المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

الاقتصاد السلوكي الإسلامي
(دراسة في العقلانية المقيدة والانحيازات)

د. زياد محمد محمود عبيدات
أستاذ مشارك، قسم المصارف الإسلامية، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، الاردن
البريد الالكتروني: zyad.obeidat@wise.edu.jo

أ.د ياسر عبدالكريم الحوراني
أستاذ، قسم المصارف الإسلامية، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، الاردن
البريد الالكتروني: yaser.alhourani@wise.edu.jo

الملخص

شهد الاقتصاد التقليدي في الحقبة المعاصرة محاولات عديدة من أجل تثبيت دعائم الفرضيات السلوكية على نحو مختلف، ومنها محاولات الاقتصاد السلوكي في نطاق تقييد عقلانية السلوك والاستجابة للتحيزات السلوكية بما ينسجم مع الخيارات الأفضل. وقد هدف البحث إلى تحليل بنية مفهوم اقتصاديات السلوك، مع التركيز على العقلانية المقيدة وعلاقتها بالحرية والمعلومات، والتعرف على الموقف الشرعي إزاء ذلك. وتناول البحث المشكلة محل المناقشة في ثلاثة مباحث تركزت في العقلانية المقيدة وعلاقتها بالحرية والمعلومات، والسلوك العقلاني في منظور الشريعة، إضافة إلى التحيزات العقلية من خلال أطر وتحليلات الاقتصاد السلوكي. وانتهى البحث إلى عدة استنتاجات أساسية أهمها قدرة الاقتصاد السلوكي على تحفيز القرارات، وتقدير الانحرافات في النموذج العقلاني، وتعظيم الإسلام للسلوك العقلاني في إطار خطاب الشارع.

الكلمات المفتاحية: الاقتصاد السلوكي، الاقتصاد الإسلامي، الشريعة.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

Islamic Behavioral Economics (A study in Bounded Rationality and Biases)

Dr. Ziad Muhammad Mahmoud Obaidat
Associate Professor, Department of Islamic Banking, International Islamic Sciences University, Jordan
Email: zyad.obeidat@wise.edu.jo

Prof. Dr. Yasser Abdel Karim Al-Hourani
Professor, Department of Islamic Banking, International Islamic Sciences University, Jordan
Email: yaser.alhourani@wise.edu.jo

ABSTRACT

Traditional economics has seen a number of initiatives in recent era to consolidate the foundations of behavioral assumptions in different ways. Among these are behavioral economics, which tries to limit the rationality of behavior and respond to behavioral biases in accordance with the best options.

The objective of this study is to examine the structure of the notion of behavioral economics, with a focus on bounded rationality and its relationship to freedom and information, and to determine a legal stand in regard to that. The study divided the problem into three sections, focusing on restricted rationality and its relationship to freedom and information, rational behavior from the perspective of Sharia (Islamic law), and rational biases through the frameworks and analyses of behavioral economics. The study produced several key conclusions, including behavioral economics' ability to inspire decisions, assess deviations in the rational model, and optimize Islam in rational behavior in the Islamic legislation Shari'a .

Keywords: behavioral economics, Islamic economics, Sharia.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

المقدمة:

خضع علم الاقتصاد للتطور التاريخي في محاولات حثيثة لإعادة تركيب هيكل النظرية الاقتصادية، وقد صحبت هذه المحاولات أشكال مختلفة من الخبرة التاريخية ابتداء من آدم سميث[1] وحتى العصر الراهن، إذ برزت مدارس اقتصادية مهمة، كالمدرسة الكلاسيكية، والمدرسة الكينزية[2]، والمدرسة النقدية[3]، والمدرسة الكينزية الجديدة التي دمجت السياسة المالية والنقدية، والمدرسة الكلاسيكية الجديدة، إلا أن أحدث التطورات تمثلت دون منازع في ولادة المدرسة الاقتصادية السلوكية التي يعزى تأسيسها إلى العالم السلوكي ريتشارد ثالر.

ورغم أن جميع هذه المدارس الاقتصادية تعترف بمبدأ العقلانية المطلقة في السلوك الاقتصادي إلا أن المدرسة السلوكية لم يثبت لديها قناعة بذلك إلا في حدود مصطلح جديد وهو "العقلانية المقيدة"، وهذا المصطلح المحدث في مفهوم العقلانية يستند إلى استخدام تحفيزات وتنبيهات خاصة، مما يعني إسقاط تطور نوعي في الافتراضات الأساسية التي تقوم عليها النظرية الاقتصادية بشكل عام.

تمخضت نظرية الاقتصاد السلوكي عن جهود كبيرة بذلها علماء مختصون في مجال الاقتصاد السلوكي، وفي مقدمتهم عالم الاقتصاد الأمريكي ريتشارد هـ. ثالر Richard H. Thaler (1945-...) في كتابه "التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة"[4] الذي نشره عام 2008 مع كاس ر. سنشتاين.Cass R. Sunstein (1954- ...)، وقد نتج عنه إسقاطات مهمة على موضوع العقلانية المقيدة المؤثرة في إعادة بناء النظرية الاقتصادية.

مشكلة الدراسة واسئلتها:

يمثل علم الاقتصاد السلوكي أحد المناهج المستحدثة التي قامت عليها المدرسة السلوكية الحديثة، إلا أن تشكيلات هذا العلم فيها مخالفات صريحة لأهم مرتكزات الاقتصاد التقليدي، كالمعلومات الكاملة، والحرية التامة، وفي هذا الإطار تمثل مسألة العقلانية المقيدة إحدى أبرز الاختلافات لمبادئ النظرية الاقتصادية، ومن هنا ترتبط مشكلة الدراسة بالإجابة على الأسئلة الآتية:

- ما هو الإطار المفاهيمي للاقتصاد السلوكي والبنية المعرفية التي يقوم عليها ؟
- كيف يتم تحليل الاقتصاد السلوكي لمسألة العقلانية المقيدة؟
- ما هي حدود الحرية السوقية والمعلومات في الاقتصاد السلوكي؟
- ما طبيعة التحيزات السلوكية وعلاقتها بالعقلانية المقيدة؟
- ما أبعاد الموقف الإسلامي من المسائل ذات الصلة بالاقتصاد السلوكي؟

أهداف الدراسة وأهميتها:

تتجلى أهمية الدراسة في الوصول إلى الأهداف التي تسعى لتحقيقها، مجملة بالنقاط الآتية:

- بيان البنية المعرفية للاقتصاد السلوكي وإطاره المفاهيمي.
- تحليل موقف الاقتصاد السلوكي من العقلانية المقيدة في الأطر الاجتماعية.
- تسليط الضوء على موجهات الاقتصاد السلوكي في مجال الحرية والمعلومات.
- الربط بين العقلانية المقيدة والتحيزات السلوكية.

---

[1]. يعد آدم سميث أول من أسس لعلم الاقتصاد المعاصر، كما أنه ناقش الطبيعة النفسية في العلاقات الاقتصادية من خلال كتابه: "نظرية المشاعر الأخلاقية"، وبالتالي قد يكون أول من طرح مبادرات الاقتصاد السلوكي بالاعتراف بالتأثير النفسي في سلوك الأفراد.

[2]. تأسست هذه المدرسة بجهود قام بها العالم البريطاني جون مايناردكينز، والتي تركز على زيادة الطلب الكلي، من أجل الحد من البطالة، وذلك من خلال تحفيز الطلب بأسعار فائدة منخفضة قد تصل إلى الصفر، ويتم ذلك عن طريق تدخل الدولة وزيادة الإنفاق الحكومي.

[3]. تأسست هذه المدرسة من خلال الأعمال التي قام بها ميلتون فريدمان، وتتركز في أن دور الدولة ينحصر في التحكم بعرض النقود، وأن الأفراد لديهم توقعات عقلانية، وخلافاً لآراء كينز فإن الدولة لا يمكن أن تقوم بإدارة الطلب لأن ذلك يخلق التضخم، ويقود إلى تشويه حالة الاستقرار الاقتصادي.

[4]. قامت جامعة يال (Yale University) بنشر الكتاب باللغة الإنجليزية، ثم قامت الدار العربية للعلوم في بيروت بترجمة الكتاب إلى اللغة العربية عام 2016م.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

- بيان موقف الإسلام من المسائل ذات الصلة بالاقتصاد السلوكي.

الدراسات السابقة:

إن البحث في العقلانية المقيدة يعد من الدراسات النادرة التي لم تناقش بصورة كافية، مع ملاحظة وجود بعض الإشارات المبثوثة في ثنايا عدد محدود من الدراسات باللغة العربية، كما أن الدراسات باللغة الإنجليزية لم تأخذ نصيبها من البحث، وهناك دراسات محدودة في هذا الجانب، وهي:

- دراسة: Elster, Jon. Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- دراسة: Heinrich, Joseph, Wulf Albers, Rober Boyd, Gerd Gigerenzer, Kevin A. McCabe, Axel Ockenfels, and H. Peyton Young. "What is the Role of Culture in Bounded Rationality?": In Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox, ed. Cambridge: MIT Press, 2001.
- دراسة: Kahneman Daniel. New Challenges to the Rationality Assumption". Journal of Institutional and Theoretical Economics 1994.

