

الاقتصاد السلوكى كمدخل جديد لعلاج السياسات الاقتصادية (دراسة تحليلية)

د.مصطفى أحمد حامد رضوان
أستاذ الاقتصاد والمالية العامة المساعد
بمعهد مصر العالى للتجارة والحاسبات بالمنصورة

الملخص باللغة العربية:

تهدف الدراسة لبحث مدى صلاحية علم الاقتصاد السلوكى أن يكون مدخلا لصياغة السياسات الاقتصادية؛ وجعلها أكثر تحقيقا لأهدافها وذلك من خلال تقديم وتحليل الاقتصاد السلوكى كفرع معرفى جديد؛ فضلا عن بحث أثر التطبيقات السلوكية التى انتهجتها الدول فى تحقيق أهدافها؛ سواء كان تطبيق تلك السياسات الاقتصادية السلوكية مركزية أو غير مركزية؛ فضلا عن محاول بحث طبيعة دور السياسات الاقتصادية السلوكية فى مواجهة الظروف الطارئة وبخاصة ظروف الجائحات العالمية؛ وازاء ذلك تم التوصل لعدد من النتائج والتوصيات نأمل أن تكون قد حققت الغاية من تلك الدراسة .

الكلمات المفتاحية : الاقتصاد السلوكى - التحيزات السلوكية - السياسات الاقتصادية

Abstract:

The study aims to examine the validity of behavioral economics as an entry point for formulating economic policies. And make it more realizing its goals by presenting and analyzing behavioral economics as a new branch of knowledge; As well as examining the impact of behavioral applications adopted by countries in achieving their goals; whether the application of those behavioral economic policies is centralized or decentralized; As well as an attempt to discuss the nature of the role of behavioral economic policies in facing emergency conditions, especially the conditions of global pandemics; In this regard, a number of results and recommendations were reached, which we hope will have achieved the purpose of this study.

Keywords: Behavioral economics, Behavioral nudges , Economic policies.

مقدمة :

يُعد علم الاقتصاد السلوكي أحد فروع علم الاقتصاد المستحدثه مؤخراً ؛ إذ أصبح يمثل نسفاً جديداً يكشف عن العلاقة الوطيدة بين علم الاقتصاد وعلم النفس يناقض ما ذهب إليه النظرية الاقتصادية التقليدية ؛ من أن الأفراد يسلكون سلوكاً اقتصادياً رشيداً وعقلانياً في اتخاذ القرار ؛ الذي يرتكز على عدد من الخيارات التي تقود إلى أفضل مستوى من المنفعة الفردية.

فضلاً عن ذلك يسعى الاقتصاد السلوكي إلى إثراء علم الاقتصاد التقليدي من خلال دمج بحقول جديدة ليخرج لنا بتحليلات أكثر واقعية ؛ من الممكن أن تمثل آليه ملائمة لصياغة ورسم السياسات العامة للدولة والخطط الإنمائية في مجالات الصحة والتعليم والبيئة ؛ وتحسين حياة الأفراد وغيرها .

هذا ولضرورة البحث عن بدائل جديدة للنظريات الاقتصادية التقليدية التي فسرت الفرد الاستهلاكي بالعقلاني الرشيد ؛ جاءت هذه الدراسة في محاولة للبحث عن نظريات وبدائل جديدة يمكن أن تسهم في رسم السياسات العامة للدولة في المجال التنموي ؛ ودراسة العوامل النفسية والاجتماعية المحيطة بالفرد ؛ كآليه مساعدة في اتخاذ لقرار الصائب والسياسات العامة في جميع قطاعات الدولة لتعزيز قيم تسهم في التنمية المحلية .

أهمية الدراسة :-

تتبع أهمية هذه الدراسة لعدد من الاعتبارات التالية :-

١- قلة الدراسات العربية - على حد علم الباحث - في مجال الاقتصاد السلوكي ؛ الأمر الذي يمثل مساهمة لو بسيطة في توفير دراسات مهتمه بتقديم هذا المجال في المكتبة الاقتصادية العربية .

٢- أهمية موضوع السلوك الاقتصادي كونه من المجالات البحثية الجديدة والفاعلة في الاقتصاد وتوجهات المدارس الاقتصادية المعتمدة على السلوك الفردي والجماعي .

٣- من الأهمية بمكان البحث عن بدائل جديدة للنظريات الاقتصادية التقليدية ؛ بدائل تلعب دور مؤثر في صياغة السياسات الاقتصادية وتنتج آثارها في المجالات

التموية على مستوى الاقتصاد الكلى ؛ ومن هنا كان السعى لتقديم الاقتصاد السلوكى كآلية جديدة تسعى لاثراء العلوم الاقتصادية التقليدية بالاسهام فى تفسير السلوك الاقتصادى لعدد من المستويات الاقتصادية بما يسعى لترتيب آثار ايجابية على المساعى التتموية لكل نشاط اقتصادى .

إشكالية الدراسة :-

تتمثل الاشكالية الرئيسية للدراسة فى محاولة تقديم علم الاقتصاد السلوكى كمدخل اقتصادي جديد فى مجال رسم وعلاج السياسات الاقتصادية؛ ومن ثم إثراء الاستراتيجيات التتموية وهو الأمر الذى سنحاول تقديمه فى الدراسة من خلال البحث عن:

- ١- ماهية الاقتصاد السلوكى .
 - ٢- طبيعة التحيزات والعوامل السلوكية .
 - ٣- دور علم الاقتصاد السلوكى فى تفسير الحالات الشاذة اقتصادية
 - ٤- دور علم الاقتصاد السلوكى فى رسم السياسات الاقتصادية .
- كذلك سعينا من خلال دراستنا لبحث طبيعة مساهمة الاقتصاد السلوكى والسياسات السلوكية فى دعم جهود مواجهة جائحة كورونا العالمية ؟

أهداف الدراسة :-

- ١- محاولة وضع إطار نظرى للاقتصاد السلوكى كفرع جديد من فروع علم الاقتصاد .
- ٢- إظهار العلاقة بين الاقتصاد السلوكى والعلوم الأخرى (علم النفس ؛ وعلم الاجتماع ؛ وعلم الاقتصاد) .
- ٣- بيان دور الاقتصاد السلوكى فى رسم السياسات العامة التى تسهم فى التنمية الاقتصادية والآليات المتبعة فى هذا المجال .

الدراسات السابقة :-

١- (تقرير البنك الدولي عن التنمية فى العالم ٢٠١٥ بعنوان " العقل والمجتمع والسلوك")^(١):- إذ هدفت تلك الدراسة إلى التأكيد على إمكانية تحسين الأداء الاقتصادى من خلال فهم التأثيرات النفسية والاجتماعية والثقافية لعملية اتخاذ القرار والسلوك البشرى ؛ بما يستتبعه ذلك من نواتج ملموسة على المسارات التنموية . وتوصلت إلى أنه من الممكن تسخير تلك التأثيرات النفسية لتحقيق الأهداف الانمائية وأن الرؤى المتعلقة بكيفية اتخاذ الأفراد قراراتهم يمكن أن تؤدي إلى إجراءات تدخلية جديدة تساعد الأسر فى إيدار مزيد من المال ؛ وتساعد الشركات على زيادة الانتاجية ؛ وتساعد المجتمعات المحلية فى الحد من انتشار الأمراض ؛ وتساعد الآباء فى تحسين التنمية المعرفية لأطفالهم ؛ و تساعد المستهلكين على توفير الطاقة ؛ وهذا المسلك يُبنى عن الكثير فيما يتعلق باتخاذ القرارات ؛ كما أن نطاق تطبيقه متسع للغاية .

لقد حاول هذا التقرير تقديم أدلة علمية جديدة و متنامية عن هذا الفهم العميق لسلوك البشر كي يتسنى استخدامه فى تعزيز التنمية. فالسياسات الاقتصادية التقليدية غير فعالة إلا بعد أن تكون الميول الإدراكية والأعراف الاجتماعية الصحيحة هي السائدة . الأمر الذي يجعل من وجهة نظر التقرير الاقتصاد السلوكي أن يلعب دورا رئيسيا فى تعزيز قوة صنع القرار الاقتصادي، بما فى ذلك السياسات المالية والنقدية التقليدية.

وقد قدمت هذه الدراسة فى مقدمة ومبحثين وخاتمة تناول المبحث الأول :- الاقتصاد السلوكي " الجانب النظرى " ؛ المبحث الثانى :- الاقتصاد السلوكى " الجانب التطبيقي " ؛ ثم الخاتمة وأهم النتائج والتوصيات .

