

جستاری در دوام مقبولیت نظریه رفتار عقلانی کامل در علم اقتصاد

حسن آقا نظری¹

سید حسینعلی دانش²

چکیده

نظریه رفتار عقلانی و به بیان دیگر انتخاب عقلانی که در نیمه اول قرن بیستم مقبول اقتصاددانان واقع شده مدعی عقلانیت کامل (مطلق، ایده‌آلی و جهان‌شمول) انسان اقتصادی بوده است. در این پژوهش دوام این مقبولیت به عنوان یک ایده مورد بررسی قرار گرفته است. با توجه به اینکه انتقاد و به ویژه ارائه نظریه، الگو یا رویکرد جایگزین می‌توانست این ایده را رد کند، در آثار متخصصان، این گونه موارد جستجو شد، بنابراین از مستندات کتابخانه‌ای و روش تحلیلی - توصیفی بهره برداری گردید. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که اولاً، مقبولیت اولیه نظریه عقلانیت کامل در علم اقتصاد با تردید بعضی صاحب‌نظران دچار تزلزل شده است. این تردیدها حاصل تجربه و مشاهده واقعاتی‌هایی چون اطلاعات ناقص عاملان اقتصادی، ریسک و عدم اطمینان، کمپایی وقت و لزوم تحمل هزینه برای شناخت و کسب اطلاعات و در نتیجه اکتفا به اطلاعات ناقص، عدم رعایت دقیق استانداردهای تصمیم‌سازی عقلانی و توسل به راه حل‌های میانبر و صرفه‌جویانه توسط عاملان اقتصادی به جای طی فرایند کامل انتخاب و ... بوده است. در پی بعضی از تردیدهای مذکور آزمون‌هایی به عمل آمده که به آزمون‌های عقلانیت شهرت دارد و بسیاری از این آزمون‌ها موجب تقویت تردیدها و تبدیل آنها به نقد رسمی شده که مقبولیت اولیه نظریه را از بین برده است. گاهی مشاهده مکرر آن گونه واقعات خود به خود نقش آزمون عقلانیت را ایفا کرده است. ثانیاً منتقدان برای تعدیل نظریه عقلانیت کامل و سازگار نمودن آن با واقعاتها، رویکردها و نظریه‌های جایگزینی را ارائه نموده‌اند. نتیجه نهایی آنکه هر دو بخش این یافته‌ها نشان دهنده بطلان ایده دوام مقبولیت نظریه عقلانیت کامل در علم اقتصاد است.

واژگان کلیدی: رفتار اقتصادی، نظریه‌های عقلانیت، الگوهای عقلانیت، مقبولیت عقلانیت کامل، عقلانیت تحقق یافته.

Keywords: Economic Behavior, Rationality Theories, Rationality Models, Acceptability of Perfect Rationality, Bounded Rationality.

JEL Classification: A10, B41.

hnazari@Rih.ac.ir u

¹ دانشیار پژوهشگاه حوزه و دانشگاه

danesh@yazd.ac.ir

² دانشجوی دکتری اقتصاد پژوهشگاه حوزه و دانشگاه و عضو هیات علمی دانشگاه یزد

1- مقدمه

اصطلاح عقلانیت در زبان عامیانه و در هر یک از قلمروهای فلسفه، اقتصاد و غیره تعریف خاصی دارد. در متون اقتصادی فارسی دانشگاهی معمولاً در مباحث اولیه اقتصاد خرد از *انسان اقتصادی* فرضی نام برده می‌شود که محور بحث علم اقتصاد است. این انسان اقتصادی رفتاری دارد که عقلانیت کامل از خصوصیات بدیهی آن رفتار شمرده می‌شود، ولی بندرت توضیح داده می‌شود که منظور از عقلانیت آن هم از نوع کامل آن در این علم چیست و چون پژوهشگران و دانشجویان از پیشینه ذهنی فلسفی یا عامیانه در مورد موضوع عقلانیت برخوردارند معمولاً در برخورد اولیه تحت تأثیر آن پیشینه، تصویری غیر تخصصی در مورد عقلانیت در علم اقتصاد خواهند داشت و از تحولات آن نیز غافل می‌مانند.

در تاریخ بسیار مشاهده شده است که بین توانایی‌های بالقوه و بالفعل عقل اشتباه صورت می‌گیرد، یعنی اگر فلسفه یا نظریه‌ای برای عقل توانایی‌های بالقوه بی‌حد و حصری قائل است بعضی‌ها آن توانایی‌ها را همواره بالفعل می‌پندارند و در حقیقت عقل افراد را کامل دانسته، رشد تدریجی آن را نادیده می‌گیرند. در نتیجه در متون فارسی، هنوز عقلانیت کامل به صورت یک اصل مسلم علم اقتصاد معرفی می‌شود و به تعبیر «مارک بلاگ»¹ جنبه تقدس پیدا کرده است. حال مدعای اساسی این پژوهش شامل موارد ذیل است:

- 1- اندیشمندان غربی از جمله اقتصاددانان از ابتدا و بخصوص در صد سال گذشته به طور صریح یا ضمنی عقلانیت را بر رفتار انسان اقتصادی حاکم دانسته‌اند.
- 2- عقلانیت کامل از ابتدا به صورت یک اصل مسلم و بدیهی در علم اقتصاد به عنوان پیش فرض مطرح بوده، ولی پس از آن به شکل نظریه درآمده، سپس در قالب الگوی رفتاری تجسم یافته است.
- 3- پس از پذیرش عقلانیت کامل توسط اقتصاددانان به عنوان یک نظریه و الگوی رفتاری، این نظریه و الگو از جنبه‌های مختلف مورد انتقاد خود اقتصاددانان و سایر دانشمندان غربی قرار گرفته که منجر به اصلاح، تکمیل و تغییر شکل آنها شده و در بعضی موارد پیدایش نظریه‌ها، رویکردها و الگوهای جدیدی را در پی داشته است.

¹. Mark Blaug

نتیجه آنکه: مقبولیت نظریه عقلانیت کامل نزد همه اقتصاددانان غربی استمرار ندارد و نظریه‌ها و رویکردهای دیگر جایگزین آن شده است. این مقاله به پنج بخش تقسیم شده که بخش دوم به ادبیات موضوع و پیشینه تحقیق اختصاص دارد و در بخش سوم اهم شاخصه‌های مربوط به عقلانیت کامل انسان اقتصادی مطرح گردیده، در بخش چهارم بعضی از مهمترین انتقادات وارد شده به نظریه عقلانیت کامل و در نتیجه اصلاحات صورت گرفته در آن نظریه یا پیدایش نظریه‌ها، الگوها و رویکردهای جدید ناشی از آنها آمده و قسمت پنجم هم به جمع‌بندی و نتیجه‌گیری اختصاص یافته است. خاطر نشان می‌گردد که چون بنابراین بوده که نظر غربی‌ها مستقیماً مورد استناد قرار گیرد، سعی شده که متون متعلق به خود آنان مبنای پژوهش باشد و در صورت ضرورت استفاده از متون فارسی، سعی شده که حتی الامکان اصل آن خارجی باشد، بنابراین مقاله حاضر با کمک مستندات کتابخانه‌ای و روش تحلیلی - توصیفی تدوین گردیده است.

2- ادبیات موضوع و پیشینه تحقیق

عقلانیت در زبان عامیانه به معنی انجام فعلی بنا به دلایل مناسب و با حداکثر اطلاعات ممکن به کار می‌رود (بلاگ، 2006: 229) و عقلانیت اقتصادی عبارت است از: تخصیص ماهرانه منابع کمیاب بین اهداف گوناگون به نحوی که حداکثر اهداف مورد نظر تحقق یابد (دیزینگ، 1950: 12). به همین دلیل فون میز¹ اقتصاد را منطقی برای اتخاذ تصمیمات عقلانی با در نظر گرفتن محدودیت‌های مختلف معرفی کرده است و هارگریوز هیپ² عقلانیت اقتصادی را عمل کردن برای بیشترین ارضای ترجیحات (2004: 42) و جان رالز³ عقلانیت را به معنی حداکثرسازی برنامه زندگی منسجمی دانسته که فرد در هنگام انتخاب دارد یا در نتیجه کنکاش در آن زمان به دست می‌آورد (هملین، 1386).

با شکل‌گیری علم اقتصاد، عقلانیت به مفهوم مطلق، ایده‌آلی و جهان‌شمول آن بدون اینکه به طور تجربی و به روش استقرایی در علم اقتصاد اثبات شده باشد به عنوان یک پیش‌فرض عام (کرمی و دیرباز، 1384: 25) آن هم از نوع اصل موضوعه⁴ پذیرفته شد و بدیهی تلقی گردید، زیرا همان‌طور

¹ Ludwig, Von Mises

² Shaun P. Hargreaves Heap

³ John Rawls

⁴ Axiom

که افلاطون گفته بود، اصل موضوعه نه قابل اثبات است و نه باید اثبات شود. علاوه بر این به دلیل ویژگی مهم عقلانیت کم کم این اصل موضوعه جنبه قدسی به خود گرفت. «سولو»¹ عقلانیت را در کنار طمع² و تعادل³ به عنوان سه محور مهم علم اقتصاد دانسته، بعضی دیگر آن را یکی از دو اصل موضوعه اساسی این علم شناخته‌اند که اقتصاد نئوکلاسیکی بر آن تکیه دارد.