منهجية الدراسة:

تسلك منهجية الدراسة طريقة البحث الوصفي والاستقرائي في إثبات المسائل ذات العلاقة بالعقلانية المقيدة، ومناقشتها في ضوء معطيات النظرية الاقتصادية، ومبادئ الاقتصاد الإسلامي، وأصول الشريعة الإسلامية.

خطة الدراسة:

توزع البحث في ثلاثة مباحث، تركز المبحث الأول في الإطار المفاهيمي للاقتصاد السلوكي والعقلانية المقيدة، وتناول المبحث الثاني السلوك العقلاني في إطار التشريع، وانتهى المبحث الثالث بالعقلانية والتحيزات السلوكية.

المبحث الأول
الإطار المفاهيمي للاقتصاد السلوكي والعقلانية المقيدة

تمثل العقلانية أحد أهم الدعائم القوية التي يقوم عليها البناء الاقتصادي، وقد برز هذا الجانب من خلال الافتراضات الأساسية الداعمة للنظرية الاقتصادية، والتي تسعى للوصول إلى القرار الأمثل في السلوك الاقتصادي، وقد ناقش هذا المبحث الإطار المفاهيمي لهذه المسألة إضافة إلى مناقشة مفهوم السلوك وعلاقته بالاقتصاد كعلم مستقل، وذلك من خلال ثلاثة مطالب، وهي:

المطلب الأول: مفهوم الاقتصاد السلوكي
المطلب الثاني: نشأة الاقتصاد السلوكي وأبعاده التطبيقية
المطلب الثالث: مفهوم العقلانية المقيدة في إطار الحرية والمعلومات

المطلب الأول
مفهوم الاقتصاد السلوكي

الفرع الأول: مفهوم السلوك:

يحمل السلوك البشري في نظامه البنيوي مكونات معقدة، وهي تشكل صورة متكاملة للتحديات التي تواجه التفسير الاقتصادي لهذا السلوك، خصوصاً لدى منظري الاقتصاد الحديث.

وإزاء هذه التعقيدات السلوكية ناقش العديد من العلماء تشخيص المكونات النفسية المتداخلة، ومنهم الإمام الغزالي الذي أشار إلى أن الإنسان يجتمع عليه أربعة أنواع من الصفات النفسية؛ السبعية؛ والبهيمية؛ والشيطانية؛

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

والربانية[1]. والسلوك من منظور نفسي هو استجابة الكائن الحي للمؤثرات المحيطة. ومن هنا يتجه علماء النفس إلى تعريف السلوك بأنه "مجمل الاستجابة الكلية على الصعيدين الحركي والغددي، والتي تصدر عن كائن عضوي إزاء أي وضع أو موقف يواجه هذه الكائن، ويدعوه إلى القيام بردة فعل ما"[2].

أما السلوك الإنساني بوجه خاص فيمكن تعريفه بأنه "كل نشاط يقوم به الإنسان، ويمكن ملاحظته أو ملاحظة نتائجه، أو كل ما يصدر عن الإنسان من استجابات عقلية وحركية ونفسية واجتماعية ظاهرة وغير ظاهرة"[3]، فالسلوك الإنساني يعكس حالة تفاعل (استجابة) يبديها الفرد تجاه المؤثرات الداخلية والخارجية، وهو يدل على جميع "الأفعال والنشاطات التي تصدر من الفرد سواء كانت ظاهرة أم غير ظاهرة، أو أنه كل نشاط يصدر عن الإنسان سواء كان أفعالاً يمكن ملاحظتها وقياسها كالنشاطات الفسيولوجية أو الحركية أو كان نشاطات ذهنية كالتفكير والتذكر"[4].

وفي هذا الجانب تبرز العوامل التي وضعها العالم "ماسلو" بشكل واضح في التأثير على السلوك؛ وهي ممثلة بالدوافع بشكل خاص، وفيها يتم تحفيز الفرد لإشباع أهم الحاجات التي يسعى لتحقيقها، وتتضمن الحاجة إلى تقدير الذات، والحاجة إلى الاحترام والتقدير، والحاجة إلى الحب والأمان، والحاجة إلى إشباع الجوانب الفسيولوجية[5].

الفرع الثاني: تعريف الاقتصاد السلوكي:

يعد تعريف ريتشارد ثالر عالم الاقتصاد السلوكي من أهم التعريفات المتداولة في بيان ماهية هذا العلم، وفيه أن الاقتصاد السلوكي "هو اقتصاد يمتزج فيه التحليل النفسي مع التحليل الاقتصادي، أو هو إعطاء العوامل النفسية اعتبارها ووزنها عند دراسة المشكلة الاقتصادية"[6].

يتضح أن هذا التعريف يتناول العامل النفسي بدرجة أكبر، ويؤكد أهمية التحليل النفسي في إعادة الترميم لبناء مفهوم الاقتصاد، لأن علم الاقتصاد برمته رغم اعترافه بوجود دور مهم للعامل النفسي غلا أنه تم استبعاد هذا العامل في عمليات التحليل الاقتصادي عبر ما يسمى التجريد. وبشكل عام، لا يمكن إنكار ترابط مفهوم الاقتصاد السلوكي بالعلوم الاجتماعية الأخرى، لكن بدون شك يعد علم النفس، وعلم الاجتماع، من أكثر العلوم الاجتماعية ارتباطاً بهذا المفهوم.

وفي رأي الباحثان، يمكن القول إن الاقتصاد السلوكي هو **"علم وفن يبحث في توجيه الخيارات نحو القرارات المثلى، في إطار التعامل مع المكونات النفسية والعاطفية والاجتماعية في إطار معرفي جديد انبثق من علم الاقتصاد، للوصول إلى تعظيم الأهداف المرجوة"**.

من هنا، فإن دراسة الاقتصاد السلوكي والاستفادة من تطبيقاته في تعديل القرارات، يعني "التنبيه بوجود خيارات أخرى أمام الفرد قبل اتخاذ قراره وسلوكه، الذي يعتقد بعقلانيته ورشده وتحفيزه نحو القرار والسلوك الذي يحقق له المنفعة، فيجعل هذا الرشد مقيدًا بتلك الخيارات التي قد تكون أفضل وأكثر رشدًا"[7]. وبمعنى آخر؛ يقوم التنبيه بإحداث تغيير في منظومة البدائل المتاحة، والتعامل مع الاختيار الأمثل فيها وفق هندسة علمية محددة.

---

[1]. الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد، إحياء علوم الدين، دار الكتب العلمية، بيروت.

[2]. رزوق، أسعد، موسوعة علم النفس، بيروت، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ط3، 1987م، ص138.

[3]. المقيمي، سيف والأطرش، رضوان، مصطلح السلوك بين علماء النفس والشريعة، الجامعة الإسلامية الماليزية، مجلة الإسلام في آسيا، المجلد 15، العدد 2، 2018م، ص152.

[4]. أبو كرش، عماد، السلوك الاجتماعي في ضوء القرآن الكريم، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، 2009م، ص2.

[5]. Abraham Maslo: motivation and personality, New York and row, 1954

[6] .Richard H. Thaler & sendhil MullInathan. (2000). Behavioural Economics. NBER Working Working paper National Bureau of Economic research, Cambridge. pp. 1-13.

[7]. زايد نواف الدويري، الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي، أطروحة دكتوراه، جامعة اليرموك، 2021م، ص28. ص28.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

المطلب الثاني
نشأة الاقتصاد السلوكي وأبعاده التطبيقية

يمكن القول إن نشأة الاقتصاد السلوكي بدأت فعليا مع محاولات ثالر في الوقوف على ماهية هذا الفن من العلوم المعرفية، والتي استندت إلى مناقشات مستفيضة حول الحقائق والمحركات المنطقية في فعل الأشياء، باعتبار أن الإنسان كائن انفعالي لديه استعداد نفسي واجتماعي للتكيف، ويتأثر بشكل مباشر بتعاليم الدين، وأعراف المجتمع، ومحفزات البيئة.

وتتناول هذه المناقشات اختيارات الفرد بافتراض وجود نظامين؛ وهما النظام التلقائي الذي يستجيب للمواقف بمهارة وسرعة ودون وعي أو جهد، فيعكس طبيعة النفس الفاعلة، للفترة قصيرة الأجل، والنظام التأملي الذي يرجع لإرادة العقل، فيعكس طبيعة النفس المخططة، للفترة طويلة الأجل[1].