(١) تقرير البنك الدولي عن التنمية فى العالم ٢٠١٥ بعنوان " العقل والمجتمع والسلوك :-
<https://www.albankaldawli.org/ar/news/feature/2014/12/02/world-development-report-2015-explores-mind-society-and-behavior>

٢- (دراسة ثالر ؛ سنستين - تحسين القرارات بشأن الصحة والسعادة والثروة -
٢٠١٦) (١) :- حيث سعت هذه الدراسة لبيان دور الاقتصاد السلوكى فى تحسين قرارات
الأفراد وصنع السياسات العامة ؛ مستندة فى ذلك إلى الدراسات السلوكية فى علم النفس
. إذ خلصت إلى التأكيد على أهمية سياسات الوكز (التحفيز) السلوكى فى تحفيز
الأفراد والجماعات على تعديل سلوكياتهم بالشكل الذى يتناسب مع السياسات التنموية
المنشودة والنتائج التى ترتبت عليها ؛ سواء فى الجوانب الاقتصادية أو تحسين مستويات
المعيشة أو تحسين الأداء فى قطاعات الصحة والتعليم والاستهلاك والادخار إلى غيره
من القطاعات .

٣- (الزهرانى " هل يحسن الاقتصاد السلوكى قراراتنا " - ٢٠١٦) (٢) :-
استهدفت تلك الدراسة بيان أن الاقتصاد السلوكى فرع مستحدث من العلوم الاقتصادية
يقارب الواقع الفعلى لسلوك المنظمات والأفراد ؛ ويستمد مناهاجه وأدواته من علم النفس
وعلم الاجتماع ويمزجها بالنظريات الاقتصادية . وقد خلصت تلك الدراسة إلى أهمية علم
الاقتصاد السلوكى فى حياتنا لما للسلوك من إنعكاسات على القرارات الاقتصادية ؛ بما
يصاحب ذلك من تأثير على النواتج الاقتصادية الكلية .
خطة الدراسة :-

سنحاول بحث اشكالية الدراسة من خلال الخطة التالية :-

الفصل الأول: ماهية الاقتصاد السلوكى

المبحث الأول: النشأة التاريخية للاقتصاد السلوكى

المبحث الثانى: مفهوم الاقتصاد السلوكى

المبحث الثالث: علاقة علم الاقتصاد السلوكى بالعلوم الأخرى

المبحث الرابع: مستويات تطبيق علم الاقتصاد السلوكى

المبحث الخامس: اوجه التقارب والاختلاف بين الاقتصاد التقليدى والاقتصادى السلوكى

(٢) ثالر ؛ كاس .ر. سنستين " تحسين القرارات بشأن الصحة والسعادة والثروة " ترجمة عمر الأيوبى؛
الدار العربية للعلوم ببيروت - الطبعة الأولى - ٢٠١٦ .
(٣) أحمد عبد الله الزهرانى " هل يحسن الاقتصاد السلوكى قراراتنا " معهد الادارة العامة ؛ برنامج
التحوى الوطنى ؛ السعودية ٢٠٢٠ .

الفصل الثانى: العوامل (التحيزات) السلوكية

المبحث الأول: ماهية التحيزات السلوكية وأهمية دراستها

المبحث الثانى: أهم التحيزات السلوكية فى الأسواق المالية

الفصل الثالث :- تطبيقات علم الاقتصاد السلوكى

المبحث الأول :- دور علم الاقتصاد السلوكى فى تفسير الحالات الشاذة اقتصادياً

المبحث الثانى :- دور علم الاقتصاد السلوكى دعم السياسات الاقتصادية

النتائج والتوصيات

وذلك على النحو التالى :-

الفصل الأول :- ماهية الاقتصاد السلوكى

المبحث الأول :- النشأة التاريخية للاقتصاد السلوكى

تُعد الورقة البحثية التى قدمها دانيال كانيمان وأموس تفيرسكى الباحثان فى علم النفس فى عام ١٩٧٩ هى البداية الحقيقية لعلم الاقتصاد السلوكى ؛ والتى كانت تشرح طبيعة اتخاذ القرارات لدى الأفراد والتى تأخذ بعين الاعتبار العوامل الإنسانية المؤثرة فى اتخاذ تلك القرارات ؛ وكان ذلك نتاج أن اتضح لدى الباحثين أن الأفراد لا يتبعون دائماً نظرية المنفعة المتوقعة فى الاقتصاد (Expected Utility Theory) ؛ والتى تفسر كيف يجب اتخاذ هذه القرارات بشكل عقلانى . ولقد أعقب ذلك العديد من المجهودات البحثية لترسيخ دعائم فكرهم المتعلق بالسلوكية فى المجال الاقتصادى الأمر الذى نتج عنه حصول كلاً من كانيمان وتفيرسكى على جائزة نوبل فى الاقتصاد عام ٢٠٠٢ والتى مثلت تنويجا لمساعدتهما فى مجال المالية السلوكية ؛ وبذلك تم الاعتراف رسمياً بوجود هذا التيار فى علم الاقتصاد^(٤).

(٤) على بن الضب ؛ حلیمية بلقاسم " نموذج توازن الأصول الرأسمالية بين نظرية المالية السلوكية وكفاءة أسواق رأس المال دراسة تطبيقية لشركات صناعية مدرجة بالبورصة السعودية خلال الفترة ٢٠١١-٢٠١٤ " مجلة ابحاث اقتصادية وإدارية العدد رقم ٨ ديسمبر ٢٠١٥ ص ٣٠٠ .

وسرعان ما تطور هذا المجال بصدور كتاب الاقتصادى الامريكى ريتشارد ثالر^(٥) والذى يحمل عنوان (Nudge) والذى أشار فيه أن عملية Nudging أو الوكز " التحفيز "باللغة العربية هي عبارة عن " تغيرات بسيطة وغير مكلفة فى طرق عرض الخيارات التى تحفز على تغيير سلوكيات الأفراد لاختيار الأنسب؛ مثل إبراز الأطعمة الصحية بشكل واضح فى المدارس مع بقاء الأصناف الأخرى ولكن بشكل أقل وضوحاً " (٦) .

وإزاء ذلك تبنت الحكومة البريطانية هذا المنهج ؛ حيث قامت فى عام ٢٠١٠ بإنشاء أول وحدة بإستخدام الاقتصاد السلوكى فى مجال السياسات المدنية ؛ وكانت آنذاك تابعة للحكومة البريطانية فى عهد رئيس الوزراء ديفيد كاميرون ؛ وبقيادة المتخصص فى علم النفس ديفيد هالبر ؛ واستعانت تلك الوحدة بخبرات ثالر ؛ حيث يعد كتابه (Nudge) بمثابة النواة لتأسيس هذه الوحدة . وفى العام ٢٠١٥ قام الرئيس الأمريكى أوباما بتأسيس فريق من الخبراء السلوكيين والاجتماعيين لهذا الغرض ؛ وأصدر تعليمات بتبنى هذا المنهج لجميع الأجهزة الحكومية . وأعقب التجريبيين البريطانية والأمريكية العديد من الدول ؛ حيث تأسست ٢٠٠ وحدة حول العالم للاستفادة من هذا العلم فى تصميم السياسات والبرامج العامة^(٧) لما له من أثر ايجابى فيما يتعلق بدراسة سلوكيات الأفراد وتوجيهها نحو الأنسب .

المبحث الثانى :- مفهوم الاقتصاد السلوكى

علم الاقتصاد السلوكى :- هو علم جديد نسبيا يعمل على الدمج بين النظريات النفسية السلوكية والادراكية وبين النظريات الاقتصادية والمالية التقليدية ؛ وذلك لتبرير

(٥) ريتشارد ثالر اقتصادى أمريكى ؛ من مواليد ١٢ سبتمبر ١٩٤٥ حائز على جائزة نوبل ٢٠١٧ فى الاقتصاد ؛ وهو خبير اقتصادى وأستاذ فى جامعة شيكاغو للدراسات العليا ؛ وعضو فى المكتب الوطنى للبحوث الاقتصادية ؛ يرجع إليه الفضل فى إدخال الجانب النفسى فى مجال الاقتصاد ؛ وأهم أبحاثه ومنشوراته تلك المتعلقة بالاقتصاد السلوكى ؛ وبمختلف التحيزات المعرفية وآثارها الاقتصادية

(٦) فرانثيسكا جينو مقال بعنوان " صعود نجم الاقتصاد السلوكى وتأثيره على الشركات " مقال على رابط مجلة هارفرد العربية ؛ رابط <https://hbrarabic.com>
(٧) مقال بعنوان " ما علاقة الدراسات التجريبية بالاقتصاد السلوكى فى المجال الصحى " موقع هوز السعودى hawaz.com.sa

سلوكيات الأفراد والمنظمات غير العقلانية في الأسواق المالية ؛ وكذا استقراء قرارات المستثمرين وتحليلها وذلك عن طريق استخدام نظريات علم النفس بفرعيه السلوكي والادراكي .

هذا وينطلق الاقتصاد السلوكي من منطلق رئيسي ؛ وهو أن قرارات المستثمرين في أسواق رأس المال غير عقلانية ورشيدة دائماً؛ يتجلى ذلك في كثير من التحيزات السلوكية كالإفراط في الثقة ؛ النفور من الخسارة ؛ سلوك القطيع ؛ وردود أفعال مبالغ فيها وغيرها وستعكس بالنهاية على قراراتهم الاستثمارية ؛ وذلك على عكس منهج النظريات الاقتصادية التقليدية⁽⁸⁾.