جالب اینکه کلاسیک‌ها از ابتدای پیدایش علم اقتصاد و نهایی‌گرایی که در ربع آخر قرن نوزدهم پیدا شدند اگرچه هر کدام به نوعی از مفهوم عقلانیت استفاده می‌کردند ولی اصطلاح آن را چندان به کار نمی‌بردند. بعدها «کارل پوپر»⁴ عقلانیت را به مثابه هسته سخت برای کل علوم-اجتماعی پیشنهاد کرد و در کتاب فقر تاریخی‌گری بدون آنکه اشاره‌ای مستقیم به علم اقتصاد کند از آن دفاع نمود ولی این مفهوم بدون تردید همان فرض عقلانیت در اقتصاد نئوکلاسیک است.

حیرت‌آور آن است که پوپر بعدها اعلام کرد، این مفهوم گزاره‌ای اساساً کذب بوده، اما به این دلیل از آن دفاع کرده که در زمان‌های گذشته در بررسی رفتار اقتصادی بسیار سودمند بوده است (بلاگ، 2006: 229-233). «شومپتر»⁵ که خود در ساختن اصول موضوعه نظریه در علم اقتصاد، دارای نبوغ است، در رساله‌اش به نام «جامعه‌شناسی امپریالیسم»⁶ آشکارا عقلانی بودن انسان‌ها را در قضیه امپریالیسم و اکثریت جنگ‌ها رد کرده بود، وقتی پدیده‌های اجتماعی بازار را تجزیه و تحلیل می‌نماید، نهایت عقلانی بودن را مشاهده می‌کند تا آنجا که می‌گوید: انسان در بازار دارای خصوصیات خداگونه است (مینی، 195-196).

«پاره تو»⁷ هم به مسأله عقلانیت تحت عنوان منطقی بودن به صورت مفصل پرداخته است. او به جز جز رفتار اقتصادی بازاری، سایر رفتارها را مشمول کنش‌های غیر منطقی دانسته است (رحیم‌پور، 1378).

اهمیت موضوع عقلانیت در علم اقتصاد و گسترده‌گی موضوعاتی که بر آن مبتنی است باعث شد که مطالب گوناگونی پیرامون خود عقلانیت در ادبیات اقتصادی شکل بگیرد و از دهه سوم قرن

¹ Robert M. Solow

² Greed

³ Equilibrium

⁴ K. R. Popper

⁵ Josef A. Schumpeter

⁶ Sociology of Imperialism

⁷ Vilfredo Pareto

بیستم این مطالب به صورت یک نظریه مورد استفاده قرار گرفته و به شکل الگویی برای تبیین رفتار اقتصادی افراد طراحی شود که در ابتدا رفتار عقلانی¹ نامیده شد و سپس در قالب انتخاب عقلانی² بازسازی گردید. بدیهی است که برخورد با نظریه، مانند برخورد با یک اصل موضوعه نخواهد بود؛ بنابراین با فراهم شدن زمینه برای کنکاش در مورد آن، آثار متعددی در این حوزه انتشار یافت که هر کدام جنبه‌ای از آن را مورد بررسی قرار دادند.

روشن است که توجه وافر اقتصاددانان به نظریه عقلانیت به خاطر نقش آن در نظریه‌ها و الگوهای اقتصادی است. بعضی از آن آثار یک یا چند نقطه ضعف و نارسایی نظریه عقلانیت را بررسی کردند و از طرف دیگر بعضی از صاحب‌نظران و اصحاب مکاتب با مشاهده این نقاط ضعف و نارسایی‌ها و تجزیه و تحلیل آنها کوشش نمودند تا ایرادهای نظریه و الگوی عقلانیت را برطرف نموده، در بعضی موارد هم نظریه و الگوی جدیدی را جایگزین آن نمایند که نمونه برجسته این صاحب‌نظران «هربرت سایمون»³ است؛ او نظریه جدیدی را از دهه پنجم قرن بیستم پایه‌گذاری کرد و آن را به طور کلی نظریه «عقلانیت تحقق یافته»⁴ نامید که مقید، محدود و یا مشروط است و به طور خاص هم نظریه «رضایتمندی»⁵ نام دارد. بعضی انتقادها هم که به طور کلی بر نظریه، در علم اقتصاد وارد شده و احياناً پیدایش مکاتب جدید اقتصادی را در پی داشته (مانند مکتب نهادگرایان)، به طور مستقیم و غیر مستقیم بر نظریه عقلانیت مؤثر بوده و موجب اصلاح، تکمیل یا تغییر آن شده است. طرح مجدد رابطه اخلاق و اقتصاد توسط اندیشمندانی چون «آمارتیا سن»⁶ هم به طور غیر مستقیم عامل بسط نظریه عقلانیت بوده است. آموزه‌های مکتب تاریخی نیز به طور غیر مستقیم، عقلانیت کامل، مطلق یا «ابر عقلانیت»⁷ را با توجه به تجربه تاریخی مورد انتقاد قرار می‌دهد و از حالت جبری یا «موجبت»⁸ آن می‌کاهد و آن نظریه را مشروط و مقید می‌سازد.

بعضی از کسانی که به موضوع عقلانیت علاقه‌مند بوده‌اند به صورت اختصاصی به بررسی آن پرداخته‌اند. مثلاً در خلال آثاری که اصول موضوعه اقتصاد را معرفی می‌کرده، آن را مورد توجه

1. Rational Behavior

2. Rational Choice

3. Herbert Simon

4. Bounded Rationality

5. Satisfaction

6. Amartya Sen

7. Hyper-rationality

8. Determinism

قرار داده و احیاناً نقد نموده‌اند؛ بنابراین کمتر اثری می‌توان یافت که انواع نقدهای نظریه عقلانیت را در خود جای داده باشد.

از آنجا که اهم مطالعات انتقادی یا تجربی و تاریخی مورد استناد، در مورد ابعاد و مسائل پیرامون کامل بودن عقلانیت و نیز رویکردها و نظریه‌هایی که جدیداً مطرح شده یا اصلاحاتی که در نظریه عقلانیت کامل ارتدوکس صورت گرفته باید در بدنه اصلی این مقاله یعنی در بخش چهارم مورد بررسی قرار گیرد، برای جلوگیری از تکرار، از ذکر مفصل آنها در اینجا خودداری می‌شود و فقط به موضوعات آنها و نیز نقد بعضی از نویسندگان برجسته اشاره می‌گردد.

مطلق نبودن عقلانیت و ابهام‌ها یا نقایص مشاهده شده و تحول در آن، «عقلانیت تحقق یافته» و «عقلانیت محدود» در برابر «عقلانیت کامل»، عقلانیت و ضد عقلانیت، اطلاعات ناقص انسان اقتصادی و هزینه بر بودن تکمیل اطلاعات که در آثار هربرت سایمون مطرح است (1947، 1955، 1957، 1972، 1958، 1976، 1978، 1983، 1987 و 2000) و تردید در کامل بودن قدرت محاسبه‌گری انسان اقتصادی و اشتباهات محاسباتی احتمالی او، تعصب‌آمیز و جانبدارانه عمل کردن در بعضی تصمیم‌گیری‌ها که ناشی از عادت، فقدان وقت کافی برای محاسبه دقیق یا استفاده از روش ابداعی یا شهودی که فارغ از محاسبات معمول است (کاهنمان¹، 2003)، (وانبرگ²، 2004)، فی‌الجمله بیانگر آن است که بسیاری از اقتصاددانان حتی اگر فرض عقلانیت را کاملاً کنار نگذاشته‌اند، حداقل کامل بودن آن را رد می‌کنند، بلکه آن را شالوده‌ای متزلزل و فرضی مشکوک می‌دانند.

در مقابل برخی صاحب‌نظران فرض عقلانیت را بخشی از هسته سخت یک برنامه پژوهشی (به معنای مورد نظر لاکاتوش) شمرده، آن را به لحاظ تجربی ابطال‌ناپذیر دانسته‌اند. «فريتز مک لاپ»³ هم از عقلانیت به عنوان اولین مفروض اساسی⁴ اقتصاد یاد می‌کند که قابل آزمون نیست (1978: 144-146). لارنس بولاند⁵ هم معتقد است که انتقاد از فرض عقلانیت کاری بیهوده است و در هر حال تمام انتقادات وارد بر آن راه خطا پیموده‌اند (بلاگ، 2006: 229-233). کالدول⁶ هم

¹ Daniel Kahneman

² Vanberg

³ Fritz Machlup

⁴ Basic Postulate

⁵ Lawrence Boland

⁶ Bruce J. Caldwell

هم به دلایل متفاوتی با نظر «بولاند» موافق است. وی پنج آزمون انجام شده در مورد انتخاب عقلانی از جانب اقتصاددانان تجربی را مورد بررسی قرار می‌دهد و استدلال می‌کند نتایجی که آنان بدست آورده‌اند الزاماً قطعی نیستند.

به نظر «کالدول» فرض عقلانیت فی نفسه آزمون‌پذیر نیست و او در هر حال چنین آزمون‌هایی را تجربه‌گرایی افراطی¹ و مردود می‌داند، منظور او از این تعبیر نپذیرفتن هرگونه مفهوم نظری است که مشاهده آن به طور مستقیم میسر نباشد.

«هارگریوز هیپ» هم در این زمینه تقریباً نظری مشابه دارد (بلاگ، 2006: 229-233).

با توجه به این ادبیات پراکنده موضوع که مرور گردید برای یافتن پاسخ پرسش‌های پژوهش ضروری است که منابع مرتبط بررسی و مطالب قابل استناد استخراج و پس از ارزیابی، متناسب با هدف طبقه‌بندی شود تا نتیجه‌گیری منطقی عملی باشد؛ بنابراین روش پژوهش حاضر تحلیلی-توصیفی است.

با عنایت به این مطلب که برای نقد یک نظریه اول باید آن نظریه را تا حد لازم شناخت، قبل از هر چیز ضرورت دارد که شاخصه‌های اصلی نظریه عقلانیت (کامل) مرور شود.