ولا شك أن كل هذه المعطيات تدخل في صلب اهتمامات المدرسة الاقتصادية السلوكية، التي تحاول تفسير الأخطاء الشائعة في اتخاذ القرار وآلياته. وقد استفاد ثالر من أعمال علماء آخرين، أمثال دانيال كانيمان Kahneman Daniel (1934-2011)، وعاموس تفيرسكي Tversky Amos (1937-1996)، وكاس سنشتاين Cass Sunstein، إضافة إلى أعمال هيربرت سايمون[(2)] Herbert Simon (1916-2001) صاحب نظرية العقلانية المحدودة أو العقلانية المقيدة (bounded rationality)[3] محل البحث.

إن أهم الأفكار المركزية التي ناقشتها المدرسة الاقتصادية السلوكية تتمثل في معارضتها للاقتصاد التقليدي في فرضيتين يقوم عليهما علم الاقتصاد: وهما فرضية العقلانية (Rationality)، وفرضية كفاءة الأسواق[(4)] (Market Efficiency)، وفي هذا الجانب الفكري تحديداً اعترض الاقتصاد السلوكي مسلك الاقتصاد التقليدي، ووسائل تشييده، وبناء قواعده وأركانه، الأمر الذي يوحي ببساطة أن الاقتصاد السلوكي لا يتكامل مع الاقتصاد التقليدي على نحو تام، وإنما يعد نواة مدرسة اقتصادية لها خصوصية بشكل واضح.

وتتسع أبعاد ممارسات الاقتصاد السلوكي في حقل التجارب التطبيقية لاستيعاب قضايا كثيرة؛ أهمها:

- زيادة الوعي المالي في استخدامات الإنتاج والاستهلاك والتوزيع والتبادل.
- زيادة كفاءة الأسواق.
- تحسين نسبة معدلات الادخار.
- تحسين جودة قطاع التعليم والصحة.
- الحد من شيوع الفساد.
- الحفاظ على استخدامات الطاقة والموارد.
- الحد من العوامل البيئية للتغير في المناخ.

---

[1]. ثالر، ريتشارد ، وسنشتاين، كاس، التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، ترجمة: عمر سعيد الأيوبي، بيروت، الدار العربية للعلوم، 2016، ص29-30.

[2]. يعد سايمون من قدماء علماء المدرسة الاقتصادية السلوكية، وهو عالم اقتصاد أمريكي كما أنه متخصص في علم النفس المعرفي (cognitive psychology)، وأول من تناول العقلانية المقيدة، باعتبار أن قرارات الأفراد لا تتخذ صورة الوضع الأمثل، لكنها تكون مرضية.

[3]. من الجدير بالذكر أن ثالر لم يشر إلى تأثره أو استفادته من أعمال سايمون مع أنه سبقه في مبدأ العقلانية المقيدة.

[4]. قندوز، عبد الكريم، موجز سياسات إبريل (2021): استخدام الاقتصاد السلوكي في دعم عملية صنع السياسات الاقتصادية، تجارب إقليمية ودولية، صندوق النقد العربي، ص1.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

المطلب الثالث
مفهوم العقلانية السلوكية في إطار الحرية والمعلومات

الفرع الأول: مفهوم العقلانية في الاقتصاد:

تتحدد أبعاد مفهوم العقلانية في فرضيات النظرية الاقتصادية ضمن ثلاثة أنواع من السلوك الاقتصادي، وهي[1]:

الأول: السلوك العقلاني (rational behavior): وهو السلوك المنسجم للفرد في عمليات التبادل مع هدف مخطط باستخدام الوسيلة المناسبة التي تؤدي إلى نفس الهدف.

الثاني: السلوك اللاعقلاني (irrational behavior): وهو سلوك الفرد للوصول إلى الهدف المخطط بطرق ووسائل لا تؤدي إلى تحقيق الهدف، أو الوصول إليه.

الثالث: السلوك العشوائي (random behavior): وهو سلوك فوضوي يعكس تخبط الفرد بين الأهداف والوسائل، ويمثل حالة من السلوك العشوائي، الذي يفقد الانسجام بين الوسائل والأهداف.

وفي تحليلات النظرية الاقتصادية يتم التعامل مع الصنف الأول الذي يفترض أن سلوك الأفراد في أنشطة التبادل متوافق بشكل تام مع أهدافهم التي يسعون لتحقيقها، ويتم استبعاد الصنفين الثاني والثالث لعدم توافقهما مع أدوات التحليل الاقتصادي وأغراضه، إذ يقوم هذا التحليل على مقولات منطقية بحتة تتعلق باتخاذ القرارات من أجل تحقيق أقصى كفاءة ممكنة[2].

الفرع الثاني: العقلانية السلوكية والحرية الاقتصادية:

يسمح سلوك الإنسان في أداء أنشطته للوصول إلى الأهداف المخططة بممارسة حرية تامة دون عوائق، لكن من غير المؤكد أن الأهداف المثلى يمكن تحقيقها على هذا النحو، من هنا جاءت إسهامات الاقتصاد السلوكي باعتبارها صورة حقيقية تبين عجز الفرد في القدرة على امتلاك الحرية الكاملة في اتخاذ القرار.

يفسر هذا السياق الطبيعة الفطرية للإنسان بوصفه غير قابل للتجريد من نزعته الانفعالية والعاطفية والنفسية إضافة إلى الاعتبارات المرتبطة بعقلانيته المقيدة بشكل مباشر. وهنا تنبغي الإشارة إلى أنه رغم التعامل مع العقلانية المقيدة للفرد في التنظيم المؤسسي لكن من غير الممكن أن يتم توجيهه باعتباره آلة داخل هذا التنظيم، أو يعمل بنفس الآلية التي يعمل بها روبوت آلي مبرمج. ومع أن التدخل المباشر الذي نادت به المدرسة السلوكية للعديد من الأنشطة والصور، والذي أطلق عليه "التدخل الناعم"، إلا أنه في أحوال محددة يحتمل شكل التدخل الجبري والإكراه؛ مثل التدخلات العصبية، التي تهدف إلى معرفة تصرف المخ عند اتخاذ القرار[3]. ولا شك أن استخدام هذه التكنولوجيا تزيد من معاناة البشر، وتزيد من احتمالية خضوعهم لأرباب الثروات، وتفتقد عمليات التبادل في هذه الحالة الحرية المنشودة، والتي تخضع لقبول إعلانات الشراء واتخاذ قرارات غير سليمة تجاه ذلك.

وواضح أن سلب الإرادة على هذا الوجه يمكن أن يدمر أخلاقيات الاقتصاد السلوكي وتقدح في مصداقيته المعيارية[4]. وفي هذه الحالة اللاعقلانية يمكن تقديم المنتج الغرائزي استناداً إلى اللاوعي بوجود حاجات وهمية مما يعزز من الاقتصاد السلوكي اللاأخلاقي في إطار تجاوز القواعد المقبولة اجتماعياً.

الفرع الثالث: العقلانية السلوكية والمعلومات:

ربط بعض من العلماء المعاصرين بين السلوك الرشيد والعقلانية السلوكية المقيدة باعتبارهما مكوناً متكاملاً لا يتجزأ، وقد برز في هذا الصدد مقولات العالم هيربرت سايمون Herbert Simon، الذي نادى بأن التصرف

---

[1]. النصر، محمد محمود، وشامية، عبد الله محمد، مبادئ الاقتصاد الجزئي، دار الأمل، إربد، 1989م، ص22.

[2]. Michael Bradley, Microeconomics, Scott, Foresman and Company, London, P4.

[3]. في بعض الأحيان يمارس السلوكيون تجارب معملية للتعرف على كيفية تصرف الدماغ عند اتخاذ القرارات، وهي ممارسات لا أخلاقية تحد من قدرة الفرد على اتخاذ القرار بحرية شخصية.

[4]. مرسال، فطيمة، التسويق العصبي وأخلاقيات الإشهار بين المدارس الأخلاقية الحديثة والمدارس الأخلاقية الإسلامية، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد (9)، العدد (3)، 2020م، ص16.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

الرشيد لا بد أن يخضع للعقلانية المحدودة في تقييم الأشياء، وأنه ليس من الإنصاف القول إن الإنسان يمتلك أكثر من الحد الطبيعي للعقلانية المقيدة أو العقلانية المحدودة.

إن هذه الحالة ترتبط بوجود حدود جبرية على معرفة البشر بالحياة وحاجتهم للمزيد من المعلومات، وأن ثمة قيود تجبر على هذا الواقع، وبالتالي يتحدد سلوك الإنسان بقدرة محدودة على اتخاذ القرار، بسبب عدم توفر المعلومات بشكل تام، لإن مثل هذه المعلومات يحكمها قيود تعيق من انتشارها، إضافة إلى عدم وجود الوقت الذي يكفي لمناقشة هذه المعلومات، وفهمها، ومعالجتها على الوجه الأمثل[1]. من الواضح هنا أن مفهوم العقلانية لدى سايمون ينتج عنه وجود خيارات مختلفة؛ يحتاجها الأفراد بصورة مستمرة للمحافظة على الحدود الدنيا للحياة، مما يدفعهم إلى توظيف العقلانية المقيدة عبر الاجتهاد والنظر في ضوء التجارب والممارسات.