هذا ولم يستهدف علم الاقتصاد السلوكي إثبات فشل النظريات الاقتصادية التقليدية في تفسير الظواهر الاقتصادية الشاذة داخل الأسواق المالية وإنما يحاول تحقيق التكامل معها في تفسير السلوك البشري (الأفراد والمنظمات) في اتخاذ القرارات الاستثمارية محاولاً خلق نموذج أكثر شمولية للسلوك البشري في عملية اتخاذ القرار الاقتصادي . وهو الأمر الذي يتضح من خلال تطور سياق علم الاقتصاد السلوكي ؛ الذي تدرج مستهدفا الوصول لحالة من الدمج بين العلوم النفسية والاقتصادية من الممكن رصدها من خلال النقاط التالية :-

- إذ حاول بداية إبراز وتوضيح مجموعة من العوامل والإنحيازات التي تؤثر على سلوك الأفراد في اتخاذ القرارات الاستثمارية ؛ وذلك من خلال الاستفادة من علم النفس .
- ثم استتبع ذلك بالاهتمام بالحالات الشاذة والظواهر التي ظهرت في الأسواق المالية وحاول إيجاد تفسيرات لها بعد أن عجزت النظريات الاقتصادية التقليدية عن تفسيرها ؛ حيث ولفترة طويلة كانت النظريات الاقتصادية التقليدية تقوم بعمل لا يمكن الاستهانة به من توقع وشرح لبعض الأحداث والمشاهدات . ولكن ومع مرور الوقت بدأ الأكاديميون في الاقتصاد والعلوم المالية يكتشفون بعض التشوهات والظواهر التي لا

(8) Elan,S.L., & Goodrich,M(2010). Behavioral patterns and pitfalls of US investors .Paper presented at the federal Research Division ,Library of Congress,p01

يمكن تفسيرها بواسطة النظريات المتاحة بذلك الوقت ؛ حيث أن هذه النظريات قادرة على توضيح الأحداث المثالية بينما العالم الحقيقي هو متخبط جدا ولا يمكن التنبؤ به دائما .

- مما سبق تم اكتشاف الفرق بين العلمين :- حيث أن علم الاقتصاد السلوكى يعمل على تفسير التصرفات الحقيقية للأفراد ؛ بينما العلوم الاقتصادية التقليدية تعمل على تفسير الأعمال العقلانية^(٩) للرجل الاقتصادى .

- استتبع ذلك محاولة الباحثين اقتراح نماذج تأخذ فى الاعتبار نفسية المستثمرين من أجل فهم أفضل للقوى التى تحكم السوق ؛ حيث أن النماذج المبتكرة ضمن النظريات الاقتصادية التقليدية تقترض أن غالبية المتعاملين فى السوق عقلانيون ويتصرفون بطريقة يمكن التنبؤ بها ؛ ولكن أغلب تصرفات البشر فى الحقيقة هى تصرفات غير عقلانية .

- وعليه يمكن الاستفادة من علم الاقتصاد السلوكى من خلال مرحلتين :-
الأولى :- فهم الفرد للعواطف والعوامل التى تؤدى به للضعف النفسى والوقوع فى التحيزات السلوكية عند اتخاذ قرار استثمارى من خلال دراسة مختلف الحالات الشاذة التى تم اكتشافها والتعمق أكثر بالتحيزات السلوكية المؤثرة على القرارات الاقتصادية .
الثانية :- استغلال ما سبق لفهم السلوك الغير عقلانى المرتكب من الآخرين والاستفادة من أخطائهم .^(١٠)

ترتبا على كل ما سبق نستطيع أن نقول أن علم الاقتصاد السلوكى هو :-
فرع جديد من العلوم الاقتصادية يدرس الظواهر الاجتماعية والنفسية والعاطفية للمستثمرين فى عملية اتخاذ القرارات المالية والاقتصادية ؛ حيث يهتم بتصرفات الأفراد والمؤسسات الغير عقلانية وكيفية تجميعهم للمعلومات وآلية استخدامها ؛ ويهدف إلى

(٩) هى أعمال تنطوى على توقعات عقلانية وقرارات منطقية نتيجة لتحليل المعلومات المتاحة والاستفادة من التجارب السابقة

(10) Parikh, P.(2011). Value Investing and Behavioral Finance . New Delhi : Tata Mcgraw Hill .

فهم والتنبؤ بحركة أسواق رأس المال بالاعتماد على الجوانب التطبيقية والنفسية⁽¹¹⁾. الأمر الذى يجعل من هذا العلم الجديد آلية أكثر شمولية هادفة للتعلم فى تفسير الظواهر الغير عقلانية لقرارات المالية والاقتصادية .

المبحث الثالث :- علاقة علم الاقتصاد السلوكى بالعلوم الأخرى

يستهدف علم الاقتصاد السلوكى كفرع جديد من فروع علم الاقتصاد محاولة تقريب الواقع الفعلى لسلوك المنظمات والأفراد ويستمد فى ذلك مناهجه وأدواته من علم النفس وعلم الاجتماع ويمزجها بالنظريات الاقتصادية⁽¹²⁾.

تلك المحاولة تجعل من علم الاقتصاد السلوكى يتقاطع مع ثلاثة علوم رئيسية وهى علم النفس ؛ وعلم الاجتماع ؛ وعلم الاقتصاد ؛ وينشئ ما بين تلك العلوم علاقة وثيقة نستطيع أن نوضحها على النحو التالى :-

١- علم النفس :- حيث يهتم بدراسة السلوك الاستهلاكى للفرد من خلال معرفة الدوافع والإدراكات واتجاهات وشخصية كل فرد يستهلك سلعة معينة ؛ بهدف إشباع رغبة كامنة داخله .

٢- أما علم الاجتماع :- ويهتم بدراسة الفرد داخل الجماعات الانسانية وليس بمعزل عنها ؛ حيث يهتم بسلوك الفرد ضمن محيطه الاجتماعى والبيئة المحيطة به ؛ والتي لها دور كبير فى اتخاذ قرار الشراء عند المستهلك .

٣- فى حين أن ارتباط علم الاقتصاد السلوكى بعلم الاقتصاد هو ارتباط بقوانين العرض والطلب للسلع والخدمات ؛ ومستويات دخل المستهلك وطرق توزيعه على شراء الخدمات لتحقيق أقصى إشباع فى حدود الدخل .

المبحث الرابع :- مستويات تطبيق علم الاقتصاد السلوكى

ينصرف علم الاقتصاد السلوكى إلى توظيف أدوات ونتائج علم النفس لجعل التصرفات الاقتصادية والمالية أكثر مواعمة مع كل ما هو اقتصادى ؛ وهذا الأمر لا

(11) Ricciardi, V., & Simon, H. K. (2000). What is behavioral finance?. Business, Education and Technology Journal, 2(2), p. 02.

(12) د. أحمد بن عبد الله الزهرانى ؛ مرجع سبق ذكره .

ينطبق على قرارات الشراء فقط ؛ ولكن يمكن أن تستخدمه أيضا الحكومات لتحقيق سياساتها الاقتصادية ؛ دون إجبار الأفراد على اتباع سياساتها . وبذلك فإن الاقتصاد السلوكي يعتبر بوابة الانحياز للخيار الصحيح ؛ وذلك من خلال نظرية الوكز أو لتحفيز أو الترغيب الهادف لتصحيح النواحي غير العقلانية في سلوك المستهلكين والمستثمرين على السواء ؛ من خلال تقليص الهوة بين الاقتصاد وعلم النفس . ترتيبا عليه يمكن استخدام علم الاقتصاد السلوكي على مستويات متعددة وذلك على النحو التالي⁽¹³⁾:-

١- على المستوى الفردي :- إذ يمكن استخدام الاقتصاد السلوكي في ترشيد التصرفات الغير عقلانية للأفراد ؛ من خلال التحفيز على اتخاذ القرارات المرشدة سلوكياً بما يستتبعه تعظيم النواتج الاقتصادية .

٢- على مستوى الشركات والمؤسسات الربحية كالبنوك والمصانع وغيرها :- إذ يمكن توظيف الاقتصاد السلوكي في زيادة المبيعات وتعظيم الأرباح وغيرها .

٣- على المستوى الحكومي:- وذلك في مجال السياسات العامة حيث يمكن للحكومة أن توجه سلوك الأفراد والجماعات في مواضيع الصحة مثلا لتقليل نسبة المدخنين؛ أو الحفاظ على البيئة أو زيادة نسبة مسددي الضرائب وتقليل التهرب الضريبي وغيرها .