3- نظریه و الگوی رفتار عقلانی و انتخاب عقلانی

این نظریه و الگوها خود دارای پیش‌فرض‌هایی است که بعضی از این پیش‌فرض‌ها توسط طراحان آنها به طور صریح ذکر شده و بعضی هم که در آنها مستتر بوده کشف شده است. علاوه بر پیش‌فرض‌ها، محورها، مؤلفه‌ها و نیز ویژگی‌های این نظریه‌ها هم می‌تواند به عنوان شاخصه و نکات برجسته در معرفی این نظریه‌ها مفید باشد که در ذیل تنها به مواردی از آنها اشاره می‌شود که نقدهای مورد استناد بعدی به طور مستقیم یا غیر مستقیم به آنها مربوط است.

- علم اقتصاد به طور کلی فردگرایی را مبنای تبیین خود قرار داده که فردگرایی روش شناختی² نام دارد و در الگوی عقلانیت هم جاری است (بلاگ، 2006: 229-233).

¹ Ultra-Empericism

² Methodological Individualism

- در معرفی انسان اقتصادی از ابتدا یک پیش‌فرض این بوده که در وجود او انگیزه‌ای برای حداکثرسازی (نیل به) هدف هست (استیل¹، 1987: 1201) یعنی افراد به طور ذاتی برانگیخته می‌شوند که شرایط موجود خود را بهبود بخشند (استیل، 2004: 1027)، این پیش‌فرض فردگرایی روان‌شناختی² نامیده شده و به عنوان سنگ‌زیرین نظریه‌های رفتار عقلانی و انتخاب عقلانی محسوب می‌شود.
- با توجه به پیش‌فرض قبلی هدف اصلی انسان اقتصادی از قبل مشخص است و او در تعیین و انتخاب آن نقشی ندارد (کرمی، 1375: 75) و نقش او در پیدا کردن بهترین راه و وسیله رسیدن به هدف خلاصه می‌شود که کاربرد صفت ابزاری برای عقلانیت از این جا ناشی شده است.
- فرد قدرت محاسبه هزینه‌ها و فواید هر انتخاب را دارد (دادگر و عزتی: 6).
- فرد مورد نظر نیت استفاده از ظرفیت محاسبه‌گری خود را هم دارد.
- برای عامل اقتصادی محدودیت وقت هم مطرح نیست.
- اطلاعات قابل دستیابی فراوان است و به دست آوردن آنها هزینه‌ای در بر ندارد و در نتیجه اطلاعات همه عوامل اقتصادی در مورد گذشته، حال و آینده کامل است. ضمناً در مورد اطلاعات وضعیت اطمینان برقرار است و ریسک یا عدم اطمینان در مورد این اطلاعات صدق نمی‌کند.
- شناخت کامل از مسئله و علم به همه راه حل‌های ممکن آن برای فرد وجود دارد.
- فرد در مورد همه معیارهای ارزیابی و وزن دقیق هر یک اطلاع کافی دارد.
- فرد از همه شناخت و اطلاعات در دسترس خود بر حسب ضرورت استفاده می‌کند.
- نقشی که برنامه‌های از قبل طراحی نموده فرد و یا پذیرفته برای زندگی در رفتارش دارد نادیده گرفته می‌شود.
- نقش عادت در رفتار عامل اقتصادی در نظر گرفته نمی‌شود.
- نقش نهادها در رفتار عامل اقتصادی در نظر گرفته نمی‌شود.

¹. G. R. Steele

². Psychological Individualism

- تابع رجحان فرد برای رسیدن به هدف، معلوم و با ثبات است و فرض‌های رتبه‌بندی و سرایت‌پذیری¹ هم در مورد رجحان‌ها برقرار است (دادگر و عزتی، 1383: 7).
 - برای رسیدن به هدف علاوه بر اطلاعات از سایر منابع در دسترس نیز استفاده می‌شود.
 - ارزیابی دقیق همه راه حل‌های جایگزین انجام می‌شود و با مقایسه دقیق آنها گزینه‌هایی که ارزش بالاتری دارند انتخاب می‌شود، یعنی کلیه تصمیمات توسط یک فرآیند عقلانی مقایسه هزینه‌ها و فایده‌ها آشکار می‌شود. و در نتیجه از همه منابع، استفاده بهینه به عمل می‌آید.
 - تصمیمات گوناگون فرد نه تنها یکدیگر را نقض نمی‌کنند بلکه مکمل یکدیگرند که از آن به سازگاری درونی تعبیر می‌شود و هر تصمیم در راستای رسیدن به هدف است که سازگاری برونی نام دارد و این سازگاری تا آن حد مهم است که بعضی‌ها عقلانیت را مترادف سازگاری در رفتار می‌دانند. سازگاری در رفتار امکان پیش‌بینی رفتار فرد را میسر می‌سازد و به نظر بعضی دیگر قابل پیش‌بینی بودن رفتار نیز تا آنجا مهم است که آنان عقلانیت را با آن برابر دانسته‌اند. به همین دلیل کسی را که رفتارش قابل پیش‌بینی نیست عاقل نمی‌دانند.
 - تصمیم‌ساز انتخاب بهینه خود را حتماً به اجرا در می‌آورد.
 - اثر تغییر زمان بر شرایط، منابع و محاسبات در نظر گرفته نمی‌شود و در نتیجه یک حالت ایستا برقرار است.
- یادآوری می‌گردد که این نظریه رفتار عقلانی یا انتخاب عقلانی به منظور حداکثرسازی نفع خود، ابتدا به صورت حداکثرسازی مطلوبیت و بعداً به صورت حداکثرسازی ترجیحات بیان شده است.

4- نقد الگوی رفتار (انتخاب) عقلانی

برای پیدایش انتقاد رسمی فرآیندی به این شرح در نظر گرفته می‌شود: معمولاً در ابتدا تردیدهایی در اذهان پیدا شده و بر اساس آن تردیدها تصورات جدیدی شکل می‌گیرد که بررسی بیشتر ایده

¹. Transitive

اولیه را ضروری می‌سازد. چنانچه این بررسی‌ها ایده اولیه را رد کند، آن انتقادهای رسمیت می‌یابد؛ بنابراین قبل از هر چیز چند مورد از شک و تردیدهای ظاهر شده در این زمینه و بعضی رویکردهای مغایری که در آثار صاحب‌نظران پیدا شده در این جا مرور می‌شود.

الف - تردید در کامل بودن عقلانیت و بروز رویکردها، الگوها و نظریه‌های مغایر

از میان تردیدهای زیادی که در مورد کامل بودن عقلانیت بروز کرده فقط چند نمونه در اینجا ذکر می‌گردد.

- «هارگریوز هیپ» می‌گوید: بعضی تردید دارند که بسیاری از رفتارها توسط الگوی رفتار عقلانی خوب توصیف شود و سؤالات زیادی در این مورد وجود دارد (2004: 42).
- شاید همان‌گونه که «پوپر» اذعان داشت اصل موضوعه مبتنی بر فرض عقلانیت، مفهوم کاذبی باشد (بلاگ، 2006: 229-233).
- اولین چالش جدی برای نظریه اقتصادی یا حسابگری عقلانیت از کتاب سایمون (1957) ناشی شد (چارتیر، 2009).
- به نظر رسید که فرض اساسی رفتار عقلانی در مورد تصمیم‌سازان بشری مصداق نداشته و نظریه تصمیم رفتاری، مفهوم خدشه‌دار بودن شناخت را گسترش داد (چارتیر، 2009 به نقل از اسلوویک¹، فیش هاف² و لیچتن اشتاین³، (1977)، تورسکی⁴ و کاهنمان، (1974)).
- اقتصاد مارکس، اقتصاد رادیکال و نهادگرایی آمریکایی همه آن فرض عقلانیت را کنار گذاشته‌اند (بلاگ، 2006: 229-233).
- عقلانیت به معنای کاملاً مدرن آن نمی‌تواند در مورد تمام کنش‌های عوامل اقتصادی صدق عام و کلی داشته باشد (بلاگ، 2006: 308).
- فرضیه عقلانیت به تنهایی فرضیه ضعیفی است (ارو، 1987).

1. Slovic

2. Fishhoff

3. Lichtenstein

4. Amos Tversky

- ما برای اینکه نهایی گرایي را در نظریه بنگاه‌ها به کار بریم لازم نیست انکار کنیم که بخش عمده‌ای از رفتار همهٔ اصحاب کار و کسب ممکن است غیر عقلانی¹، بدون ریشه، کورکورانه، تکراری، عمداً سنتی یا برانگیخته شده توسط اهداف غیر اقتصادی باشد (مک لاپ، 1978: 395).

- به نظر «هنری فلپس براون» آنچه اساساً در اقتصاد مدرن خطا و نادرست است آن است که مفروضاتش کاملاً دلخواهی است و به معنای دقیق کلمه به آن می‌مانند که از آسمان نازل شده باشند. او علت طراحی دنیای خیالی و تصنعی را در آموزش ندیدن اقتصاددانان در جهت مطالعهٔ بیشتر تاریخ می‌جست (بلاگ، 2006: در فصل نتیجه‌گیری).

- «سالمون»² می‌گوید اقتصاددانان همواره دانسته‌اند که فرض عقلانیت یک راهبرد تحقیقاتی برای الگوسازی و ساز و کارهای عجیب و غریب است به جای اینکه بر توصیف واقعیت‌ها تاکید داشته باشد (2001: 105-126).

تردید در فرض عقلانیت مطلق و کامل به اقتصاددانان منحصر نمی‌شود بلکه سایر اندیشمندان هم هر کدام، از منظر تخصص و علاقهٔ خود در زمرهٔ منتقدان آن بوده‌اند، مثلاً فیلسوفان عمدتاً بر بعد معرفت‌شناسی و روش‌شناسی آن متمرکز شده‌اند.