ومن جانب آخر، هناك أشكال وصور مختلفة للعقلانية، ولعل أبرزها ما يعرف بنظرية العقلانية التواصلية التي نادى بها عالم الاجتماع الألماني يورغن هابرماس Jürgen Habermas، وتقوم هذه النظرية على مفهوم النهج التشاوري، خصوصاً في مجال صنع السياسات العامة في الوحدات السلوكية، وتتميز هذه النظرية بأهمية تأسيس علاقات العمل على أساس أخلاقيات الحوار والتواصل والنقاش مع الآخر، وفي المقابل تبرز نظرية العقلانية الأداتية باعتبارها صنفاً أو شكلاً آخر للعقلانية التي تنظر للفرد باعتباره أحد مكونات الأجزاء الطبيعية والمادية، وتقود في نهاية المطاف إلى الجبرية في سلوك العقل.

إن عجز المنهج العقلاني في علم الاقتصاد على تبرير مواقف غير عقلانية[2] يعكس في الحقيقة حالة التشاؤم والانكسار كما وصفها الفيلسوف الألماني الوجودي مارتن هايدجر بسبب الإخفاقات التي عايشتها الرأسمالية الحديثة، من خلال وقوع الأزمات العابرة على مستوى القطاعات الاقتصادية ككل.

ومن جانب آخر لم يبرز مفهوم المشكلة الاقتصادية في الاقتصاد السلوكي على نحو مماثل للمفهوم المتضمن في الاقتصاد التقليدي، لكن تتحدد المشكلة الاقتصادية في القيود المعرفية التي تكبل حرية الفرد في اتخاذ القرار الأمثل. ومن ذلك أن التوافق بين أطراف التبادل في الطلب عند أسعار أقل مقابل زيادة العرض، يواجه حالات لا تخضع للتوازن. ومع أن الاقتصاد السلوكي لم يصرح في مناقشاته الفكرية بموقفه من المشكلة الاقتصادية، والتي يمكن أن تقوم عليها تنظيراته في إمكانية فك قيود الحرية، وإزالة عوائق قيود المعرفة، إلا أن هذا الاتجاه لا ينكر بطبيعة الحال اهتمام الفكر الاقتصادي السلوكي بالوصول إلى القرار الأمثل في ضوء تكاليف منخفضة، وبالتالي يلتقي مع الاقتصاد التقليدي في هذا الجانب.

ويبدو في هذا السياق أنه من غير المحتمل تحقق تماثل في المعلومات في ظل وجود فجوة على مستوى التطبيق الفعلي، يطلق عليها فجوة التماثل في المعلومات، مما ينتج عنها آثار مالية واقتصادية واجتماعية. وهنا يمكن استنتاج أن الآثار المالية الناتجة عن فجوة التماثل في المعلومات تؤدي إلى صعوبة تقييم جهاز السوق، وصعوبة التنبؤ بأداء المنشأة، وتؤدي هذه الحالة إلى زيادة عدم التأكد بالنسبة للمنشأة وانخفاض المصداقية بالنسبة للسوق[3]، بسبب إخفاء معلومات ضرورية لا يتم الإفصاح عنها بشكل تام. كل ذلك يقود إلى ضرورة التعامل مع تماثل المعلومات بشكل أقرب للواقع من الوضع الافتراضي، لأن "الصورة العملية تفسر بشكل عقلاني أنه لا يوجد تجانس بين السلع إلى درجة يمكن أن تسمح بعدم وجود أي اختلافات أو فوارق بينها، فالاختلافات تلاحظ في الجودة وأساليب الدعاية واشتقاق المنافع، وهذا لا يقل عن التحكم في المعلومات والتلاعب بها، مما يؤثر في مصداقية الأسعار التوازنية"[4].

---

[1] .Erik Angner. (2006). Behavioral Economics To appear in Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science, Vol. 5, 2006, p. 15- 24.

[2]. هناك العديد من أنماط السلوك اللاعقلانية التي عجز عن تفسيرها الاقتصاد العقلاني؛ مثل زيادة الإنفاق باستخدام بطاقات الائتمان، وزيادة الطلب على شراء الأسهم عند ارتفاع أسعارها، والإقبال على شراء سلع باهظة الثمن.. ألخ.

[3]. عرفان حمدي عبد النعيم، دور تقرير تعليقات الإدارة في تخفيض عدم تماثل المعلومات في السوق المالي المصري، المؤتمر الدولي الأول حول تفعيل آليات المحاسبة والمراجعة لمكافحة الفساد المالي والإداري، جامعة بني سويف، 6-7 إبريل 2013م، ص7.

[4]. الحوراني، ياسر، وعبيدات، زياد، والحجاجحة، لايزر، حرية السوق في إطار فجوة التماثل في المعلومات، مجلة المثقال للعلوم الاقتصادية والادارية وتكنولوجيا المعلومات، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، المجلد التاسع، العدد الثاني، صفر 1445ه/ آب 2023 م، ص116.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

وفي التشريع الإسلامي تم وضع قيود عملية ممثلة في النهي عن انحياز المعلومات لجهة تبادلية دون أخرى، ومن ذلك ما ورد في الحديث: "لا تلقوا الركبان، ولا يبيع حاضر لباد"[1]، وفي حديث آخر: "لا تلقوا الجلب"[2]. ورغم أن هذه التوجيهات تدفع باتجاه حق الإمام في تقييد الحرية السوقية على وجه يضمن المصالح الشرعية، إلا أنها من وجه آخر، تفسر واقع السوق، وتزيل أي غموض محتمل تجاه التعامل بالمعلومات على أسس غير شرعية أو أخلاقية، وتؤسس رؤية جديدة في توضيح مبادئ الحرية المطلقة في السوق، من خلال توازنات منطقية وعملية تراعي مصالح جميع الأطراف.

المبحث الثاني
السلوك العقلاني في إطار التشريع الإسلامي

يمكن تناول السلوك العقلاني وعلاقته بالمفاهيم الشرعية من خلال التصورات الفقهية وتعاليم الشريعة، على أنه من المهم بيان أهم الاستنتاجات الشرعية لتصنيف السلوك الإنساني، وذلك في مطلبين، وهما:
المطلب الأول: الإطار المفاهيمي الفقهي للسلوك العقلاني
المطلب الثاني: موقف الشريعة من تصنيف السلوك الإنساني

المطلب الأول
الإطار المفاهيمي الفقهي للسلوك العقلاني

يقصد بالسلوك العقلاني في جانب التشريع أنه سلوك منضبط في حدود ضوابط وتعاليم الشريعة[3]، مما ينتج عنه حسن التصرف بالمال في مجالات الاقتصاد المختلفة؛ كالإنتاج والاستهلاك والتوزيع وغيرها، وتوصف التصرفات العقلانية بأنها تصرفات رشيدة حال الانسجام التام بين الأهداف والنتائج وفق أصول الشريعة. وقد نادى الإسلام بأهمية دور العقل في تحقيق متطلبات الحياة الإنسانية مما أفاض فيه القرآن في مواضع كثيرة.
ويراعي الإسلام في تحديد سلوك الإنسان في مراحل حياته قبل البلوغ عدم مباشرة التبادلات المالية، وبوسعه القيام ببعض الأنشطة في مجال تبادلات البيع إذا ثبت أنه يمتلك القدرة على تجاوز مخادعات السوق، ويمتلك القدرة على القيام بالتصرفات المالية الخاصة[4]، وينبغي على وليه اختبار صحة تصرفاته، ويجوز أن يكون الصغير وكيلاً ولو لم يؤذن له، ولكن تكون حينئذ حقوق العقد عائدة لموكله[5]، وبسبب ذلك أن الوصي على الصغير "إذا دفع إليه ماله قبل ثبوت رشده فضاع المال في يد الصغير يصير الوصي ضامناً"[6].
ويلاحظ هنا أن تصرفات الصبي تتصف بممارسة الحرية المالية على نحو مؤكد بعد اختباره، فلا يحجر عليه بمجرد توقع وقوع الغبن عليه في المعاملات، وخصوصاً إذا كان الغبن يسيراً، فإن هذه الحالة تتساوى فيها تصرفات الإنسان عبر مراحل عمره، وفي نطاقات مختلفة، والسبب في ذلك أن الصبي يتمتع بالنظر العقلي بدرجة لا يوصف فيها بأوصاف تلتبس بحالة السفه أو الجنون، التي تفتقد مكانة العقل في صحة التصرفات.
وتنبغي الإشارة هنا إلى أن الصبي في الشرع يختلف في سلوكه العقلي عن المجنون، وبالتالي لا يصح القياس بينهما على نحو مطلق في إبداء الحكم الشرعي لكل منهما، لأن الصبي يكون في طور مستمر نحو الاكتمال والنضوج خلافاً لحالة المجنون الذي في عقله آفة لا تزول.