المبحث الخامس :- اوجه التقارب والاختلاف بين الاقتصاد التقليدي والاقتصاد السلوكي

هناك عدد من أوجه التقارب والاختلاف بين الاقتصاد التقليدي (الكلاسيكي) والاقتصاد السلوكي المستحدث مؤخرا ؛ تلك الأوجه سنحاول بيانها من خلال عدد من المعايير وذلك على النحو التالي :-

(13) Nudge, Improving decisions about health, wealth and happiness. Richard Thaler and Cass Sunstein. Yale university press. New haven & London., Page 71

مقيار المقارنة	الاقتصاد التقليدي الكلاسيكي	الاقتصاد السلوكي
الرشادة والعقلانية	حيث اهتمت المدارس الاقتصادية التقليدية بالعقلانية الاقتصادية والتي يسعى من خلالها الأفراد والمنظمات الاقتصادية إلى تحقيق السلوك الإقتصادي الأمثل (الأمثلية) من خلال توظيف مثالي للمعلومات المتاحة في بناء توقعات رشيدة تجاه القرارات الأساسية في الاقتصاد (١٤).	يذهب الاقتصاد السلوكي إلى عدم عقلانية الأفراد ؛ وهو عكس ما افترضه الاقتصاد التقليدي ؛ فالاقتصاد الكلاسيكي يأخذ البعد الانساني في الممارسات الاقتصادية من طرف الأفراد ؛ وأن الأسعار لن تخضع فقط لمعطيات استهداف الأمثلية ولكن لدوافع نفسية لدى الأفراد كالتفاؤل والتشاؤم والخوف من الاشاعات....
التحكيم	هي ممارسة يتبناها الاقتصاد التقليدي وتستعمل بكثرة في الأسواق المالية حيث يقوم المستثمر بالشراء والبيع المتزامن لنفس الورقة المالية على مستوى سوقين مختلفين وبأكبر سعر ممكن بقصد تصحيح السعر عند انحراف سعر الورقة المالية عن قيمتها الحقيقية ؛ وذلك للقيام بعملية مقاصة للاستفادة من فارق الأسعار لتحقيق لتوازن لتقاضي الخسائر المستقبلية المحتملة هي عملية يقوم بها المستثمرون العقلانيون وليس الجاهلون ولكن في الحقيقية الاسواق المالية مليئة بالنوع الاخير من المستثمرين والذين يتأثرون جدا بالاشاعات	ان التحكيم كممارسة يقوم من خلالها المستثمر بتصحيح السعر عند انحراف سعر الورقة المالية عن قيمتها الحقيقية ؛ وذلك للقيام بعملية مقاصة للاستفادة من فارق الأسعار لتحقيق لتوازن لتقاضي الخسائر المستقبلية المحتملة هي عملية يقوم بها المستثمرون العقلانيون وليس الجاهلون ولكن في الحقيقية الاسواق المالية مليئة بالنوع الاخير من المستثمرين والذين يتأثرون جدا بالاشاعات

(14) M-L Levly S.Eweencyk R.Jammes, « Comprendre l'information économique et sociale guide méthodologique », HAITER , Paris , 1981. 172..P.

ويتصرفون وفقا لتصرف القطيع ^(١٦) .	التوازن لتفادى الخسائر المستقبلية المحتملة ^(١٥) .	
لا يعتمد الاقتصاد السلوكي على وفرة المعلومات الجيدة لاتخاذ القرار ؛ ويرى أن بعض الدوافع النفسية والعقلية هي التي تتحكم في قبول المعلومة ؛ فبعض الأفراد يتميزون بالثقة المفرطة ويتأثرون بالمحاسبة العقلية .	يعتمد الاقتصاد التقليدي على المعلومات وخصوصا المتعلقة بقيم الأسعار وحجم التداول لإقرار كفاءة الاسواق .	جودة المعلومات
لم يذهب أصحاب النهج السلوكي برؤية تستبعد معطيات العرض والطلب ولكن اضافوا رؤية مفادها أن هناك تأثيرا لدراكات السلوكية والعوامل النفسية نذكر منها (المحاسبة العقلية - الثقة المفرطة - الخوف من الخسارة - سلوك القطيع)	يعتمد الاقتصاد التقليدي (الكلاسيكي) على مبدأ التوازن وفق العرض والطلب (اليد الخفية) ؛ إذ أنه وعلى الرغم من وجود بعض الأفكار التي دفعت بواسطة (جون ماينارد كينز) لمزيد من تدخل الدولة داخل المسار الاقتصادي ؛ إلا أن قانون العرض والطلب لم يفقد بريقه حتى الآن ^(١٧) .	العرض والطلب

الفصل الثاني :- العوامل (التحيزات) السلوكية

تقوم العديد من النظريات الاقتصادية التقليدية على افتراض أن الافراد يتصرفون بطريقة عقلانية في عملية اتخاذ القرار ؛ غير أن علم الاقتصاد السلوكي والمُعتمد في تركيبته على نظريات علم النفس أثبت وجود عوامل (دوافع - تحيزات) سلوكية عديدة مثل الثقة الزائدة ؛ التفاؤل ؛ التشاؤم ؛ المحاسبة العقلية الخ تؤثر في عملية اتخاذ

(١٥) شمعون شمعون ؛ بورصة الجزائر ؛ دار هومة ؛ الجزائر ؛ ١٩٩٩ ص ١٤٦
(١٦) مبارك بن زاير ؛ عبد الوهاب بن زاير " نظرية المالية السلوكية مقابل نظرية كفاءة الأسواق المالية " مجلة البشائر الاقتصادية ؛ جامعة بشار ؛ المجلد الثالث ؛ العدد ١ ؛ مارس ٢٠١٧ ص ٩٣ .
(17) K.C.Kogiku, « Fondement de l'économie moderne , introduction aux model macroéconomiques », Edition Sirey ,PARIS , 1971. P.02

القرار الاستثماري وخاصة في حالة عدم اليقين . حيث أن وجود مثل هذه التحيزات السلوكية كانت الدافع لنشوء علم الاقتصاد السلوكي ؛ وذلك بسبب قدرة علم الاقتصاد السلوكي على تفسير العديد من التشوهات والانحرافات الملاحظة في الأسواق المالية من خلال هذه العوامل والتحيزات السلوكية .

ترتبا على ما سبق سنحاول في هذا الفصل تحديد ماهية العوامل (التحيزات السلوكية) وأهمية دراستها ؛ ثم محاولة عرض لأهم التحيزات السلوكية في الأسواق المالية وذلك في المبحثين التاليين :-

المبحث الأول :- ماهية التحيزات السلوكية وأهمية دراستها

يُقصد بمصطلح التحيز أو الانحراف في علم النفس " الاختلاف بين الطريقة التي يفترض بالإنسان أن يفكر بها كي يصل إلى أفضل النتائج الممكنة؛ وبين الطريقة التي يفكر بها في الواقع". وقد ينجم الانحراف في طريقة التفكير عن وجود خطأ في المعلومات المقدمة للإنسان راجع لوجود خطأ في مستوى الحواس؛ وهذا ما يعرف بالخطأ الإدراكي؛ أو قد يكون راجع لطريقة معالجة المعلومات وتبسيط عملية اتخاذ القرار .

إن وجود التحيزات المؤثرة على التفكير العقلاني تكون وراء اتخاذ قرارات استثمارية خاطئة مبنية على أساس معتقدات عقلية محددة مسبقاً؛ فلا يمكن الفصل بين عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية وبين التكوين السلوكي للأفراد؛ حيث لا تخلو أى عملية اتخاذ قرار استثماري من عدد من الاعتبارات السلوكية نذكر منها على سبيل المثال⁽¹⁸⁾:-

- ١- عوامل "تحيزات" سلوكية تؤثر على عملية تكوين القرار الاستثماري (التفاوض ؛ الثقة الزائدة ؛ التشاؤم ؛ المبالغة بردود الفعل الخ)
- ٢- الإطارات العقلية :- وهي عملية هادفة إلى تبسيط اتخاذ القرارات المعقدة (ربط حالة بحالة أخرى دون دراستها ؛ الاستدلال ؛ الاقتصار على البيانات سهلة الوصول ؛ ربط الحالة الحالية بأخر حالة تمت مصادفتها)

(18) The Productivity Commission .(2008) Behavioural Economics and Public Policy . Canberra : Roundtable Proceedings .

٣- التضارب في الوقت بين التفكير في القرار الذي يجب اتخاذه وبين وقت اتخاذ القرار الفعلي ؛ الأمر الذي أدى إلى ضرورة التمييز بين ما هو مخطط و بين ما هو فعلي^(١٩).

- أهمية دراسة العوامل السلوكية المؤثرة في اتخاذ القرارات الاستثمارية :-

تعتبر دراسة العوامل الخارجية المؤثرة على نفسية ومعنوية المستثمرين والتي ينتج عنها وجود مؤثرات " تحيزات " سلوكية ضرورة حتمية ؛ ذلك لأنه لا يمكن فصل عقل الإنسان عن عواطفه وحالته المزاجية ؛ حيث أن لحالته النفسية تأثير على طبيعة القرارات المتخذة . ومن ثم فإن فهم ودراسة الحالة النفسية للمستثمر يمكن استخدامها في تبرير ردة فعله المتخذة والقدرة على توقع القرارات الاستثمارية والتنبؤ بالعوائد المستقبلية . فلا تكفي دراسة المتغيرات الاقتصادية الكلية والجزئية للتنبؤ بحالة السوق المستقبلية وعوائد الأسهم .