ب- منشأ انتقادات و اختلاف نظر در مورد آزمون‌پذیری

همان‌گونه که قبلاً ذکر شد بیشتر تردیدها در مورد عقلانیت رفتار عامل اقتصادی از طریق مشاهدهٔ واقعیت‌ها بروز پیدا کرده است، نظیر عموم مواردی که طرفداران مکتب تاریخی، مکاتب رفتاری و نهادگرایان مطرح نموده‌اند و این تردیدها موجب بررسی‌های بیشتر و در بسیاری از موارد آزمون‌هایی هدفمند شده که معمولاً این تردیدها را به انتقادهای رسمی مبدل کرده است. این آزمون‌ها که با جمع‌آوری داده‌های اولیه و ثانویه و به کمک شیوه‌های اقتصادسنجی اجرا شده است از آنها به عنوان آزمون‌های عقلانیت یاد می‌شود. بدیهی است که چون عقلانیت اصولاً ماهیت ذهنی³ دارد، برای آزمون آن باید در مرحلهٔ اول از امور عینی⁴ کمک گرفت، و در صورت

¹. Non Rational

². Salmon, Pierre

³. Subjective

⁴. Objective

در دسترس نبودن امور عینی مناسب، به امور ذهنی دیگری روی آورد که می‌تواند نمایانگر صدق عقلانیت یا نقض آن باشد.

آزمون رگرسیون، آزمون فراریت¹ (بی‌ثباتی)² و آزمون همگرایی نمونه‌هایی از رایج‌ترین آزمون‌های مورد استفاده، برای این هدف است (مادالا، 1991).

این آزمون‌ها برای بسیاری از متغیرهای انتظاری در مورد تورم، نرخ بهره، قیمت سهام، نرخ ارز و غیره به کار رفته است که در بسیاری موارد فرضیه عقلانیت را رد می‌کند. روانشناسان تجربی هم نشان داده‌اند که رفتار فردی به نحو نظام‌مندی مفهوم عقلانیت را نقض می‌کند. بعضی از چنین ناهنجاری‌هایی در متون مربوط به الگوی مطلوبیت انتظاری مورد توجه قرار گرفته است.

بعضی از اقتصاددانان به دلیل طرز تلقی خاص خود از موضوع عقلانیت، اصولاً آزمون‌پذیری آن را قبول ندارند، مثلاً به نظر آنان که معتقدند چون عقلانیت اصل موضوعه‌ای است که از فلسفه یا جامعه‌شناسی یا سایر علوم وارد علم اقتصاد شده و بررسی صحت و سقم آن بر عهده آن دانش‌های بشری است برای خود علم اقتصاد در این زمینه مسئولیتی قائل نیستند و یا به دلیل ذهنی و کیفی بودن آن از چنبره ابزارهای شناخت علم اقتصاد متعارف خارج می‌دانند. از جمله این افراد «مک لاپ» است که از عقلانیت به عنوان اولین مفروض اساسی اقتصاد یاد می‌کند که قابل آزمون نیست (1978: 144-146). «لارنس بولاند» هم معتقد است که انتقاد از فرض عقلانیت کاری بیهوده است و در هر حال تمام انتقادات وارد بر آن راه خطا پیموده‌اند (بلاگ، 2006: 229-233). «کالدول» هم به دلایل متفاوتی با نظر «بولاند» موافق است. وی پنج آزمون انجام شده توسط اقتصاددانان تجربی را مورد بررسی قرار می‌دهد و استدلال می‌کند نتایجی که آنان به دست آورده‌اند الزاماً قطعی نیستند و توجه‌گیری نهایی او این است که فرض عقلانیت فی‌نفسه آزمون‌ناپذیر است و او در هر حال چنین آزمون‌هایی را تجربه‌گرایی افراطی و مردود می‌داند. «هارگریو هیپ» هم در این مورد همین نظر را دارد (بلاگ، 2006: 229-233). نظر خود «بلاگ» این است که بررسی مستقیم کنش عقلانی انسان‌ها یا کوشش برای آزمون ضرورت وجود فرض عقلانیت را نباید به عنوان تجربه‌گرایی افراطی کنار گذاشت، مادامی که آزمون‌های به عمل آمده

¹. Volatility

². آزمون فراریت که میزان بی‌ثباتی را می‌سنجد برای متغیرهایی چون سود سهام که می‌تواند از نوسانات زیادی برخوردار باشد به کار می‌رود.

در مورد دقت پیش‌بینی‌ها در هاله‌ای از ابهام بمانند باز هم آزمون دقت توصیفی این مفروضات و جدی گرفتن نتایج حاصل از این آزمون‌ها امری مهم خواهد بود. بعضی دیگر آزمون‌پذیری عقلانیت را قبول دارند ولی رد فرضیه عقلانیت توسط آزمون‌ها را ناشی از خطاهای مربوط به مدل مورد استفاده در آزمون، متغیرهای مدل، تورش در متغیرها و غیره می‌دانند (مادالا، 1991). پس از طرح تردیدها و نقدهایی که متوجه عقلانیت به طور کلی یا کامل و مطلق بودن آن شده و آزمون‌های انجام شده و نتایج به دست آمده از این آزمون‌ها، انتقادهای تخصصی‌تر مورد توجه قرار می‌گیرد.

ج - نقد عقلانیت از لحاظ روش‌شناسی و معرفت‌شناسی

از لحاظ روش‌شناسی¹ هم عقلانیت مورد نقد واقع شده است. به عنوان نمونه والت² (1999) سازگاری منطقی³، اصالت⁴ و اعتبار تجربی⁵ نظریه عقلانیت را مورد نقد قرار داده است. گرین و شیپرو⁶ (1994) هم طبیعت این نظریه را مورد نقد قرار داده‌اند. بعضی هم می‌گویند نظریه انتخاب عقلانی بی‌معنی است و حالت همان‌گویی⁷ دارد چون مدعی است که عامل اقتصادی حتماً عقلانی رفتار می‌کند پس هر کاری انجام بدهد عقلانی است، حتی اگر چوبی به سر خود بکوبد (بولن، 2006: 671). تحقیقات «کاهنمان» و «تورسکی» هم نشان می‌دهد که اصل موضوعه‌های انتخاب عقلانی اغلب نقض می‌شود (1979).

د - نقد قدرت تبیین و پیش‌بینی نظریه و صحت و قدرت تمیز الگوی رفتار عقلانی

اصلی‌ترین کارکرد یک نظریه تبیین امور واقع بالفعل (مشهود و نامشهود) و پیش‌بینی امور واقع بالفعل نامشهود است. (کرمی و دیرباز، 1384: 64-65). با تبیین قوی علمی یک نظریه ابزار مناسب

1. Methodology

2. Stephen walt

3. Logical Consistency

4. Originality

5. Empirical Validity

6. Greene & Shapiro

7. Tautology

برای پیش‌بینی معتبر فراهم می‌شود. یک الگو هم باید، اولاً: صحیح¹ باشد و بتواند ارتباطات پدیده مورد مطالعه را نشان دهد و ثانیاً: ویژگی‌های پدیده را که موجب تفکیک² آن پدیده از سایر پدیده‌ها می‌شود مشخص نماید (بومنز³، 2004: 266). در هر دو مورد تبیین و پیش‌بینی نظریه و همچنین صحت و تمیز دادن الگوی عقلانیت انتقاداتی مطرح شده که نمونه‌هایی ذکر می‌شود: «یولن»⁴ (2006) انتقادهای مربوط به نظریه انتخاب عقلانی را در دو دسته طبقه‌بندی نموده که اولین دسته آن متوجه مطابقت نداشتن نظریه با واقعیت‌هاست. «کامارک»⁵ می‌گوید: این نظریه که مردم همیشه رفتار کاملاً عقلانی، بهینه‌ساز و حساب‌گرانه به نمایش می‌گذارند در هیچ یک از علوم انسانی با مشاهدات تجربی تأیید نمی‌شود، تعداد اندکی این گونه رفتار می‌کنند و بسیاری این طور نیستند و نمی‌خواهند دقیقاً این طور باشند (2005: فصل 4). او در فصل نتیجه‌گیری کتاب هم می‌گوید: به نظر می‌رسد که امروزه بشر بیشتر به عمل بر اساس قاعده تجربی رضایت می‌دهد تا با حداکثرسازی «بر عقلانیت»⁶، بنابراین در همان فصل چهار از قول «ارو»⁷ نقل می‌کند که: عقلانیت باید دوباره تعریف شود تا پیشرفت‌های مرحله به مرحله و پی در پی افراد در تصمیم‌گیری‌هایشان را پوشش دهد. نمونه دیگر، بروز رفتار نועدوستانه است که با استفاده از نظریه رفتار عقلانی پیش‌بینی می‌شود که اگر عامل اقتصادی در تحلیل هزینه-فایده به این نتیجه برسد که هزینه پولی یک انتخاب او از فایده پولی آن بیشتر است چنین انتخابی را انجام نخواهد داد، بنابراین نوعدوستی و کمک بلاعوض به دیگران قابل توجیه عقلانی نیست، در حالی که در همه کشورهای حتی در ایالات متحده آمریکا که مهد سرمایه‌داری محسوب می‌شود کمک‌های نועدوستانه قابل توجهی به همدیگر صورت می‌گیرد. آشکار است که این انتقاد در اصل به تعریف هزینه و فایده و قابل محاسبه شمردن آنها، قدرت محاسبه‌گری انسان، نیت داشتن او برای این محاسبه‌گری و ... برمی‌گردد ولی در هر صورت چنین انتقادهایی در غرب صورت گرفته است.