---

[1]. أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب: هل يبيع حاضر لباد بغير أجر، رقم الحديث: 2158. وأخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب: تحريم بيع الحاضر للباد، رقم الحديث: 1521.
[2]. صحيح. رواه مسلم (1519).
[3]. مجلة الأحكام العدلية، المادة (947).
[4]. مجلة الأحكام العدلية، المادة (968)، والمادة (982)،
[5]. المصدر نفسه، المادة (1458).
[6]. المصدر نفسه، المادة (983).

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

وتبعا لذلك توسع العلماء في هذه المسألة وجعلوا العقل هو الأصل في صحة التصرفات المالية للفرد، فلا يصح له ممارسة التبادل مالم يختبر في ذلك، ويكون اختباره على سبيل التدرج والتأني، فإذا تحقق بلوغه بشكل يتناسب مع اكتمال عقله فإنه يملك القدرة على التصرف بماله كله[1]، فصار العقل في هذه الحالة شرط في انعقاد التبادل، وصار صاحبه أهلاً لذلك، وهو ما يوصف بالعاقل المميز.

وفي المقابل، فإنه من غير المحتمل أن تكون حالة عدم النضوج العقلي في ممارسة التصرفات المالية، مقبولة في ممارسات التبادل على شتى صورها، كالبيع والإجارة والحوالة والكفالة والوديعة والإعارة والوكالة والرهن وغيرها، لأن هناك حالات كثيرة ممنوعة من التبادل كحالة المجنون والمعتوه والصبي غير المميز والمحجور عليه، ولا تصح التصرفات الصادرة عن مثل هذه الحالات بشكل مطلق.

فالسفيه مثلاً ينقصه القدرة على توجيه قراراته بطريقة مثلى، ويخلط في تحقيق مصلحته في أنشطة التبادل، والسفيه هو إنسان عاقل، لكن عقلانيته لا تماثل الآخرين، ويوصف بأنه خفيف العقل، لأن عقله لا يعقله ولا يحجره عن التصرفات المالية غير الرشيدة، وبالتالي تمثل هذه الحالة صورة الإنسان "الذي لا يحسن الأخذ لنفسه، ولا يحسن الإعطاء لغيره"[2]، ومعنى ذلك أنه يغبن بالشراء إذا اشترى لنفسه، ويغبن في البيوع إذا باع لغيره، وعلى هذا النحو يمكن وصفه بالإنسان الأخرق الذي يخدع في البيوع بسبب عدم قدرته على النظر في مصلحة نفسه، فيبيع بثمن أقل مما اشترى، ويشتري بثمن أعلى مما يبيع، ومن هنا يمكن الحجر على السفيه مراعاة لمصلحة نفسه، ومراعاة لحفظ ماله من الضياع والتلف، قال تعالى: {وَلاَ تُؤْتُواْ السُّفَهَاء أَمْوَالَكُمُ}[3]. ويشير العلماء إلى أن بيع غير العاقل كالمجنون أو الصبي الذي لا يعقل لا يمكن أن ينعقد لأن أهلية المتصرف شرط انعقاد التصرف، والأهلية لا تثبت بدون العقل، فلا يثبت الانعقاد بدونه"[4].

كل ذلك يدل على مكانة العقل في التشريع، ودوره في تحقيق المصلحة، ومنزلته في بناء علاقات إيجابية بين الأفراد، كما يتوصل من هذه المعطيات أنه بالرغم من منزلة العقلانية في التصرفات، إلا أن التبادلات التي تجري ضمن سلوكيات غير عقلانية، هي أصلاً مرفوضة في الشرع، لأنها لا تكتمل فيها شروط الأهلية، إذ أن الأهلية قائمة على وجود العقل ابتداء، وفواته يعني فوات الأهلية، مع ملاحظة أن تضييق التصرفات المالية في إطار الضوابط والأحكام المشار إليها يعكس بشكل قطعي صورة للأصل الذي تقوم عليه العقلانية المقيدة.

المطلب الثاني
موقف الشريعة من تصنيف السلوك الإنساني

يمكن إثبات أهم المعطيات في موقف الشريعة من تصنيف السلوك الإنساني على أساس التصرفات المحتملة للعقل، وهي:

أولاً: السلوك الفوضوي:

يمثل السلوك الفوضوي سمة بارزة فيمن لا يستند إلى أحكام العقل، ومثال ذلك تصرف المجنون، فهو لا يحسن التصرف ولا يهتدي سبيلا. وقد جرت أحكام شرعية كثيرة على المجنون، فهو بمنزلة الصبي لا يملك ولاية على نفسه، ولا يعتبر تصرفه شرعاً، وكما هو معروف أن الجنون سبب لسقوط التكليف أصلاً.

ثانياً: السلوك اللاعقلاني:

يبرز السلوك اللاعقلاني بصفة أساسية في فعل السفهاء من الناس ممن يقوموا بتصرفات مخالفة للمصلحة، وعلى أساس ذلك منعوا من التصرف بالمال، والحجر عليهم في أموالهم، قال تعالى: **{وَلاَ تُؤْتُواْ السُّفَهَاء أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللّهُ لَكُمْ قِيَاماً}**[5]، ونعتهم الفقهاء بأوصاف ألحقوهم بها بالصبي والصغير والطفل[6].

---

[1]. المصدر نفسه، المادة (981، 982).
[2]. ابن عابدين، محمد أمين، حاشية ابن عابدين، دار الفكر، بيروت، 1386، 30/6.
[3]. سورة النساء، الآية 5.
[4]. الكاساني، علاء الدين، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مرجع سابق، 135/5.
[5]. سورة النساء، الآية (5).
[6]. معلمة زايد للقواعد الفقهية والأصولية، مرجع سابق، 403/12.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

ثالثاً: السلوك العقلاني الحر:

يمكن الحكم على السلوك العقلاني للمسلم من زاويتين:

الزاوية الأولى: طبيعة المفهوم:

ففي اصطلاح الفقهاء يعد الإنسان حراً إذا خلصت ذاته عن شائبة الرق والملك[1]. ومع أن استخدام مصطلح "الحرية" ما زال محدوداً في التشريع الإسلامي[2]، إلا أن فقهاء الشريعة ربطوا بين الحرية والعقلانية بوجه متلازم في مواطن كثيرة، ففي مجال التبادل اشترط الفقهاء أن يكون كل من المتبادلين عاقلاً حراً، فمثلاً لا يكفي أن يكون البائع أو المشتري داخل أنشطة السوق عاقلاً، وفي الوقت نفسه محجوراً عليه، كما أنه لا يصح تبادل العبد ما لم يؤذن له من مالكه لأن حريته منقوصة[3].

الزاوية الثانية: الحرية والاختيار العقلاني:

فقد جاء معنى "الحرية" ليدعم عملية الاختيار العقلاني لدى المتعاملين في السوق الإسلامي؛ فالقاعدة الفقهية أن "للإنسان أن يتصرف في ملكه كيفما شاء"[4]. ويستدل من أبعاد علاقة مفهوم السلوك العقلاني بالحرية أن الإنسان الإنسان مطلق التصرف في سلوكه وقراراته وفقاً لإرادته الإنسانية الحرة، ويمارس حركته في الحياة بإرادة مطلقة لا تخضع لقهر أو غلبة، وهذا المفهوم لا يقتصر على الإنسان وحده، بل يتسع لفضاء كوني واسع، ويرمز إلى التدفق والاستمرارية في شرايين الحياة، وينتظم جميع الأطياف وأجناس الخلق.

رابعاً: السلوك العقلاني المقيد:

يتضح السلوك العقلاني المقيد في التشريع الإسلامي من خلال النظر إلى حق الدولة في التدخل الاقتصادي، حماية للمصلحة العامة، إذ أن "تصرف ولي الأمر منوط بالمصالح العامة للمسلمين ومقيد بها"[5]، كما أن تصرف الفرد الفرد منضبط بتعاليم الشرع، فلا يصح أي تصرف خارج هذه التعاليم، مثل طبيعة النشاط الحرام في علاقات التبادل كالربا والغرر، إضافة إلى التبادل بالمحرمات الشرعية. ويمكن أن تبرز العقلانية المحدودة في تصرف بعض الفئات؛ مثل تصرف الفضولي، وهو الشخص الذي يبرم العقود في ممتلكات غيره، فإن تصرفه مقيد ومحدود في ضوء إذن المالك الحقيقي.