فلا بد من فهم دقيق لنفسية المستثمر والتحيزات السلوكية التي قد يقع فيها والتي تؤثر على قراراته الاستثمارية ؛ وبذلك يصبح المستثمر قادراً على بناء صورة شاملة عن السوق المالي وتكوين قرارات استثمارية صحيحة ؛ واتخاذ ردة فعل سريعة وصحيحة في حال حدوث أي تذبذب في السوق المالي . بل قد يكون قادر على التنبؤ بحركة الأسهم؛ وبناء حكم على السوق فيما إن كان في حالة توازن أم انحراف مؤقت وقد يتمكن المستثمر من جني أرباح غير عادية نتيجة استغلال الفرص بسرعة^(٢٠).

المبحث الثاني :- أهم التحيزات السلوكية في الأسواق المالية

يوجد العديد من التقسيمات للتحيزات السلوكية والتي تقود المستثمرين لاتخاذ قرارات لا عقلانية ؛ غير أن أبرز تلك التقسيمات تلك التي تقسمها إلى تحيزات إدراكية وتحيزات انفعالية أو عاطفية . حيث تتناول التحيزات الإدراكية على سلوك المستثمر :-

(١٩) مثال ذلك أن المستثمر قد يحصل على معلومة ما ويعمل على تحليلها وجمع المعلومات اللازمة لاتخاذ قرار صحيح ؛ وبأخذ وقت طويل على عملية التفكير مما يؤدي لاتخاذ قرار صحيح ولكن في الوقت غير الصحيح (إضاعة الفرصة عليه) حيث قد يكون تغير وضع السوق المبني على أساسه القرار .

(20) Clark,J.M (1918).Economics and Moder Psychology .Political Economy , p 26

- ١- تحيز الترسيع والتكييف
 - ٢- الثقة المفرطة
 - ٣- تحيز الإدراك
 - ٤- تحيز الإدراك المتأخر
 - ٥- سلوك القطيع
 - ٦- المحاسبة العقلية
 - ٧- المغالطة في المقامرة
 - ٨- تحيز تجنب الغموض
 - ٩- تحيز التنافر المعرفي
 - ١٠- تحيز التأطير
- في حين تتناول التحيزات الانفعالية أو العاطفية لسلوك المستثمر :-
- ١- تحيز التفاؤل
 - ٢- تحيز متعة التوقع والانتظار
 - ٣- تحيز الشعور بالندم
 - ٤- غلبة التفكير العاطفي على التفكير المنطقي
 - ٥- نظرية الاحتمال وكره الخسارة .

تلك التحيزات بنوعها هي ما سنقوم بتوضيحه وذلك على النحو التالي :-

أولا :- التحيزات الإدراكية لسلوك المستثمر :-

١- تحيز الترسيع أو التكييف العقلي :- يُقصد به أن المستثمرين يضعون في أذهانهم بعض النقاط المرجعية التي قد تكون سعر قديم أو قيمة قديمة ؛ ويتجاهلون كل المتغيرات الحديثة (حالة تسمى بمقاومة التغيير) حيث يميل الفرد لا شعوريا إلى إبعاد جميع الأحداث والوقائع المخالفة لأفكاره ومعتقداته . ويتمسكون بما يؤكد مواقفهم وآرائهم وهذا ما يسبب حدوث الانحرافات^(٢١).

٢- الثقة المفرطة :- يُقصد بها مبالغة الأفراد في تقديرهم لمعرفتهم ؛ وبقدرتهم على السيطرة على الأحداث ؛ وتؤدي بهم الى التساهل وتقليل حجم المخاطر^(٢٢) . ومفهوم الثقة المفرطة مستمد من مجموعة من التجارب والدراسات ؛ واحدة من تلك الدراسات التي شملت ٣٠٠ من مديري الصناديق المحترفين أن ٧٤ % منهم يعتقدون أن أدائهم الوظيفي وصل ل فوق المتوسط ؛ وينظر ٢٦ % المتبقين إلى أدائهم أنه في المتوسط . أي أن ١٠٠ % من مجموع الخاضعين للدراسة يعتبرون أدائهم متوسط أو فوق المتوسط

(21) Edwards ,W (1968) . Conservatism in human information processing .Cambridge University press.

(22)Pompian ,M .M. (2006) .Behavioral Finance and Wealth Management .USA :Wiley Finance

. مما يشير إلى ارتفاع مستوى الثقة المفرطة غير العقلانية لدى مديري الصناديق . مع الإشارة إلى أن هناك خط رفيع بين الثقة المفرطة (المبالغة أو تضخيم قدرة الفرد) وبين الثقة الواقعية بقدرة الفرد .

من الممكن أن تؤثر الثقة المفرطة على الاستثمار في الأمد الطويل ؛ حيث يعتقد المستثمر دوماً أن اختياره الأفضل من حيث التوقيت ؛ السهم ؛ الشركة مما يؤثر على استثماره في المستقبل . وفي دراسة أخرى وجد أن جميع المستثمرين الذين يعتقدون أنفسهم يؤدون أداءً فوق المتوسط يحققون عائد أقل من غيرهم (٢٣).

٣- تحيز التأكيد :- بشكل عام يميل الأفراد إلى إقصاء وإبعاد الوقائع والمعلومات المخالفة لمعتقداتهم وأفكارهم ؛ ويتمسكون بالمعلومات التي تؤكد آرائهم وتدعم رأيهم . وجود تحيز التأكيد يجعل المستثمر يبحث دوماً عن المعلومات التي تؤكد آرائه الاقتصادية الاعتيادية بدلا من الخوض في أفكار ومعلومات جديدة مناقضة لمعتقداته (٢٤).

٤- تحيز الإدراك المتأخر :- يُقصد بتحيز الإدراك المتأخر تلك الحالة التي يقع بها الفرد نفسه ؛ أن هذا الحدث كان متوقع بناءً على أحداث ماضية أي أنه كان من الممكن من التنبؤ به على الرغم من أنه يصعب التنبؤ به (٢٥) ؛ ويمكن التلليل على ذلك ما حدث أعقاب حدوث الانهيار في الأزمة المالية العالمية حيث صرح المستثمرون وأصحاب المساكن والاقتصاديون بأن الدلائل على وجود فقاعة كانت واضحة ؛ على الرغم من أنهم شاركوا بفعالية في زيادة أسعار المساكن .

يُرجع علماء النفس تحيز الإدراك المتأخر إلى فطرة الإنسان وما لديه دوماً من رغبة لخلق تفسيرات للأحداث والزمع بأنه كان من الممكن التنبؤ بالأحداث . ويترتب على تحيز الادراك المتأخر خلق روابط خاطئة بين السبب والنتيجة .

(23) Montier , J .(2006) .Behaving Badly .Retrieved from :- http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=890563

(24) Gilovich ,T(1993).How We Know What Isn't So : the Fallibility of Human Reason in Everday Life .New York : Free Press .

(25)Shiller ,R.J.(2000) .Irrational Exuberance .USA :Princeton University press

٥- سلوك القطيع :- يتمثل سلوك القطيع في ميل الفرد بتقليد أعمال المجموعة سواء كانت تصرفات عقلانية أو غير عقلانية . لأن مجموعة الأفراد تتصرف غالبا بشكل مماثل تجاه المعلومات التي يحصل عليها المجتمع في الوقت نفسه ؛ ويعود ذلك لسببين (٢٦) :-

١- الضغوط المجتمعية ؛ حيث يخضع الفرد لضغط اجتماعي ليكون مطابق لبقية أفراد المجتمع أو تقليد البقية ليكون من ضمن المجموعة بدلا من أن يوصف بالمنبوذ مثل (إتباع الموضة) .

٢- الاعتقاد بالفرد ؛ وهي قناعات تنشأ مفادها أن مجموعة كبيرة من الناس لا يمكن أن تكون خاطئة بالمطلق؛ والاعتقاد الشائع بأن الآخرين يعرفون أكثر مما أعرفه . ويساق كمثال لسلوك القطيع ما يُعرف بسلوك القطيع الدوت كوم وظهرت عندما توجه أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرون الأفراد بالاستثمار بمبالغ ضخمة في الشركات المتعلقة بالانترنت ؛ على الرغم أن معظم هذه الشركات في هذا التوقيت ليس لديها نماذج أعمال جيدة (٢٧)؛ وقد كانت القوة الدافعة لاتجاه أغلب المستثمرين للاستثمار في هذه الشركات - بالرغم من أنها كانت تبدو مغامرة غير مؤكدة النتائج - هو رؤية أعداد كبيرة من الناس تتجه للاستثمار فيها .

٦- المحاسبة العقلية (٢٨) :- ويُقصد بها مجموعة من العمليات الإدراكية التي يستخدمها الأفراد والعائلات لتقسيم وتقييم ومتابعة الأنشطة الاستثمارية الخاصة بهم . حيث يميل الأفراد لفصل أموالهم إلى حسابات منفصلة لأسباب ومعايير مختلفة مثل مصدر الأموال أو الهدف من كل حساب ؛ وفقا لهذه النظرية يُقسم المستثمر الأصول المالية والأسهم إلى مجموعات بهدف استخدام كل مجموعة لأغراض ووظائف معينة ؛ ويتم التمثيل في ذلك بأن يخصص المستثمر محفظة آمنة ومحفظة للمضاربة بهدف

(26) Subash ,R. (2012) . Role of Behavioral Finance in portfolio Investment Decisions : Evidence from India .