1. Correct

2. Distinct

3. Boumans

4. Ulen

5. Andrew M. Kamarck

6. Hyper Rationality

7. K.J. Arrow

ه - انتقاد از پیش فرض‌های عقلانیت

همان‌گونه که در قسمت سوم بیان شد فرض عقلانیت خود پیش‌فرض‌هایی دارد که آنها را می‌توان از جهات مختلف به انواعی تقسیم نمود. بعضی از این پیش‌فرض‌ها صریحاً ذکر گردیده و بعضی به طور ضمنی از آنها استفاده شده است زیرا رسم نیست که دانشمندان همه فرض‌هایی را که زمینه‌ساز استنتاج آنان است ذکر کنند (مک لاپ، 1978: 380) و بعضی وقت‌ها برای تقویت یک فرضیه، از پیش‌فرض‌های کمکی استفاده می‌شود (کرمی و دیرباز، 1384: 26-27). مثلاً «ارو» برای تقویت فرضیه عقلانیت که آن را به خودی خود ضعیف می‌شمرد پیشنهاد فرض کمکی رقابت کامل را ارائه داد (ارو، 1987: 69-74).

بعضی دانشمندان برای پیش‌فرض‌ها اهمیت زیادی قائل‌اند و صحت آنها را ضروری می‌دانند ولی بعضی مانند «میلتون فریدمن» به جای پیش‌فرض‌های تئوری، قدرت پیش‌بینی آنها را بسیار مهم می‌شمرد (1953). بدیهی است که «میلتون فریدمن» و همفکران او منتقد پیش‌فرض‌های عقلانیت نباشند، اما آنانکه پیش‌فرض یک تئوری را در قدرت تبیین و پیش‌بینی آن مؤثر می‌دانند ممکن است از پیش‌فرض‌های عقلانیت انتقاد کنند و اقتصاددانان زیادی چنین انتقادهایی داشته‌اند. چون این پیش‌فرض‌های مورد انتقاد عمدتاً مربوط به اجزای سه‌گانه عقلانیت (فهم و درک، ترجیح و فرآیند) بوده است، آنها بر این اساس دسته‌بندی شده و در قسمت (و) مورد بررسی قرار می‌گیرد.

و - نقد اجزای عقلانیت

بعضی صاحب‌نظران عقلانیت را به سه جزء بینش، گرایش و کنش تجزیه کرده‌اند (لاریجانی، 1377). «لتسیز»¹ هم در تقسیم‌بندی فرآیند تصمیم‌گیری از ارزیابی موقعیت، تصمیم برای عمل و عمل (بجز خود تصمیم) یاد می‌کند (1972). به نظر «مک فادن»² رفتار (انتخاب) عقلانی با استفاده از اصول آماری مورد تأکید «بیزی»³ با سه مقوله عقلانیت فهم و درک⁴، عقلانیت

¹. Latsis

². Mcfadden

³. Bayesian

⁴. Perception Rationality

ترجیح¹ و عقلانیت فرایند² (شناختی) تصمیم عقلانی مشخص می‌شود (1999)، که اقتصاددانان در ابتدا معمولاً بر جزء سوم متمرکز بوده و به اصل عمل رفتار عقلانی توجه نموده‌اند، ولی بعداً اجزای دیگر را هم مورد توجه قرار داده‌اند و برای هر یک از آنها پیش‌فرض‌هایی در نظر گرفته‌اند که در نتیجه زمینه انتقاد از آنها هم فراهم شده است.

یک - نقد عقلانیت فهم و درک

فرض فراوانی اطلاعات در دسترس، مطرح نبودن هزینه کسب اطلاعات و در نتیجه اطلاعات کامل همه عاملان اقتصادی در مورد گذشته، حال و آینده، تقارن اطلاعات، قدرت محاسبه و نیت داشتن عامل برای کسب اطلاعات و حسابگری، موضوع انتقادهای زیادی بوده است. گفته می‌شود که انتقاد از این فرض از همان اوایل پیدایش نظریه رفتار عقلانی در اقتصاد شروع شده است، به عبارت دیگر در دهه 1940 برای اولین بار «تیومن» و «مورگنسترن» با مشاهده ناقص بودن اطلاعات در مورد آینده مثلاً حرکتی که یک قمار باز یا شطرنج باز رقیب در بازی انجام خواهد داد یا قوانینی که دولت ممکن است در آینده در مورد مالیات‌ها یا حداقل دستمزدها وضع کند، رفتار عاملان اقتصادی در شرایط ریسکی را در قالب نظریه بازی‌ها بررسی نمودند (مک فادن، 1999)، که در دهه 80 قرن بیستم به شکل نظریه «مطلوبیت انتظاری عینی»³ به جای «مطلوبیت» تنظیم گردید. که از حاصل ضرب احتمال وقوع هر حادثه ممکن در مقداری که اگر آن حادثه رخ دهد خواهد داشت به دست می‌آید. بعداً نظریه دیگری توسط ساویج⁴ مطرح شد که در آن احتمال وقوع هر حادثه نیز مشخص نیست، یعنی با عدم اطمینان رو به رو است، به همین دلیل این نظریه را «مطلوبیت انتظاری ذهنی»⁵ نامیده‌اند. «سایمون» هم برای اولین بار در زمینه اطلاعات از «کمیبی توجه»، «تخصیص توجه» و «اقتصاد توجه»⁶ سخن گفت (1947). که «هوپر»⁷ (1981)، «استیل»⁸

1. Preferencess Rationality

2. Process Rationality

3. Objective Expected Utility (OEU)

4. L.J.Savage

5. Subjective Expected utility (SEU)

6. Attention Scarcity, Attention Allocation and Attention Economy

7. Huber

8. Stable

(1987) و «او کاسیو»¹ (1997) مفهوم مورد نظر او را گسترش دادند. به نظر آنان در عصر انفجار اطلاعات، کمیابی توجه، اهمیت یافته است و این باعث شده که مفهوم بازار و عمل اقتصادی عوض شود. برای نمونه اینکه افراد در منزل خود و در ساعت فراغت دنبال کدام مطلب بگردند و متقاضی یا مصرف کننده کدام اطلاعات باشند و از صرف وقت خود چه چیزی به دست آورند، نوع جدیدی از بازار را مطرح می‌سازد، البته بعداً این تخصیص توجه در بنگاه‌های اقتصادی توسط مدیران و نیز سهامداران در بازارهای بورس مطرح شد.

«سایمون» کامل بودن اطلاعات عامل اقتصادی و بی‌هزینه بودن کسب اطلاعات را رد کرد که این ایرادها در پیدایش نظریه عقلانیت محدود² او نقش داشت (سایمون، 1961: 24). خلاصه نظریه وی این است که عامل اقتصادی معمولاً تحت شرایطی که او را احاطه کرده و ادار می‌شود که به وضعیتی پایین‌تر از ایده‌آل مورد نظر خود رضایت داده، با توجه به شرایط خود آن را بهترین بداند. به همین دلیل نظریه عقلانیت محدود او را بعداً «رضایتمندی» نامیده‌اند. سایمون با این مثال ساده منظور خود را روشن می‌کند. او می‌گوید یک فروشنده خانه اگر بخواهد بهترین مشتری را شناسایی کند باید زمان زیادی را از دست بدهد و در نتیجه هزینه زیادی که شامل هزینه‌های فرصت از دست رفته خواهد بود متحمل شود، بنابراین خانه خود را به اولین مشتری که بالنسبه با شرایط مناسبی آن خانه را خریداری می‌کند می‌فروشد. «کاهنمان» و «تورسکی» هم با انجام تحقیقات مشترک متعدد خود و با مشاهده عدم قطعیت اطلاعات مربوط به آینده از نظریه مطلوبیت انتظاری فراتر رفته «نظریه چشم انداز»³ را مطرح کرده‌اند که بر اساس آن، افراد همه اقدامات لازم را برای کسب اطلاعات کامل انجام نمی‌دهند و با تکیه بر بعضی اطلاعات ناقص که با سرعت و با هزینه کم فراهم می‌شود و یا تحت تأثیر عواملی چون عادت و ... است دست به انتخاب می‌زنند که عقلانیت کامل را تضمین نمی‌کند (کاهنمان، 2003: 1454). «هایک»⁴ هم با عنایت به اینکه دانش را هم شامل اطلاعات می‌داند صراحتاً اظهار می‌دارد که دانش کامل از قبل در اختیار کنش‌گر نیست بلکه کسب دانش در قالب فرآیندهای یادگیری بخشی از خود فرآیند

¹ W.P.Ocasio

² "... agents are intendedly rational, but only limited so...limits to human mind"

³ Prospect Theory

⁴ Hayek

بازار است. او با توجه به این مسأله نتیجه می‌گیرد که با پیش‌فرض دانش کامل برای کنش‌گر، مسائل علم اقتصاد راه حل واقعی نخواهد یافت.

دو - نقد عقلانیت ترجیح

می‌توان گفت که انتقاد از این جزء همزاد این جزء است زیرا از ابتدا این بحث مطرح بوده که رجحان چگونه مشخص می‌شود و ترجیحات شامل چه مواردی است، مثلاً آیا ترجیح هدف اصلی و نهایی عامل اقتصادی هم باید توسط خودش صورت گیرد، و یا از پیش تعیین شده است؟ همان‌طور که در معرفی پیش‌فرض‌های نظریه‌ارتدوکس رفتار عقلانی مطرح شد، در آن نظریه هدف اصلی و نهایی از قبل تعیین شده است و انسان به طور طبیعی در صدد حداکثرسازی آن است و دیگر انتخاب عقلانی شامل آن نمی‌شود و عقلانیت این است که مناسب‌ترین راه و وسیله برای رسیدن به آن هدف معلوم را پیدا کند و به همین دلیل آن را «عقلانیت ابزاری»¹ نامیده‌اند. این انتقاد گاهی اوقات مطرح شده که به عنوان نمونه به یک مورد اشاره می‌شود. «تومر»² در مقاله‌ای تحت عنوان «آن سوی عقلانیت مرد اقتصادی، پیش به سوی عقلانیت حقیقی مرد انسانی» می‌گوید: «اقتصاددانان نیاز دارند تا یک عقلانیت حقیقی را بکار گیرند که فقط شامل عقلانیت ابزاری نباشد بلکه عقلانیت هدف را نیز را در برگیرد» (2008: 1703).