المبحث الثالث
العقلانية والتحيزات في إطار الاقتصاد السلوكي

لا شك أنه من غير الممكن الحكم على تصرفات الإنسان تجاه المواقف الاقتصادية بشكل إيجابي دوماً، وفي الوقت نفسه لا يمكن حصر السلوك الأمثل بالجانب العقلي بشكل مجرد، لأن المؤثرات التي تحكم السلوك الإنساني ليست مؤثرات عقلانية خالصة، وإنما تتضمن بحسب مقررات الاقتصاد السلوكي مجموعة من العوامل العاطفية والنفسية والاجتماعية، مما ينتج عنه تحيزات وأخطاء في تقدير المواقف الاقتصادية على نحو سليم، وقد جاء هذا المبحث موضحاً أهم العناصر المتصلة بهذا الموضوع في مطلبين، وهما:

المطلب الأول: العقلانية في إطار الاقتصاد السلوكي

المطلب الثاني: التحيزات العقلية ودورها في السلوك الاقتصادي

---

[1]. الكاساني، أبو بكر بن مسعود بن أحمد، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، مرجع سابق، 110/4.

[2]. ما زالت الكتابات في جانب الحرية ضئيلة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، خصوصاً في جانب التأطير الفلسفي لموقف الإسلام من أنشطة السوق.

[3]. انظر: الحوراني، ياسر، وعبيدات، زياد، والحجاحجة، لايزر، حرية السوق في إطار فجوة التماثل في المعلومات، ، مرجع سابق.

[4]. علي، حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تحقيق وتعريب: المحامي فهمي الحسيني، دار الجيل، بيروت، 1991م، 136/1.

[5]. معلمة زايد للقواعد الفقهية والأصولية، مرجع سابق، 26/ 377.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

المطلب الأول
العقلانية في إطار الاقتصاد السلوكي

يمثل السلوك الإنساني التقاطع المشترك بين العلوم الإنسانية المختلفة، إذ تبحث جميعها في كيفية التغلب على معوقات هذا السلوك وسبل تقويمه من منظورات خاصة. لكن من وجهة نظر مقابلة تقع اختلافات بين العلوم الإنسانية في التعامل مع السلوك الإنساني، بل تقع هذه الاختلافات على مستوى الحقل المعرفي الواحد، كعلم الاقتصاد، ومنها الاختلافات بين الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الكلاسيكي، ويمكن إبراز أهم الاختلافات في هذا الجانب بشكل مجمل بالنقاط الآتية:

1. هناك سمات بارزة في الاختلافات الواردة في مجال الفرضيات وعلاقتها بالسلوك العقلاني، ففي الفرضية الاقتصادية التقليدية يتم التعامل مع السلوك العقلاني للفرد باعتباره الخيار الأمثل بين بدائل سلوكية مختلفة، وفي الوقت نفسه يخدم هذا الخيار أغراض التحليل التي تصب في نهاية المطاف في الوضع الأمثل الذي يهدف إلى تحقيق أقصى إشباع من المنفعة الفردية بتكاليف أقل، وهذا بخلاف اتجاه الاقتصاد السلوكي في التعامل مع واقع سلوك الفرد كما هو كائن، ودون وصفه بالعقلانية المطلقة، أو حالة الرشد الكامل.
2. وفي فرضية الرشد الاقتصادي التقليدي يتم تجريد التحليل من المؤثرات النفسية والاجتماعية. في المقابل، تنطلق المدرسة السلوكية من النظرة الجديدة لسلوك الفرد، فتقوم هذه النظرة على الاعتراف بالسلوك العقلاني المتضمن وجود مؤثرات غير عقلانية تؤثر على هذا السلوك الفردي. فالرشد في الاقتصاد السلوكي لا يتم إطلاقه، بل يتم التعامل معه بصورة محدودة، وهو ما يعرف بمصطلح "نظرية العقلانية المقيدة"، إلى جانب ذلك هناك بعض الثوابت التي تقوم عليها مبادئ المدرسة السلوكية مثل: التقليل من التدخل وهو ما يوصف بمصطلح "التدخل الناعم"، وانخفاض تكلفة تصميم الخيارات، وتعظيم الخيارات القائمة، وأن الناس لا يختارون الأفضل، بالإضافة إلى القول بأن حرية الاختيار هي أفضل حماية من تصميم الخيارات الرديئة[1].
3. يحلل الاقتصاد التقليدي الواقع السلوكي للفرد دون السماح بإجراء أي تعديلات، بينما تمثل العقلانية المطلقة الأساس الذي يقوم عليه الاقتصاد السلوكي، إذ يتركز هذا النوع من الاقتصاد في النظر البحثي إلى الواقع السلوكي بإدخال تعديلات سلوكية.
4. يقع الأفراد في المدرسة السلوكية في تحيزات عاطفية وإدراكية عند اتخاذ القرارات، تبعدهم عن تحقيق الأهداف، خلافاً للاقتصاد التقليدي الذي يفترض عقلانية القرارات، ثم إمكانية التنبؤ بها. ومن هنا تسمح المدرسة السلوكية في التأثير على هذه التحيزات خلافاً للمدرسة التي يقوم عليها الاقتصاد الحر.
5. وفي مجال المعلومات تؤكد المدرسة الاقتصادية التقليدية على وجود معلومات تامة يمكن توظيفها والاستفادة منها، أما المدرسة السلوكية فلا تميل إلى الاعتقاد بوجود المعلومات بدرجة كافية ورغم ذلك فإنها لا تهتم بالحصول على معلومات كاملة، لكنها حريصة على التعامل مع معلومات غير منحازة[2].
6. إن التدخل الناعم في المدرسة السلوكية يجري على نحو هادئ وبطيء عبر عمليات الوكز والتنبيه والتلميحات، مما لا يضر بالاستقلالية السلوكية للفرد. إن هذا الإطار يسمح بالقول بوجود عامل الاختلاف الجوهري بين المدرستين السلوكية والمقيدة من خلال الاعتراف بأن علاقات التبادل لا تتحقق في أطر مثالية على نحو تام.
7. تتحقق المصلحة العامة في المجتمع وفق اتجاهات المدرسة السلوكية استناداً إلى التدخل في تصميم الخيارات للانسجام مع السياسات العامة، وفي المقابل يتم تحقيق المصلحة العامة في المدرسة العقلانية وفق "القوة الخفية" التي لم تجد تفسيراً منطقياً حتى الآن.
8. تلجأ المدرسة السلوكية إلى استخدام المعينات المساعدة ومنها وحدات البصائر السلوكية، والتي تدرس أبعاد تصرفات الأفراد وقراراتهم العملية، مما يخالف توجهات المدرسة التقليدية بمنع أي تدخل، ومن الأمثلة على ذلك منع إدارة الرئيس الأمريكي ترامب لوحدة البصائر السلوكية المركزية وتحويلها إلى نموذج الانتشار عبر الإدارات الحكومية على مستوى الولايات، وذلك لأنها تخالف الفلسفة الرأسمالية في عدم صلاحية تدخل الدولة في تغيير قرارات الأفراد وحريتهم في ممارسة الأنشطة الاقتصادية.

[1]. ثالر، ريتشارد، وسنشتاين، كاس، التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، مرجع سابق، ص18-20.
[2]. ثالر، ريتشارد، وسنشتاين، كاس، التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، مرجع سابق، ص16.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

المطلب الثاني
التحيزات العقلية ودورها في السلوك الاقتصادي

الفرع الأول: التحيزات العقلية في إطار الاقتصاد السلوكي:

يدل معنى التحيز على الفجوة المتحققة بين الأهداف الكائنة والأهداف التي يجب أن تكون، وبالجملة، لا يخرج هذا المعنى عن وجود احتمالية بروز أخطاء في أنماط التفكير تمنع من الاستفادة في تعميم القرارات[1].

وتتحرك التحيزات في مدى واسع يشمل جميع الأنشطة التي يقوم بها الفرد، كالأنشطة الاجتماعية والنفسية والمالية إضافة إلى التحيزات الاقتصادية التي من شأنها أن "تؤثر في اتجاه التفكير العقلي لدى الأفراد، ينشأ بموجبها الانحراف من الحالة العقلانية إلى حالة أخرى مخالفة، تؤدي إلى الفعل غير الرشيد أو الفعل الفوضوي، وربما تكون أبرز دوافع هذه التحيزات الاقتصادية ما يرتبط بالقوى النفسية الداخلية، والتي بدورها تهيئ للأفراد فرصة للتعامل مع مستوى مقبول من الرضا في اتخاذ القرارات"[2].

وفيما يأتي أبرز التحيزات التي تؤثر في السلوك الاقتصادي الرشيد موضحة بشكل مجمل، وهي:

أولاً: تحيز الخوف من الخسارة (Loss Aversion):

من الواضح أن الخسارة في التبادلات المالية تخالف الهدف الاقتصادي العام في توظيف الموارد من أجل تحقيق الأرباح، وتعم الحالة النفسية من جراء هذا التحيز في جميع الأنشطة اليومية المعتادة، حتى تلك الأنشطة التي يسعى فيها الإنسان نحو إشباع حاجاته الضرورية، لأن الإنفاق بحد ذاته يحث الفرد إلى الشعور بالخسارة ويولد حالة من الخبرة بالألم جراء ذلك.