(٢٧) يُقصد بنماذج الأعمال :- هي الخطة التي تضعها الشركة وتتبعها لتحقيق الإيرادات والأرباح من عملياتها ؛ ويتضمن نموذج الأعمال المكونات والوظائف التي يحتاجها العمل ؛ بالإضافة للإيرادات التي تحققها والنقطة التي تنكسها .

(٢٨) جدير بالذكر أن أول من اكتشف أو أشار للمحاسبة العقلية هو العالم (نالر) عام ١٩٩٩ .

عدم تأثر المحفظة الآمنة بالأثر السلبي لمحفظة المضاربة . ولكن غالبا يكون التقسيم غير منطقي وله تأثير سلبي على القرارات الاستهلاكية وعلى سلوك الأفراد ؛ وسيؤدي فصل الأموال عن بعضها إلى عدم التوسع فى الاستثمار .

وقد يميل الأفراد إلى تقسيم أموالهم على حسب مصدرها ؛ فيعملون على التمييز بين الأموال الناتجة عن المكافآت وهدايا العمل والترقيات وبين كمية أخرى من الأموال الدورية مثل المرتب مما يسبب استخدام الأموال بطريقة غير عقلانية .

٧- المغالطة فى المقامرة :- يقصد بها الإعتقاد بحدوث حدث عشوائى مما يعنى بضرورة عدم حدوث حدث معين أو سلسلة أحداث معينة بعده وهذا اعتقاد خاطيء لأن الأحداث الماضية لا تؤثر باحتمال حدوث الأحداث المستقبل ولنفترض فى ذلك تم رمى سلسلة من عملات معدنية (٢٠ عملة) وجميعها أنت على الوجه الأول (الرأس) ؛ يعتقد هنا غالبية الأفراد أن العملة التالية (العملة رقم ٢١) ستكون على الوجه الثانى (الذيل) ؛ وذلك تبعا لقانون الاحتمالات أن نسبة حدوث كل حدث ٥٠ % ولكن الفهم الخاطيء هنا للقانون وللعملية هو الذى يؤدي لتوقعات خاطئة ؛ حيث فى هذه الحالة كل عملية رمى لعملة هى عملية منفصلة عن الأخرى وبالتالي فإن نتيجة العملات العشرين لا تؤثر على نتيجة العملة رقم (٢١) .

ويساق فى ذلك مثال وهو ما يعتقد المستثمرون عند إرتفاع الأسعار لعدة أيام وفى جلسات متتالية بضرورة تصفية حسابه متوقعا منه بأن الأسعار لن تستمر بالارتفاع ويجب أن تنخفض الآن .

٨- تحيز تجنب الغموض :- ويُقصد به كره المستثمر للاستثمار بما يجهله ؛ وهو الأمر الذى يستتبعه بتفضيل المألوف وهو ما يجعل الأفراد يميلون لتفضيل الاستثمار فى المؤسسات التى يعملون فيها وفى الشركات المحلية عن الاستفادة من منافع التنوع الدولى ؛ لأنهم بهذه الطريقة قادرون على استيعاب وفهم كل ما هو مألوف بشكل أفضل

كما أنه غالباً ما يكون أقل خطورة نتيجة لتحيز تجنب الغموض وتفضيل المألوف يؤدي بالمستثمر إلى تجاهل مبادئ نظرية المحفظة المالية^(٢٩).

٩- تحيز التنافر المعرفي :- يُقصد به ذلك الشعور الذي ينتاب الإنسان بعدم الراحة النفسية عندما تتزاحم في عقله فكرتان أو أكثر عكس بعضهما البعض أو متناقضتين أو يقع أمام بديلين فتتولد لديه رغبة قوية في تقليل هذا التنافر الموجود بين الفكرتين ؛ حيث أن العقل البشري دائماً لديه نفور من الاختلاف ويسعى جاهداً إلى الابتعاد عن الدخول في دائرة صراع الأفكار المتناقضة .

إزاء ذلك عندما يكون المستثمر أمام بديلين ؛ فمن المحتمل أن يقع في صراع بعد أن يتوصل لقرار وذلك نتاج أنه ستظهر ايجابيات البديل الذي تم رفضه ؛ وسلبيات البديل الذي قام باختياره ؛ الأمر الذي يخلق حالة من التحدي لمقدار ثقة المستثمر بالقرار الذي تم اختياره .

هذا ويوجد شكلان للتنافر المعرفي المتعلق باتخاذ القرار :-

الأول :- الإدراك الانتقائي :- حيث يقوم المستثمر بتجميع المعلومات التي تؤكد معتقداته وآرائه وبالتالي يكون صورة ناقصة للحقيقة.

الثاني :- القرارات الانتقائية :- حيث يعمل المستثمر على تعزيز القرارات السابقة على الرغم من علمه أنها خاطئة ؛ ويحدث ذلك بسبب التزامه بالقرار الأصلي^(٣٠).

١٠- تحيز التأطير :- يُقصد بتحيز أو تأثير التأطير تلك الحالة التي يحمل فيها القرار الاستثماري مخاطر تضع المستثمر أمام خيارات متعدد ؛ ومن ثم يتم اتخاذ القرار بناء على طريقة عرض أو وصف الخيارات المتاحة . مثال ذلك عند عرض منتج ما بسعر نهائي بسبعون جنيهاً أو عرضه لأول مرة بسعر مائة جنية ثم يتم تخفيضها لسبعون جنيهاً حينها ستكون نظرة المستهلكين إلى العرض الثاني كقيمة مضافة تم

(29) Massa ,M, & Simonov ,A (2002) .Behavioral Biases and Investment

(30) Pompion ,M .M. (2006) .Behavioral Finance and Wealth Management
.USA :Wiley Finance

الحصول عليها مع أن السعر واحد⁽³¹⁾. ومن ثم يمثل تأثير التأطير آليه تفضيلية بين عرض المتغيرات المختلفة .

ثانياً :- التحيزات الانفعالية أو العاطفية⁽³²⁾ لسلوك المستثمر :-

1- تحيز التفاؤل :- يُقصد به تلك الحالة التي يكون فيها المستثمر أكثر ثقة في قراراته اعتقاداً منه بأن ما يملكه من معلومات صحيحة ودقيقة ؛ وهي الحالة التي يصاحبها عدم الإدراك بالتغيرات التي تحدث في الأسواق . كأن يسمع أحد المستثمرين معلومة لا يشترط أن يكون لها تأثير على قيمة أسهم الشركات أو أن يكون تأثيرها منخفض ؛ ولكن نتيجة لتفاؤل المستثمر الزائد يقوم بالاندفاع نحو شراء أسهم الشركة اعتقاداً منه أن سعر أسهم الشركة سيرتفع بشكل كبير مما يؤدي لتقييم الأسهم بأكثر مما يجب .

2- تحيز متعة التوقع والانتظار :- هي حالة تنتج عن الثقة الزائد بتوقع نتائج ايجابية ؛ وتبدو بالنسبة لأولئك الأفراد الذين يستثمرون لأول مرة يخلق لديهم هاجس المتابعة اليومية لحركة الأسهم وتصبح أحد أهم أحاديثهم مع الأصدقاء وبشكل غير واعى تخلق متعة ضمنية ناتجة عن انتظار وتوقع المجهول .

وتُفسر هذه الحالة تفضيل المستثمرين للأوراق المالية ذات السيولة العالية والأسعار المتغيرة بشكل يومي عن تلك الأسهم ذات الحركة البطيئة ولو كانت فرص الربح في هذه الأخيرة تبدو أفضل؛ إلا أن متعة الانتظار ومتابعة الأسهم ذات الحركة المتغيرة تبدو أكبر⁽³³⁾.

3- تحيز الشعور بالندم :- يُقصد بالشعور بالندم هو خطأ نفسي ينشأ من التركيز المفرط على مشاعر الندم بعد اتخاذ القرار ؛ وخاصة في القرارات التي تكون خاطئة مع وجود بدائل أفضل . والسبب الرئيسي لهذا التحيز هو كره اعتراف المستثمر بخطئه ؛

(31) Gonzalez , C,Dana, J, Koshino , H,& Just(2005).The framing effect and risky decisions. Journal of Economic Psychology .1-20

(32) تنتج تلك التحيزات عن الدوافع والحس بالاضافة للمشاعر والعواطف

(33) De Bondt,W.M.,&Thaler,R.H (1986) .Further Evidence on investor Overreaction and Stock market Seasonality .The Journal of Finance ,557-581

حيث يلجأ المستثمر للاحتفاظ بالصفقة الخاسرة لفترة طويلة بسبب عدم الرغبة بالاعتراف وتصحيح الخطأ في الوقت المناسب. وقد يؤدي الخوف من الشعور بالندم إلى المماثلة في اتخاذ القرار خوفا من نتيجته .

وينجم عن تحيز الشعور بالندم نوعين من الأخطاء :-

- أخطاء تحدث نتيجة الندم بعد القيام بعمل أو اتخاذ قرار غير صحيح .