عموم انتقادات در این زمینه متوجه نوع هدف مورد نظر بوده است که به بعضی از آنها اشاره می‌شود:

«بنتام»³ که فیلسوفی «مطلوبیت‌گرا»⁴ است هدف انسان را حداکثرسازی لذت و به حداقل رساندن الم معرفی کرده بود، و «آدام اسمیت» بیشتر از «حداکثرسازی نفع خود»⁵ سخن می‌گفت، ولی بعد از او در علم اقتصاد بیشتر از اصطلاح «حداکثرسازی مطلوبیت» استفاده شد که به نظر «آمارتیا سن»، حتی «بنتام» نسبت به این نحوه کاربرد معترض بوده و در سال 1822 در مقدمه کتاب «اصول اخلاق و قانون‌گذاری» خود نوشته است: کلمه مطلوبیت آن قدر روشن بر اندیشه‌های لذت و الم دلالت

1. Instrumental Rationality

2. Tomer

3. Bentham

4. Utilitarian

5. Self-Interest Maximization

ندارد که واژه‌های سعادت و خوشبختی از چنین دلالتی برخوردارند. البته بعد از آن، واژه مطلوبیت علاوه بر لذت و الم و نیز سعادت به عنوان برآورنده خواست و نمایانگر ترجیحات هم به کار رفته است. واژه ترجیحات، بر گرایش‌هایی اشاره دارد که امیال، امیدها و غیره را در بر می‌گیرند (هملین، 1386: 175).

در حالی که ترجیحات ذاتاً امری ذهنی است و از ترکیب علاقه‌ها، افکار، انگیزه‌ها، احساسات، باورها و امیال حاصل می‌شود در نظریه رفتار عقلانی اولیه به منشأ و نحوه شکل‌گیری آن کاری نداشته، به علاوه با ثبات، سازگار، خوب تعریف شده و فارغ از تغییر زمان به حساب آمده است. ولی بعداً که رفتارگرایان عوامل مؤثر بر ترجیحات را مورد بررسی قرار داده و به خصوص بر تغییرپذیری آنها تأکید نموده‌اند، اقتصاددانان هم به تدریج از یافته‌های این رفتارگرایان استفاده کرده و از «عقلانیت در طول زمان»¹ علاوه بر «عقلانیت در زمان»² سخن گفته‌اند (برمودز³، 2009: 112).

اینها باعث شده که ترجیحات را هم به انواعی تقسیم کنند از جمله:

- 1- «ترجیحات واقعی»⁴ که نشان‌دهنده میل و خواست فرد و توانایی او برای بهره‌مند شدن و ارزش قائل شدن برای کالاهاست، و این ترجیحات هنگام گزینش معمولی از بین گزینه‌های متعدد به کار می‌رود.
- 2- «هاورای ترجیحات»⁵ که ترجیحات (قضاوت) فرد در مورد ترجیحات خود است، مثل قضاوت فرد معتادی نسبت به اعتیاد خود که از آن متنفر است.
- 3- «ترجیحات راستین»⁶ که همان ترجیحات نهایی و ایده‌آلی فرد در مورد چیزهایی است که برای او مناسب بلکه بهترین است (تومر، 2008).

این تقسیم‌بندی نشان می‌دهد که ممکن است افراد عملاً و واقعاً مغایر ترجیحات راستین خود عمل کنند که این امر نیز عقلانیت کامل را نقض می‌کند، یعنی عقلانیت هم بر حسب اینکه بر ترجیحات راستین یا کاذب تکیه داشته باشد به «عقلانیت راستین» یا «عقلانیت کاذب» تقسیم

¹. Rationality over Time

². Rationality in Time

³. Bermudez, Jose luis

⁴. Actual Preferences

⁵. Meta Preferences

⁶. True Preferences

می‌شود (تومر، 2008). نتیجه آنکه علاوه بر صیانت¹ از خود (استیل، 2004)، و حداکثرسازی لذت و به حداقل رساندن الم و حداکثرسازی نفع خود که از اهداف اصلی انسان شمرده شده، مطلوبیت و ترجیحات هم در علم اقتصاد به عنوان اهداف اصلی مطرح گردیده است ولی ترجیحات بیشتر معطوف به اهداف مرحله‌ای یا واسطه‌ای بوده و در مورد هر انتخاب روزمره هم به کار رفته است تا جایی که امروزه بیشتر اقتصاددانان از جمله «هارگریوز هیپ» عقلانیت را عمل کردن برای بیشترین ارضای ترجیحات تعریف می‌کنند (2004: 42). اگرچه حداکثرسازی همزمان آنها گاهی میسر نیست و ناسازگاری بین خود ترجیحات هم قابل تصور است (مک فادن، 2001: 351). این ناسازگاری‌ها هم موجب بروز عقلانیت محدود و دلیلی بر تأیید نظریه رضایتمندی خواهد بود. از طرف دیگر نظریه رفتار عقلانی و انتخاب عقلانی مدعی است که برای ارضای ترجیحات، تصمیم‌سازی هوشمندانه صورت می‌گیرد و بنا بر نظر رفتارگرایان تصمیم‌سازی هوشمندانه تحت تأثیر این عوامل است: 1- ظرفیت‌های شناختی² تصمیم‌ساز 2- جریان‌های اطلاعاتی³ 3- فرهنگ 4- یادگیری⁴ 5- نهادها⁵ (آلمن، 2006). و سخن گفتن از یک وضعیت نهایی، کامل، ثابت و پایدار برای این موارد بسیار مشکل و بلکه غیر ممکن است، بنابراین توجه به عوامل درونی و برونی مؤثر بر تصمیم‌سازی هوشمندانه، عقلانیت کامل مطرح در نظریه رفتار عقلانی اولیه را مقوله‌ای خیالی و ایده‌آلی می‌گرداند.

سه - نقد عقلانیت فرآیند (شناختی) انتخاب عقلانی

به طور کلی فرایند انتخاب عقلانی یک کار شناختی محسوب می‌شود که به زبان ساده به شکل حداکثرسازی ترجیحات با رعایت قیدها بروز و ظهور می‌یابد (مک فادن، 1999: 75). این جزء عقلانیت به طور مستقیم تحت تأثیر عقلانیت فهم و درک، عقلانیت ترجیحات و نیز نگرش‌های⁶ تصمیم‌ساز است و به طور غیر مستقیم هم از همان نگرش‌ها، عواطف⁷، و نیز انگیزه‌های⁸

1. Prevail

2. Cognitive Capacities

3. Information Fellows

4. Learning

5. Institutes

6. Attitudes

7. Affects

8. Motives

تصمیم‌ساز تأثیر می‌پذیرد، زیرا از یک طرف نگرش‌ها بر احساسات و عواطف مؤثر است و عواطف نیز بر انگیزه‌ها مؤثرند، همچنین عواطف بر باورها و فهم و درک تأثیر دارد و فرایند شناختی تصمیم عقلانی هم به انتخاب عقلانی منجر می‌شود. خاطر نشان می‌گردد که فرایند شناختی مذکور و باورها و فهم و درک‌ها و نیز ترجیحات بر یکدیگر تأثیر متقابل دارند همان‌طور که ترجیحات و نگرش‌ها هم بر یکدیگر تأثیر متقابل دارند و وقتی انتخاب عقلانی صورت گرفت بازخورد¹ آن بر باورها و تصورات (فهم و درک‌ها) مؤثر است (مک فادن، 1999: 75).

بی‌توجهی اقتصاددانان به فرایند شناختی انتخاب عقلانی و عوامل مؤثر بر این فرایند نیز مورد انتقاد قرار گرفته است (مک فادن)، در حالی که این انتقادات برای روانشناسان امری عادی است برای اقتصاددانان نگران‌کننده به نظر می‌رسد. «توسیگ»² در اوایل قرن بیستم با انتقاد از انسان مصرف‌کننده قرن نوزدهمی نوشت: بدون شک مردم بعضی وقت‌ها احمق هستند و چیزهایی را می‌خرند، همان‌طور که کودکان خرید می‌کنند، تا یک هوس لحظه‌ای خود را برآورده کنند. چیز حداقلی که به آن می‌اندیشند این است که در آن لحظه آرزویی وجود دارد که باید به آن برسند (مک فادن، 1999: 77). «مک فادن» با اشاره به شناور بودن ترجیحات هر فرد و نیز ناهمگنی ترجیحات افراد مختلف، عقلانیت بی‌ثباتی را معرفی کرده که آن را «عقلانیت تصادفی»³ نامیده است. نتایج تحقیقات مشترک «تورسکی»، «کاهنمان» و سایر همکاران آنان هم توسط کاهنمان در سخنرانی جایزه نوبل این‌گونه منعکس شده است:

قضاوت‌های انسان‌ها نشان می‌دهد که از اصول معینی تبعیت می‌کنند که بعضی وقت‌ها به پاسخ‌های معقول می‌رسند و بعضی وقت‌ها به خطاهای شدید و سیستماتیک دچار می‌شوند (2003). او همچنین تأکید نمود که عاملان اقتصادی به جای اینکه همه مراحل فرایند انتخاب عقلانی را با دقت و به‌طور کامل طی کنند از روش‌های شهودی⁴ یا ابتکاری استفاده می‌کنند⁵ که «نسبت به سایر روش‌ها آسان‌تر به ذهن می‌آید»⁶ (کاهنمان، 2003: 1469-1470) و می‌توان آنها

¹ Feed Back

² F. Taussig

³ Stochastic Rationality

⁴ Intuitive

⁵ روش شهودی در مقابل روش استدلالی قرار دارد و از ویژگی‌های آن این دانسته‌اند که راه رسیدن ذهن بدون کوشش، محاسبه و

جستجوی آگاهانه و به صورت غیر ارادی و خودجوش است (کاهنمان، 2003: 1449).