وقد طرحت نظرية الاحتمال أو التوقع الأصول العامة التي تلغي مقولة أن الفرد يتصرف دائماً بعقلانية، وناقش العالمان كانيمان وتفيرسكي ما يثبت وجود تحيزات ناتجة عن العوامل النفسية تؤثر بتوجيه اختيارات الأفراد.

ورغم أن تعظيم الأفراد للأرباح يقابلها تحوط ضد الوقوع في الخسارة، لكن تم إثبات العلاقة النفسية بهذا الجانب بأن الأفراد أكثر ألماً بوقوع الخسارة من الشعور بالفرح عند تحقق الأرباح، وهذا يعني عدم الاستعداد للمخاطرة بشأن الخسارة، مقابل الاستعداد للمخاطرة بشأن الأرباح.

ثانياً: تحيز تعدد البدائل الاقتصادية وكثرة الخيارات (Choice Overload):

يعكس هذا التحيز موقف الفرد في وضع خيارات افتراضية وبرامج مالية من أجل تسهيل عملية الاختيار بين البدائل المتاحة، وإن وجود خيارات كثيرة يعيق الوصول للخيار الأمثل.

ثالثاً: التحيز للوضع الراهن (Procrastination):

يقصد بالتحيز للوضع الراهن أن الفرد يميل إلى الإنفاق في توزيع الدخل، ويؤكد الرغبة في تأجيل الادخار وإعادة النظر في توظيف كسبه للاستثمار في الفترة الآجلة، وينبع ذلك من محركات داخلية أو ما يسمى عوامل التحكم بالذات، التي تقود في النهاية إلى تعظيم الإشباع بأي صورة محتملة. وهي عملية مماثلة لسلوك الطلبة في الجلوس على نفس المقاعد طيلة أيام الفصل الدراسي. إن تقدير المكاسب السريعة أهم من تقدير المكاسب الآجلة، فمثلاً تحصيل المنفعة المشتقة من تناول النشويات والسكريات يغلب على تقدير أغلب الناس بدلاً من التفكير بالعواقب اللاحقة.

رابعاً: بناء القرارات بالاستناد إلى التحيزات المعرفية من الخبرة الأخيرة (Recency bias):

تسود لدى الأفراد قناعة بأهمية الاحتفاظ بالخبرة الأخيرة، وتعميمها في اتخاذ القرارات المالية اللاحقة، فتحقيق هدف الربح يسمح بإعادة الممارسة في نفس النشاط الاقتصادي للوصول إلى الهدف نفسه. وترتبط هذه الفكرة بالمواقف التي يكتسبها الفرد في المرة الأولى وترسى في النظام التلقائي، مما ينتج عنها تحيز يسمى "تحيز الإرساء".

---

1. Piatelli-Palmarini, M. (1994). Inevitable Illusions: How Mistakes of Reason Rule Our Minds, New York, P11.

2. الحوراني، مريم، والحوراني ياسر، "نظرية الاقتصاد السلوكي والوعي الادخاري: مدخل إسلامي بالتطبيق على الاقتصاد الأردني"، بحث مقبول للنشر، مجلة المثقال، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، ص17.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

خامساً: التأطير:

ويقصد به تصميم أكثر من إطار للفكرة نفسها، للتأثير في سلوك الأفراد وتوجيههم لاختيار الأفضل، فمثلاً الشراء من خلال بطاقات الائتمان من متاجر التجزئة لا يسمح فيه زيادة السعر باعتباره السعر الافتراضي، بينما الشراء نقداً يكون بسعر أقل، وهذا بخلاف جعل السعر الافتراضي هو السعر العاجل، وإضافة زيادة على سعر بطاقة الائتمان. إن تصميم إطار الخيارات على هذا النحو أشبه بموقف الطبيب في التأثير على استجابة المريض بإجراء عملية جراحية من خلال تفضيل إطار على إطار آخر؛ فالقول: "لا يزال 90% من المرضى اللذين خضعوا لهذه العملية أحياء بعد مرور خمس سنوات"، والقول: "توفي 10% من المرضى اللذين خضعوا لهذه العملية بعد مرور خمس سنوات"[1].

سادساً: تحيز الثقة المفرطة (Overconfident):

رغم أن النظرية الاقتصادية عالجت العلاقة بين رغبة الأفراد والطلب على الأشياء، إلا أن أذواق الاستهلاك لدى بعض الأفراد لا تخضع للتفسير الدقيق للمعطيات النظرية في الاقتصاد، فهناك نفر من الناس يميلون في تفضيلاتهم الاستهلاكية إلى الاستحواذ على الأشياء غالية الثمن، نظراً لوجود تقدير ذاتي لديهم بأنهم يستحقون الأفضل. إن هذا الاتجاه يوصف بالتحيز المبني على الثقة المفرطة، وهو بلا شك يحتمل مخاطر كبيرة في ممارسة الأنشطة المختلفة، وربما "يعكس الطبيعة الفطرية بوجه عام في المبالغة بإصدار الأحكام والمقولات القطعية، والجرأة على التنبؤات، والخوض في أمور الغيب، وقضايا المستقبل"[2].

الفرع الثاني: دور التحيزات العقلية في السلوك الاقتصادي:

إن التدخل الناعم المبني على التعامل مع التحيزات العقلية (أخطاء سلوكية) يسهم في تعديل السلوك الاقتصادي عبر التنبيهات والتلميحات المتضمنة في عمل نظام الاقتصاد السلوكي.

وفي هذا الوضع، تتفاوت سياسة العقلانية المحدودة في تطبيقاتها السلوكية بين الأفراد استناداً للبواعث والتحفيزات المعطاة، إذ أن الأفراد غير متساوون في منع الأخطاء السلوكية، ويتفاعلون مع المنبهات وأساليب التدخل الناعمة بدرجات متفاوتة، وتقوم التحيزات بمجموعها بدور مهم في تحديد حجم الانحراف السلوكي، وبالتالي تقدير مستوى التنبيهات المطلوبة.

فمثلاً يختص السلوك الاقتصادي باستخدام بطاقات الائتمان بمزايا إيجابية تمثل تحفيزات لزيادة الإنفاق الاستهلاكي، وربما تتسع هذه الحالة لإنفاق كامل الدخل، ثم التوسع في طلب القروض[3].

إن القرارات التي يتخذها الفرد في سلوكه الاقتصادي ليس من الصعب أن تكون غير رشيدة، وذلك أن الاقتصاد السلوكي لا يميل إلى وجود التوقعات التامة في اتخاذ القرار، لأن الدوافع النفسية تؤثر في اتجاه الأفراد باستخدام خيارات غير رشيدة أو خيارات عشوائية، مما يؤدي إلى تنشيط الانتباه عن طريق التدخل وتحفيز الفرد على التعامل مع توقعات غير منحازة.

وفي هذا الجانب تم إجراء تجارب سلوكية على مستوى دولي استندت إلى فلسفة التحيزات السلوكية بالتطبيق على سلوك الأفراد، وسلوك المؤسسات، وسياسات الدول[4]، وقد أشار كولينز إلى بعض التجارب السلوكية في هذا الاتجاه[5].

---

[1]. ثالر، ريتشارد، وسنشتاين، كاس، التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، مرجع سابق، ص49-50.

[2]. الحوراني، مريم، والحوراني ياسر، "نظرية الاقتصاد السلوكي والوعي الادخاري: مدخل إسلامي بالتطبيق على الاقتصاد الأردني"، مرجع سابق، ص27.

[3]. المرجع نفسه، نفس الصفحة.

[4]. ومن هذه التجارب إنشاء شركة هوز في السعودية لتطوير تجارب الاقتصاد السلوكي لمصلحة السياسات العامة للدولة، إضافة إلى وجود وحدة التصور السلوكي في المركز الوطني للدراسات الاستراتيجية التنموية التابع لوزارة الاقتصاد والتخطيط. كما تم إنشاء وحدة الحث السلوكي في مركز السياسات العامة التابع للمجلس الأعلى للتخطيط، وفي قطر أنشئت وحدة قطر للتوجيه السلوكي، وفي سلطنة عمان تم إنشاء مكتب الاقتصاد السلوكي التابع للأمانة العامة للمجلس الأعلى للتخطيط، أما لبنان فتأسست الجمعية اللبنانية للاقتصاد السلوكي باعتبارها مبادرة تابعة للقطاع غير الربحي. وفي الإمارات تقوم وزارة اللامستحيل بتبني سياسات سلوكية.