- أخطاء تحدث نتيجة الندم لتقويت فرصة كانت متاحة .⁽³⁴⁾

٤- غلبة التفكير العاطفي على التفكير المنطقي:- يُقصد بالتفكير المنطقي

الطريقة التي يقوم بها الأفراد بترتيب المعلومات التي يحصلون عليها ؛ في حين يُعبر التفكير العاطفي عن طبيعة شعور الأفراد تجاه هذه المعلومات . وفي إطار ذلك يمكن تفسير تفضيل الأفراد للأسهم التي تقوم بتوزيعات نقدية سنوية عن تلك التي تحقق حجم الأرباح ذاته لكن لا تقوم بتوزيعها على المساهمين⁽³⁵⁾.

٥- نظرية الاحتمال وكره الخسارة:- تبعا لنظرية الاحتمال فإن المنفعة المكتسبة

من الربح غير قادرة على التغلب على مشاعر الألم المتحققة من الخسارة؛ حيث أن المستثمر يشعر بألام الخسارة أكثر من المتعة المتحققة من ربح نفس المقدار. فالشعور المطلق الذي ينتج عن خسارة مبلغ ما أكبر بكثير من الشعور المطلق من ربح نفس المبلغ⁽³⁶⁾.

(34) Pompion ,M .M. (2006) .Behavioral Finance and Wealth Management .USA :Wiley Finance

(35) De Bondt,W.M.,&Thaler,R.H (1986) .Further Evidence on investor Overreaction and Stock market Seasonality .The Journal of Finance ,557-581

(36) Tversky ,A ,Kahneman ,D.(1974) Judgment under Uncertainty :Heuristics and Biases (VIL.185).American Association for the Advancement of Science. Retrieved from <http://links.jstore.org/sici?sici>

الفصل الثالث :- تطبيقات علم الاقتصاد السلوكى

المبحث الأول :- دور علم الاقتصاد السلوكى فى تفسير الحالات الشاذة اقتصادياً

مثل ظهور حالات اقتصادية شاذة بانتظام سببا لتشكيل علم الاقتصاد السلوكى ؛
هذه المشاهدات الشاذة كانت تنتقص بشكل مباشر من نظرية كفاءة الأسواق المالية
(^{٣٧}) التى تقترض السلوك العقلاني والرشيد للمستثمر ؛ بسبب عجز النظرية عن إيجاد
تفسير لتلك التشوهات(^{٣٨}) فى الأسواق المالية الأمر الذى دعم عمل علم الاقتصاد
السلوكى فى إيجاد تفسيرات لها من خلال التحيزات السلوكية - السابقة البيان فى
الفصل السابق - ؛ ومن هذه التفسيرات :-

١- تفسير ظاهرة أثر شهر يناير :- ويقصد بتلك الظاهرة أن عوائد الشركات
الصغيرة فى شهر يناير أعلى من المتوسط عن أى شهر آخر خلال السنة ؛ حيث لاحظ
كلا من (Rozeeff & Kinney) فى دراسة لهما عام ١٩٧٦ أن متوسط عوائد
الشركات الصغيرة فى شهر يناير للأعوام ١٩٠٤ - ١٩٧٤ نحو ٣% فى حين باقى
الأشهر تقارب ٠,٥% وهذا يشير إلى أن أداء الأسهم الصغيرة الشهرى يتبع نمط ثابت
نسبياً .

هذا وتتبنى نظرية المالية التقليدية رؤية لتفسير تلك الظاهرة مفاده هو تسارع
المستثمرين لبيع الأسهم فى شهر ديسمبر بخسارة لتقليل الوعاء الضريبي ؛ مما يتسبب
فى إرتفاع العوائد بشهر يناير بسبب انخفاض رغبة المستثمرين بالبيع بهذا الشهر . غير
أن هذه الرؤية غير مقنعة حيث تحدث هذه الظاهرة أيضا فى دول لا تفرض فيها

(٣٧) نظرية الأسواق المالية الكفوه تلك الفرضية التى قدمها عالم الاقتصاد الأمريكى يوجين فرانسيس
فاما الحائز على جائزة نوبل فى الاقتصاد عام ٢٠١٣ وأول من حصل على الجائزة المالية والاقتصاد
من دويتش بنك عام ٢٠٠٥ ؛ تقوم فرضيته على أدلة تجريبية قوية محدثاً ثورة فى الدراسات المالية .
(٣٨) تُعبر التشوهات عن الحالة التى يكون فيها أداء الأسهم مخالفاً لما جاءت به فرضية الأسواق الكفوه
؛ ويقصد بها الانحراف عن النماذج المقبولة فى الوقت الحاضر ؛ وهى واسعة الانتشار بحيث لا يمكن
تجاهلها ؛ ومنظمة جدا بحيث لا يمكن وصفها بأنها خطأ عشوائى ؛ وجوهريه جدا ليتم استيعابها عن
طريق التخفيف من النظام المعيارى .

Schwert ,G.W (2003) .Anomalies and market efficiency .Handbook of the
Economic of finance ,1,939-976

ضرائب على الأرباح الرأسمالية .وكذلك فإن هذا الأثر موجود في كل من اليابان وأستراليا وانجلترا رغم أنه لا تتوافق السنة الضريبية مع السنة الميلادية⁽³⁹⁾. هذا في حين فسر أصحاب النظرية السلوكية تلك الظاهرة من خلال معطين أساسيين :-

أما الأول فهو المحاسبة العقلية :- حيث تصرف المكافآت والتعويضات للعاملين في معظم الدول نهاية شهر ديسمبر أو في بداية شهر يناير ؛ ووفقا لمفهوم المحاسبة العقلية فإن هذه المكافآت والتعويضات تُعامل معاملة مختلفة عن الراتب الاعتيادي مما يشجع المستثمر في توسيع المحفظة المالية وتقبل المزيد من المخاطر .

أما الثاني :- فهو مفهوم إسكان المال ويُقصد به تقبل المستثمر لتحمل المزيد من المخاطر أو الدخول في استثمارات أكثر خطورة بعد حصوله على ربح إضافي (المكافآت والتعويضات) ويزيد أثر ذلك إن كان المستثمر قد حقق ربح وعوائد عالية في السنة السابقة ناتجة عن استثمارات مما يحفز لديه الرغبة بتوسيع استثمارات وتحويل المزيد من المخاطر .

ويزيد وفقا للسلوكيين ظهور هذه الظاهرة في الشركات الصغيرة ؛ لأن الشركات الصغيرة تكون أكثر عرضه للمخاطر من الشركات الكبيرة ؛ وبما أن المستثمر يصبح أقل تجنباً للمخاطر فهو يتجه لشراء أسهم الشركات الصغيرة . وهنا يكون قد دمج تأثير ظاهرتين معا " تأثير شهر يناير ؛ وتأثير الحجم"⁽⁴⁰⁾.

وكذلك تم تفسير تلك الظاهرة بالتفاؤل المبالغ فيه حيث أن تفاؤل المستثمرين يكون معظمه في بداية شهر يناير وقد تم قياس ذلك بمؤشر يعرف بمؤشر ثقة المستثمر؛ ولذلك يكون تفاؤل المستثمرين مبالغ ويُقبل على تحمل المخاطر نتيجة التفاؤل الزائد

(39) Rozeeff ,M.S.,& Kinny,W(1976) .Capital Market Seasonality : the Case io stock returns .Journal of financial Economics , 379-402

(40) Chen,T.C,& Chien ,C.C.(2011) .Size effect in January and cultural influences in an emerging stock market : the perspective of behavioral finance .Pacific-Basin finance journal,208-229

ولكن ينصدمون باقى العام ويصابون بخيبة أمل. واستمرت تلك الظاهرة على الرغم من وقوع المستثمرين فى خيبة أمل وذلك نتيجة حصول ما يعرف بمتلازمة الأمل الخادع⁽⁴¹⁾

٢- تفسير ظاهرة لعنة الفائز :- تفترض النظريات العقلانية أن كل المشاركين بمزاد ما سيحصلون على نفس المعلومات وبالتالي يتوصلون لنفس السعر ؛ وأى فارق بالسعر تأتى من عوامل أخرى لا ترتبط بعملية المزايدة .ولكن ما يحصل بالمزاد فعلا مخالف لذلك حيث يعمل المشاركون بالمزاد على عرض أسعار تفوق الأسعار المعروضة سابقا ؛ وبالتالي من يفوز بالمزاد هو صاحب السعر الأعلى . وهذا ما دلت عليه لعنة الفائز حيث ذهبت إلى أن العرض الفائز بالمزاد هو العرض صاحب السعر الأعلى وبالتالي الشراء بأعلى من القيمة الحقيقية وهذا مناقض للنظريات الاقتصادية . هذا فى حين ذهب Thaler فى مقال له عن لعنة الفائز ١٩٩٨ إلى أن هناك

عاملان أساسيان يحددان عملية المزايدة العقلانية :-

١- عدد داخلى العرض (المشترين)

٢- العدائية للعرض .

