Economic Thought, (1). 94-108.

<https://philpapers.org/rec/HODOTL>

Engelen, Bart.(2005). The Politics-Economics-Ethics Continuum Revisited, Romanian Journal of Bioethics, 3(3). 60-69.

Engelen, B. (2007), Rationality and Institutions: an Inquiry into the Normative Implications of Rational Choice Theory, p. 22

<https://research.tilburguniversity.edu/en/publications/the-politics-economics-ethics-continuum-revisited/>.

Frey, B.S. and A. Stutzer (2007), "Economics and Psychology: Development and Issues", in Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field, B.S. Frey and A. Stutzer, Eds., Cambridge Mass: MIT Press (CESifo Seminar Series), pp. 3-15



- Foka-Kavalieraki, Y. and Aristides N. Hatzis (2011), "Rational after All: Toward an Improved Theory of Rationality in Economics", pp. 3-51
- Thaler, R.H. (1999), "Mental Accounting Matters", Journal of Behavioral Decision Making, Vol. 12, pp. 183-206
- Tversky, A. and Daniel Kahneman (1991), "Loss Aversion in Riskless Choice", Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, pp. 1039-1961.
- Tversky, A. and Daniel Kahneman (1981), "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice". pp. 453-458.
- Tversky, A. and Daniel Kahneman (1974), "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", pp. 1124-1131.
- Tversky, A. and C.R. Fox (1995), "Weighing Risk and Uncertainty", Psychological Review, Vol. 102, pp. 269-283
- Simon, H. (1957), Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Simon, H. (1990), Alternative Visions of Rationality, in Rationality in Action. Contemporary Approaches. P. K. Moser, Ed., Cambridge: Cambridge University Press, pp. 189-204.
- Skouras, Thanos, George J. Avlonitis, and Kostis A. Indounas (2005), "Economics and Marketing on Pricing: How and Why Do They Differ", pp. 362-374.
- Wilkinson, N, and M. Klaes (2012), An Introduction to Behavioral Economics.