⁶ Come to mind much easier than others

آنها را قواعد عملی یا حساب سرانگشتی¹ نامید. اینها نوعی جرعه‌های ذهنی محسوب می‌شود که جنبهٔ اکتشافی دارد، طبیعتاً این روش‌های کشف سریع موجب تمایل به تصمیم خاص می‌گردد بدون اینکه بر اساس نظریه انتخاب عقلانی دلیل کافی برای انتخاب آن وجود داشته باشد. به همین خاطر این نوع انتخاب‌ها ناشی از تعصب یا یک جانبه‌گرایی شمرده می‌شود. تورسکی و کاهنمان انواع روش‌های کشف سریع و صرفه‌جویانه را بر حسب دلایل پیدایش زمینهٔ یک جانبه‌گرایی در سه دسته طبقه‌بندی کرده‌اند:

اول - وقتی حادثه‌ای تاکنون با فراوانی بالا رخ داده باشد برای افراد این زمینهٔ ذهنی را فراهم می‌کند تا تصور کنند که در آینده به صورت قطعی اتفاق خواهد افتاد. پیدایش این نوع تصور حاصل کشف سریع و صرفه‌جویانه ناشی از فراوانی و احتمالات بالا² معرفی شده است.

دوم - وقتی پدیده‌ای که تاکنون رخ داده همه از یک نوع خاص بوده است موجب پیدایش این تصور می‌شود که در آینده هم هرگاه پدیده‌ای رخ دهد، همه شبیه قبل خواهد بود. بروز این نوع تصور حاصل کشف سریع و صرفه‌جویانهٔ ناشی از قضاوت بر اساس انواع کلیشه‌ای³ (موارد تشخیص قبلی) نام گرفته است.

سوم - وقتی کسی پدیده‌ای را دوست داشته باشد که اتفاق بیفتد، حتی وقتی پدیده‌ای مغایر آن رخ دهد، بر خلاف واقع تصور می‌کند که پدیدهٔ دلخواه او اتفاق افتاده است. بدیهی است که با این شرایط اگر قبلاً هم آن پدیدهٔ مطلوب مواردی اتفاق افتاده باشد، حالت مذکور تقویت می‌گردد. پیدایش این نوع تصور حاصل کشف سریع و صرفه‌جویانهٔ ناشی از تعلق خاطر و تعدیل یا تأثیر مقادیر اولیه بر موارد بعدی بدون وجود شباهت لازم⁴ نام دارد.

بعضی دیگر این یک‌جانبه‌گرایی را بر حسب دلایل آن به دو دسته تقسیم کرده‌اند:

اول - بعضی وقت‌ها به دلیل کم‌اطلاعی و ضعف شناخت، فرد چیز نامناسب یا مطلب نادرستی را دارای ترجیح دانسته، آن را انتخاب می‌نماید. این انتخاب را حاصل یک‌جانبه‌گرایی ناشی از عقلانیت محدود از نوع محدودیت‌های توان شناختی و اطلاعات نامیده‌اند.

1. Rules of Tumbs

2. Availability Heuristics

3. Representative Heuristics

4. Anchoring and Adjustment

دوم - بعضی ترجیحات فاقد استدلال کافی و انتخاب‌های نادرست از میل ناشی می‌شود. این نوع ترجیح و انتخاب، یک‌جانبه‌گرایی ناشی از انگیزه نام‌گرفته و توسط «مارنت»¹ به صورت یک ضرب‌المثل این‌گونه معرفی شده است: «مردم تمایل دارند چیزهایی را ببینند که دوست دارند ببینند»².

«جی جرنز»³ هم که شاهد عدم رعایت عقلانیت کامل در شناخت (فهم و درک)، ترجیح و طی فرایند کامل انتخاب عقلانی عاملان اقتصادی بود، الگوهای به کار رفته در رفتار آنان را الگوهای حاوی راه حل سریع و صرفه‌جویانه توصیف کرد، که هر یک از اینها نیز نوعی راه حل ابتکاری نامیده شده است (2000: 166-199). جی جرنز و تد⁴ در اثر مشترک خود محدودیت وقت، محدودیت معلومات و محدودیت قدرت محاسبه‌گری عاملان اقتصادی را دلیل توسل به الگوی کشف سریع و صرفه‌جویانه دانسته‌اند (1999).

بنابراین همان‌گونه که از همه این نظریه‌ها و رویکردهای اخیر استنباط می‌شود، جرقه‌های ذهنی، ابتکارات و راه‌های سریع و صرفه‌جویانه را به طور کلی رد نمی‌کنند، چون بعضی وقت‌ها نتایج خوبی را در بر دارد اما در بعضی موارد هم به خطاها و تورش‌های نظام‌مند و یا به عبارت دیگر یک‌جانبه‌گرایی‌های فاحش و در نتیجه عقلانیت محدود منجر می‌شود.

5- نتیجه‌گیری

نظریه رفتار عقلانی و به بیان دیگر انتخاب عقلانی که در نیمه اول قرن بیستم مقبول اقتصاددانان واقع شده مدعی عقلانیت کامل (مطلق، ایده‌آلی و جهان‌شمول) انسان اقتصادی بوده است. این نظریه در اقتصاد در قالب الگوهای رفتار اقتصادی تجسم یافته که بیشتر مورد توجه اقتصاددانان بوده است.

این پژوهش دوام مقبولیت نظریه مذکور را به عنوان یک ایده مورد بررسی قرار داده است، با عنایت به این مطلب که انتقاد معتبر یک صاحب‌نظر و یا ارائه نظریه، الگو و رویکرد جایگزین نمونه‌هایی از نقض این ایده محسوب می‌شد در آثار متخصصان به جستجوی این موارد پرداخت و

¹ Marnet

² "People tend to see what they want to see"

³ Gerd Gigerenzer

⁴ Todd, P.M.

به نمونه‌های زیادی دست یافت. ولی از میان آنها تنها مواردی که کامل بودن عقلانیت را محور انتقاد خود قرار داده بود به عنوان تکیه‌گاه استدلال مورد استفاده قرار گرفت.

شایان ذکر است که برای حصول اطمینان از بی‌ربط نبودن این انتقادات به محورها، مؤلفه‌ها و شاخصه‌های مهم نظریه‌های رفتار عقلانی و انتخاب عقلانی توجه ویژه شد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که شکل‌گیری نقدها خود فرآیندی به این صورت داشته است:

ابتدا تردیدهایی در ذهن صاحب‌نظران پیدا شده، سپس آنها را مورد آزمون قرار داده‌اند که بعضی از این آزمون‌ها از نوع آزمون‌های اقتصادسنجی بوده و بسیاری از این آزمون‌ها آن تردیدها را تقویت نموده تا کم‌کم به نقد رسمی تبدیل شده است.

در بعضی موارد بدون انجام آزمون و با تکرار مشاهدات و تجربه‌های شک برانگیز به طور خودکار این تردیدها به صورت نقد رسمی در آمده است.

عقلانیت رفتار اقتصادی از لحاظ روش‌شناسی و معرفت‌شناسی، قدرت تبیین و پیش‌بینی نظریه و الگوهای آن مورد نقد واقع شده است.

انتقاد از پیش‌فرض‌های نظریه در زمینه اجزا و ارکان عقلانیت از جمله عقلانیت فهم و درک، عقلانیت ترجیح و عقلانیت فرایند انتخاب عقلانی هم از انواع دیگر این نقدهاست.

اولین و مهم‌ترین نقدهای صورت گرفته متوجه پیش‌فرض اطلاعات کامل عامل اقتصادی است. به عنوان نمونه فون نیومن و مورگنشرن در دهه چهارم قرن بیستم، ناقص بودن اطلاعات عامل اقتصادی در مورد آینده و حرکت نقش‌آفرینان در میدان اقتصاد را مورد توجه قرار داده، با فرض معلوم بودن میزان احتمال وقوع حوادث در آینده، اثر ریسک را بر رفتار عقلانی بررسی نمودند که پیدایش نظریه حداکثرسازی «مطلوبیت انتظاری» (EU) از نتایج آن است. این نقد بعداً در شرایط عدم اطمینان هم مطرح شده که عامل اقتصادی از میزان احتمال وقوع حادثه نیز بی‌اطلاع است و در این شرایط باید «مطلوبیت انتظاری» خود را به حداکثر برساند؛ بر این اساس هم نظریه دیگری شکل گرفت که «مطلوبیت انتظاری ذهنی» (SEU) نام دارد و از این به بعد نظریه قبلی را نظریه «مطلوبیت انتظاری عینی» (OEU) نامیدند. هربرت سایمون هم در اواسط قرن بیستم ضعف‌های عامل اقتصادی به خصوص ناقص بودن اطلاعات او و هزینه بر بودن کسب اطلاعات را مورد توجه قرار داد و نظریه «رضایت‌مندی» را مطرح نمود که نشان می‌دهد عامل اقتصادی معمولاً در شرایطی

قرار می‌گیرد که نمی‌تواند حداکثر مطلوبیت مطرح در نظریه عقلانیت کامل را به دست آورد. بنابراین به چیزی کمتر از آن رضایت می‌دهد.