(3) K., Collins, J. M., Rosen, L., & Rademacher. (2014). Financial education and account access among elementary students, Findings from the Assessing Financial Capability

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

الخاتمة

يمكن إبراز أهم ما توصل إليه البحث من نتائج وتوصيات بالنقاط الآتية:

أولاً: النتائج:

1. يقع مفهوم الاقتصاد السلوكي في إطار اقتصادي خاص يخرج عن الفرضيات التقليدية، بهدف تحريك سلوك الأفراد نحو خيارات صحيحة، وتحفيزها لاتخاذ القرارات الاقتصادية المثلى، وفقاً للعوامل النفسية والاجتماعية.
2. يقوم منهج الاقتصاد السلوكي في تحليل العقلانية المقيدة على مراعاة احتياجات الطبيعة البشرية، ودراسة التحيزات المتضمنة فيها، إلا أنه لم يقدم حتى الآن صورة لنموذج متكامل، يضمن إيجاد مرجعية كاملة للانحرافات الممكنة عن النموذج العقلاني، رغم تفسيره بشكل كبير للانحرافات الواردة في هذا الصدد.
3. يمثل الاقتصاد السلوكي في جانب الحرية والمعلومات مدرسة حديثة في علم الاقتصاد، تسمح بالتدخل الناعم في توجيه اختيارات الأفراد للمحافظة على الأهداف المرجوة.
4. يعتمد التدخل الناعم في الاقتصاد السلوكي على التعامل مع التحيزات العقلية (الأخطاء السلوكية) وفق التنبيهات والتلميحات الخاصة مما يسهم في تعديل القرارات وتصويب السلوك.
5. رغم أن توجيهات التشريع الإسلامي تدفع باتجاه حق الإمام في تقييد الحرية السوقية على وجه يضمن المصالح الشرعية، إلا أنها من وجه آخر، تفسر واقع السوق، وتزيل أي غموض محتمل تجاه التعامل بالمعلومات على أسس غير شرعية أو أخلاقية، إذ أن الإسلام يعظم السلوكيات العقلانية في التصرفات ويكافئ على القيام بها بالثواب والحسنات.

ثانياً: التوصيات:

1. تبني مفهوم الاقتصاد السلوكي في الحياة الاجتماعية للاستفادة ما أمكن من تطبيقاته العملية التي تلائم الاحتياجات الفطرية عند الأفراد.
2. ضرورة التركيز على التعامل الناعم مع التحيزات والأخطاء السلوكية من أجل تحسين اتخاذ القرارات.
3. تنمية المبادرات السلوكية في الحياة العامة في مجال اكتشاف القدرات والمواهب العقلية، وإعطاء فرص الاستمرارية للتعامل مع التفضيلات العقلانية على نحو أمثل.
4. التنسيق مع مؤسسات التمويل الإسلامي للإسهام في دعم إنشاء "الجمعية الأردنية للاقتصاد السلوكي"، وبناء الجسور مع مؤسسات المجتمع المحلي لتعزيز التضامن وإحياء دورها في المسؤولية الاجتماعية.
5. دعم إنشاء وحدات اقتصاد سلوكي في المؤسسات العامة، في إطار تفعيل التمويل السلوكي الإسلامي والاستفادة من مؤسساته في مجال التمويل.

المراجع والمصادر

1. الأفندي، محمد أحمد، مقولات الاقتصاد السلوكي وعلاقتها بالاقتصاد التقليدي مع إشارة إلى الاقتصاد الإسلامي، مجلة الدراسات الاجتماعية، المجلد (25)، العدد (3)، 2019.
2. ثالر، رتشارد، وسنشتاين، كاس، التنبيه: تحسين القرارات بشأن الصحة والثروة والسعادة، ترجمة: عمر سعيد الأيوبي، بيروت، الدار العربية للعلوم، 2016.
3. الجوطي، أحمد الطاهري، تقنيات الوكز السلوكي لتفعيل دور الأوقاف خدمة للاقتصاد الإسلامي، وزارة الأوقاف الكويتية، بحث غير منشور، 2019م.
4. ابن حزم، علي بن أحمد، مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والاعتقادات، دار الكتب العلمية بيروت.

Outcomes Youth Pilot (Research Brief). Washington, DC: Corporation for Enterprise Development Wiedrich, p. 1, 5.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

5. الحوراني، ياسر، وعبيدات، زياد، والحجاحجة، لايزر، حرية السوق في إطار فجوة التماثل في المعلومات، مجلة المثقال للعلوم الاقتصادية والادارية وتكنولوجيا المعلومات، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، المجلد التاسع، العدد الثاني، صفر 1445ه/ آب 2023 م.
6. الدويري، زايد نواف، الاقتصاد السلوكي: تقدير اقتصادي إسلامي، أطروحة دكتوراه، جامعة اليرموك، 2021م.
7. رزوق، أسعد، موسوعة علم النفس، بيروت، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ط3، 1987م.
8. الزهراني، أحمد بن عبد الله، التحيزات السلوكية لدى المستثمرين: دراسة تحليلية، المجلة العربية للإدارة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، المجلد (37)، العدد (3)، 2017.
9. الزيود، هاشم محمود، التحيزات المعرفية وأثرها على الاقتصاد السلوكي، المؤتمر الدولي الخامس لقسم المصارف الإسلامية، 26-27 تموز 2022م.
10. سيفديت باشا، أحمد، مجلة الأحكام العدلية.
11. الشوكاني، محمد بن علي، السيل الجرار، دار ابن حزم.
12. ابن عابدين، محمد أمين، حاشية ابن عابدين، دار الفكر، بيروت، 1386.
13. عبد النعيم، عرفان حمدي، دور تقرير تعليقات الإدارة في تخفيض عدم تماثل المعلومات في السوق المالي المصري، المؤتمر الدولي الأول حول تفعيل آليات المحاسبة والمراجعة لمكافحة الفساد المالي والإداري، جامعة بني سويف، 6-7 إبريل 2013م.
14. علي، حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تحقيق وتعريب: المحامي فهمي الحسيني، دار الجيل، بيروت، 1991م.
15. قندوز، عبد الكريم، موجز سياسات إبريل (2021): استخدام الاقتصاد السلوكي في دعم عملية صنع السياسات الاقتصادية، تجارب إقليمية ودولية، صندوق النقد العربي.
16. الكاساني، علاء الدين، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت، 1982.
17. أبو كرش، عماد، السلوك الاجتماعي في ضوء القرآن الكريم، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، 2009م.
18. المرداوي، علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، تحقيق: محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
19. مرسال، فطيمة، التسويق العصبي وأخلاقيات الإشهار بين المدارس الأخلاقية الحديثة والمدارس الأخلاقية الإسلامية، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد (9)، العدد (3)، 2020م.
20. معلمة زايد للقواعد الفقهية والأصولية، مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية ومجمع الفقه الإسلامي الدولي، الطبعة الأولى، أبو ظبي، دولة الإمارات، 2014م.
21. المقيمي، سيف والأطرش، رضوان، مصطلح السلوك بين علماء النفس والشريعة، الجامعة الإسلامية الماليزية، مجلة الإسلام في آسيا، المجلد 15، العدد 2، 2018م.
22. ناديا، مونيس وزبيدة، ملياني، نحو مقاربة سلوكية للاقتصاد لتحقيق فعالية التدخل الحكومي العمومي، دراسة تحليلية لحالة الجزائر مقارنة بنماذج دولية ناجحة، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الخامس، العدد الاول، الجزائر، 2019م.
23. النجار، أحمد حسن، الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميًا، مكتبة العبيكان، الرياض، 1440هـ.
6. Abraham Maslo: motivation and personality, New York and row, 1954.
7. 6Erik Angner. (2006). Behavioral Economics to appear in Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science, Vol. 5, 2006.
8. K., Collins, J. M., Rosen, L., & Rademacher. (2014). Financial education and account access among elementary students, Findings from the Assessing Financial Capability Outcomes Youth Pilot (Research Brief). Washington, DC: Corporation for Enterprise Development Wiedrich.
9. Michael Bradley, Microeconomics, Scott, Foresman and Company, London.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690

المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية
International Journal on Humanities and Social Sciences
website:www.ijohss.com
Email:editor@ijohss.com
ISSN: 2415 – 4822
العدد (56) أبريل 2024
Volume (56) April 2024
IJOHSS

10. Mohamed Wail AAMINOU, Rajae Aboulaich. (2017). Nudging-Islamic Banks customers: Using Behavioural insights to boost savings, Researches and Applications in Islamic Finance, Vol. 1, No. 2.
11. Paula-Elena Diacon, Gabriel-Andrei Donici, Liviu-George Maha. (2013). Perspectives of economics – Behavioural economics. Theoretical and Applied Economics, Vol., 7, No. 584.
12. Piatelli-Palmarini, M. (1994). Inevitable Illusions: How Mistakes of Reason Rule Our Minds, New York.
13. Richard H. Thaler & sendhil MullInathan. (2000). Behavioural Economics. NBER Working paper National Bureau of Economic research, Cambridge.
14. Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioural portfolio theory, Journal of financial and quantitative analysis, Vol. 35, No. 2.

DOI: https://doi.org/10.33193/IJoHSS.56.2024.690