بعد از سایمون هم دانشمندان دیگری همین فرایند عقلانیت را مورد توجه و نقد قرار دادند. مثلاً تورسکی و کاهنمان با همکاریانشان سه دسته تحقیقات مرتبط با این موضوع به صورت مشترک داشته‌اند که در دسته اول گرایش شهودی یک‌جانبه‌گرایانه مردم در شرایط عدم اطمینان را بررسی کرده‌اند و در دسته دوم نظریه چشم‌انداز را مطرح نموده‌اند که بر اساس آن الگوی انتخاب در شرایط ریسک طراحی شده است و در دسته سوم به آثار چارچوب‌ها و قالب‌های حاکم بر رفتار عاملان اقتصادی توجه نموده‌اند و نقش آنها در نقض نظریه‌ها و الگوهای مبتنی بر عقلانیت کامل را نشان داده‌اند. به طور خلاصه می‌توان گفت که نظریه و الگوهای ارائه شده توسط تورسکی، کاهنمان و همکاران آنان اصولاً نشان می‌دهد که عامل اقتصادی همه آن مراحل کسب اطلاعات و فرایند انتخاب عقلانی را طی نمی‌کند بلکه به خاطر شرایط حاکم بر آنان و هزینه‌بر بودن کسب اطلاع و سخت بودن طی این فرایند، برای دستیابی به سرعت و سهولت در انتخاب، از دقت کامل صرف نظر می‌کند و در بعضی موارد هم ناخودآگاه به یک‌جانبه‌گرایی دچار می‌شود مثلاً همان چیزی را انتخاب می‌کند که به آن عادت کرده است. دانشمندان دیگری همچون جی جرنزر، تد و همکاریانشان هم با توجه محدودیت وقت، محدودیت معلومات و محدودیت قدرت محاسبه‌گری عاملان اقتصادی نظریه و الگوی عقلانیت کامل را مورد نقد قرار داده و بر اساس تحلیل خود از رفتار واقعی عاملان اقتصادی الگوی کم و بیش مشابهی طراحی نموده‌اند که به الگوی «کشف سریع و صرفه‌جویانه» مشهور شده است. این الگوی آنان هم با در نظر گرفتن منظور سایمون از عقلانیت تحقق یافته بر یافتن قواعد تصمیم ساده مبتنی بر مجموعه‌ای از اصول تأکید دارد.

بنابراین از مجموعه نقد این دانشمندان سرشناس و سایر منتقدان ذی‌صلاح و پیشنهاد نظریه‌ها، الگوها و رویکردهای جدید می‌توان استنباط کرد که ادعای دوام مقبولیت نظریه رفتار عقلانی کامل در علم اقتصاد رد شده است.

در پایان پیشنهاد می‌شود که پژوهشگران در زمینه‌های مذکور در ذیل به پژوهش بپردازند تا ابعاد دیگر موضوع روشن گردد.

1- نقش علوم دیگر در تحوّل نظریه عقلانیت رفتار اقتصادی.

- 2- بررسی اثر خدشه‌دار شدن نظریه الگوی عقلانیت کامل رفتار اقتصادی بر نظریه‌ها و الگوهای دیگر اقتصادی.
- 3- سیر تحوّل هدف نهایی عامل اقتصادی.
- 4- سازگاری عقلانیت اقتصادی و نועدوستی.

منابع و مأخذ

الف: منابع و مأخذ فارسی

1. بلاگ، مارک (1387). روش شناسی علم اقتصاد: اقتصاددانان چگونه تبیین می کنند. غلامرضا آزاد؛ تهران، نشر نی.
2. دادگر، یداله. و عزتی، مرتضی (1383). "عقلانیت در اقتصاد اسلامی". فصلنامه پژوهشهای اقتصادی (9 و 10): 1-24.
3. رحیم پور ازغندی، حسن (1382). عقلانیت، بحثی در مبانی جامعه شناسی توسعه، تهران، موسسه فرهنگی دانش و اندیشه معاصر.
4. کرمی، محمد حسین. و دیرباز، عسکر (1384). مباحثی در فلسفه اقتصاد (علم اقتصاد و ارزشها، انسان اقتصادی)، قم، پژوهشگاه حوزه و دانشگاه.
5. کرمی، محمد حسین (1375). "مهمترین پیش فرض انسان شناختی علم اقتصاد". حوزه و دانشگاه (9): 71-83.
6. لاریجانی، محمد جواد (1377). تدین، حکومت و توسعه، تهران، موسسه فرهنگی اندیشه معاصر.
7. مینی، پیرو و. (1375). فلسفه اقتصاد. مرتضی نصرت و حسین راغفر؛ تهران، انتشارات علمی و فرهنگی.
8. هملین، آلن (1386). اخلاق و اقتصاد. افشین خاکباز و محمد حسین هاشمی؛ تهران، پژوهشگاه مطالعات فرهنگی و اجتماعی.

ب: منابع و مأخذ لاتین

1. Altman, M. (2006). "Opening-up the Objective Function: Choice Behavior and Economic and Noneconomic Variables". *Core and Marginal Altruism- Economics Bulletin* 4(33):1-11.
2. Arrow, K.J. (1987). "Economic Theory and the Hypothesis of Rationality" in Eatwell, J., Millgate, M., Newman, P. (Eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Baltmor, MD the john Hopking press 2:69-74.
3. Bermudez, Jose luis (2009). *Decision Theory and Rationality*, New York, oxford university press.
4. Blaug, Mark (1992) *The Methodology of Economics or how Economists Explain*, second edition, Cambridge University Press. Digital Printing (2006).

5. Boumans, Marcel (2004). "Models of Economics" in Davis, John, B. Alain Marciano and Jochen Runde (eds), *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, UK, Edward Elgar Publisher: 260-282.
6. Gigerenzer, Gerd (2000). *Adaptive thinking, Rationality in the Real world*, New York, Oxford university press PSYCNET. apa.org.
7. Gigerenzer, Gerd & Todd, P. M. (1999). "Fast and Frugal Heuristics: The Adaptive Toolbox psycnet.apa.org.
8. Greene, Donald P. & Shapiro, Ian (1994). *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, New Haven: Yale University Press.
- 8(a):-Hamlin, A.P. (1996). Ethics and Economics-eprints.soton.ac.uk.
- 8(b):-[http://academic. Research.Microsoft. com/Author/45395691/a-p-hamlin](http://academic.Microsoft.com/Author/45395691/a-p-hamlin) .
9. Hargraves Heap, Shaun P. (2004). "Economic Rationality" in Davis, John, B. Alain Marciano and Jochen Runde (eds) *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, UK, Edward Elgar publisher: 42-60.
10. Huber, G.P. (1981). "The Nature of Organizational Decision Making and the Decision Support Systems". MIS Quarterly. JSTOR.
11. Kahneman, D. (2003). "Communication in Repeated Games with Costly Monitoring". Games and Economic Behavior 44(2): 227-250.
12. Kahneman, D. (2003). "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics". American Economic Review 93(5): 1449-75.
13. Kahneman, D, & Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". Econometrica: Journal of the Econometric Society – JSTOR.
14. Kamarck, Andrew Martin (2005). *Economics as a Social Science*, The University of Michigan Press.
15. Latsis, S. I. (1972). "Situational Determinism in Economics". British Journal for the Philosophy of Science 23:207-45.
16. Machlup, Fritz (1978). *Methodology of Economics and other Social Sciences*, New York and London Academic Press. inc.
17. Maddala, G.S. & Jeong, Jinook (1991). "Measurement Errors and Tests for Rationality". Journal of Business & Economic Statistics 9(4): 431-439.
18. Marnet, Oliver (2008). "Behavior and Rationality in Corporate Governance". International Journal of Behavioural Accounting and Finance 1: 4 -22.
19. McFadden, Daniel (1999). "Rationality for Economics?". Journal of Risk and Uncertainty, Springer

20. Ocasio, W. (1997). "Towards an Attention-Based View of the Firm". Strategic Management Journal 18: 187-206.
21. Salmon, Pierre (2001). "Ordinary Elections and Constitutional Arrangements, Rules and Reasons", in Perspectives on Constitutional, edited by: Ram Mudambi, Pietro Navarra, Giuse P.P.E. Sobrio, Cambridge. Cambridge university press.
22. Simon, H. A (1947). *Administrative Behavior: a Study of Decision Making Process, in Administrative Organizations*, Chikago, IL: Macmillan.
23. Simon, H.A. (1987). Behavioral Economics, in: Eatwell, J., Millgate, M., Newman, P. (Eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*.
24. Simon, H.A. (2001). "Economic Choices". American Economic Review JSTOR
25. Simon, H.A. (1957). *Models of Man*, New York, Wiley & Sons.
26. Simon, H. A. (1979). "Rational Decision Making in Business Organizations". American Economic Review 69: 493-513.
27. Simon, H.A. (1978). "Rationality as a Process and as a Product of Thought". American Economic Review 70.
28. Simon, H.A. (1986). "Rationality in Psychology and Economics". Journal of Business, jstor. org1-16.
29. Simon, H.A. (1959). "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science". American Economic Review 49: 252-283.
30. Simon, H.A.(2001). *Theories of Bounded Rationality, The Legacy of Herbert Simon in Economic Analysis*, books google. com.
31. Steele, G.R. (2004). "Understanding Economic Man: Psychology, Rationality ,and Values". American Journal of Economics and Sciology 63(5): 1021.
1. Walt, Stephen M. (1999). "Rigor or Rigor Mortise? Rational Choice and Security Studies". International Security 23: 5-48.