فكلما زاد عدد المتقدمين للشراء يجب أن يكون المستثمر أكثر عدائية لكى يحصل على العرض ولسوء الحظ بزيادة عدوانيته سيزيد من احتمال أن عرضه الفائز سيتجاوز القيمة الحقيقية للأصل .

٣- تفسير ظاهرة لغز علاوة الأسهم :- وفقا لنموذج تسعير الأصول الرأسمالية

(CAMP) ؛ المستثمرون أصحاب المخاطر الأعلى يحصلون على عوائد أعلى ؛ ولكن ولفترة طويلة كان متوسط عوائد الأسهم يتجاوز عوائد السندات الحكومية ب ٦ إلى ٧ % ؛ عندما كانت عوائد الأسهم ١٠ % كانت عوائد السندات ٣ % . ولكن فرق ٦ % فرق كبير جدا مما يدل ضمنا أن الأسهم خطرة إلى حد كبير . وتوضح النماذج الاقتصادية التقليدية بأن هذه النسبة يجب أن تكون أقل ؛ ومن ثم فإن عدم التقارب بين النماذج النظرية والنتائج التجريبية يجعل تفسير علاوة القسط صعبا بالنماذج التقليدية .

(41) Ciccone,s.j. (2011) . Investor Optimism ,False Hopes and the January Effect .Journal io Behavioral Finance , 158 -168 .

بينما فسر أنصار الاقتصاد السلوكي اللغز بأن المستثمرين لديهم ما يسمى بكرة الخسارة قريب المدى أى يشغلون أنفسهم كثيرا بالتأثيرات السلبية بالمقارنة مع كمية مكافئة من الربح قريب المدى " وجهة النظر قريبة المدى " (٤٢).

هذا العائد العالى يعتبر كحافز للمستثمرين للاستثمار بالأسهم بدلا من السندات الحكومية التى تعتبر أكثر أماناً (٤٣).

٤- تفسير ظاهرة لغز توزيعات الأرباح :- من المفترض فى عالم الاستثمار أن المستثمر لا يبالى إن كانت الشركة التى يستثمر بها تتبع سياسة توزيع أرباح الأسهم بشكل نقدى على المستثمرين أو تحتفظ بالأرباح لرفع قيمة الأسهم التى تعتبر مكاسب رأسمالية تعود بالنهاية للمستثمر ؛ وبكلا الحالتين يكون المستثمر رابح . ولكن فى الواقع المستثمرين يفضلون توزيع الأرباح .

هذا ويذهب السلوكيون ذلك اللغز من خلال مفهوم المحاسبة العقلية حيث أن المستثمر يضع المكاسب الرأسمالية والأرباح النقدية فى حسابات عقلية منفصلة . ولا يدرك المستثمر أنه عندما ترتفع أسعار الأسهم تُعتبر أيضا مكاسب له . وكتفسير آخر تبعاً لمفهوم التأطير ؛ الأرباح النقدية (سيولة) تكون مرغوبة لدى المستثمر أكثر من الأرباح الرأسمالية (٤٤).

٥- تفسير ظاهرة التباين بين الربح والخاسر :- يغلب على المستثمرين الإستعداد الاحتفاظ بالأسهم الخاسرة لفترة طويلة جدا ؛ وبيع الأسهم الرابحة فى وقت مبكر جدا .

(٤٢) وجهة النظر قريبة المدى :- الذى يحدث أن المستثمرين يدفعون الكثير من الانتباه أكثر مما ينبغى إلى عدم ثبات العوائد لمخاطبتهم الاستثمارية فى الأمد القصير ؛ فالمستثمر هنا لا ينظر إلى الجانب الإيجابى ؛ وإنما إلى الأثر السلبى فقط وهو يعتقد أنه على الأسهم أن تعطى عائد أكبر كافي لتعويضه عن كرهه للخسارة .

(43) Benartzi,S, &Thaler,R.H(1995) Myopic Loss Aversio and the equity premium puzziel. The Quartely jurnal Of Economics , Vol.110,No1,73-92

(44) Prast, H. M. (2004). *Investor psychology: A behavioural explanation of six finance puzzles*. De Nederlandsche Bank Amsterdam, pp. 04-05.

ويعتبر هذا وضع شاذ وبشكل خاص عندما يحدث في الدول التي تقدم ميزة ضريبية للمستثمرين الذين يقومون ببيع الأسهم الخاسرة^(٤٥).

وتستخدم نظرية الإحتمال لتفسير هذا التباين في بيع الخاسر والرابح لتوضيح ذلك في حال كان لدى المستثمر الخيار بين بيع السهم (أ) الذي ربح ٢٠% منذ شرائه؛ وبين بيع السهم (ب) الذي خسر ٢٠% منذ إضافته إلى المحفظة المالية. يطبق المستثمر قواعد نظرية الاحتمال بشكل منفصل لكل من الأسهم (أ؛ ب) ويُقيم أسعار البيع من حيث المكاسب والخاسائر بالنسبة إلى السعر الذي تم دفعه لكل سهم في البداية. ويعتبر ثمن الشراء الأول كنفطة مرجعية للمستثمر. وبذلك فإن بيع السهم (أ) يعنى أن المستثمر سيغلق الحساب العقلي للسهم (أ) مع ربح؛ بينما بيع السهم (ب) سينتج إغلاق الحساب العقلي له مع خسارة. وبناء على المحاسبة العقلية وكره الخسارة تجعل المستثمر يفضل بيع الأسهم الرابحة بدلاً من الخسارة^(٤٦).

المبحث الثاني :- دور علم الاقتصاد السلوكي دعم السياسات الاقتصادية

في الأونة الاخيرة أصبح هناك جنوح عند تصميم السياسات الاقتصادية؛ نحو التوجه لعمل خليط من السياسات التقليدية والسياسات السلوكية؛ حيث قامت بذلك العشرات من الدول التي قامت بدمج الرؤى السلوكية في عملية صنع السياسات؛ ومع ذلك لا يمكن الزعم بوجود نموذج واحد يمكن وصفه على أنه الأنجح أو الأفضل للجميع^(٤٧)؛ بل تختلف التطبيقات وتتوعد؛ حيث يجنح البعض لتطبيق سياسات الحث (السياسات السلوكية) مركزيا؛ في حين يتبنى البعض الآخر السياسات غير المركزية وهو ما سنوضحه على النحو التالي :-

(45) Shefrin, H. (2008). *A Behavioral Approach to Asset Pricing*. (Second Edition), Burlington: Academic Press, p. 487.

(46) Prast, H. M. (2004). *Investor psychology: A behavioural explanation of six finance puzzles*. De Nederlandsche Bank Amsterdam, pp. 04-05.

(٤٧) د. أحمد حسن النجار؛ وآخرون الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالميا " ٤٠ تجربة سلوكية حول العالم؛ مكتبة العبيكان ٢٠١٩

أ. النماذج المركزية :- حيث أنشئت كل من المملكة المتحدة (مكتب رئيس الوزراء) وألمانيا (مكتب المستشار الاتحادي في وحدة تخطيط السياسات) والولايات المتحدة الأمريكية (مكتب البيت الأبيض لسياسة العلوم والتقنية الوطنية) فرقا أولية على المستوى الفيدرالي للبحث السلوكي ؛ مع التركيز على توفير الرؤى السلوكية للدعم على المستوى التنفيذي . عملت الفرق بشكل مباشر (الوكالات المنفذة) على تشخيص وتصميم واختبار وتقييم التدخلات المستكشفة للسلوك . كما تم في جميع الأمثلة الثلاثة تشكيل الفرق السلوكية أيضا على المستوى الوزاري أو مستوى الولاية (المحافظة) . قدمت الفرق الفيدرالية التوجيه الاستراتيجي للسياسات العامة ؛ وعملت على تعزيز عملية بناء القدرات ؛ وتقديم الدعم المباشر للوكالات الحكومية الأخرى في هذا المجال .

ب- النماذج غير المركزية :- حيث اعتمدت هولندا نموذج شبكي قائم على الانتشار للبحث السلوكي ؛ إذ قامت وزارتها بتشكيل فرقها الخاصة لتحقيق هذا الهدف مع تكليف وزارة الشؤون الاقتصادية بدور المنسق على المستوى القومي . كذلك أنشأت كندا وأستراليا وحدات للرؤى السلوكية على مستوى الولايات قبل تشكيل فرق على المستوى المحلي ؛ وفي بعض البلدان ؛ تم إنشاء الوحدات لأول مرة على المستوى الوزاري . ويضرب المثال في ذلك بوحدة (Minedulab) التي أسست في بيرو بمساعدة البنك الدولي وتعمل تلك الوحدة كمختبر للابتكار ؛ حيث تختبر الأبحاث الموثوقة والرائدة في مجال التعليم والعلوم السلوكية لمعالجة قضايا مثل تغيب المعلمين وتحفيزهم ؛ ومشاركة أولياء الأمور وأداء الطلاب وغيرها .

هذا وتتمتع النماذج المركزية بميزة تقديم التنسيق والدعم عالي المستوى ؛ ولكن التجربة برزت أنه لا بد من درجة معينة من اللامركزية بالنظر إلى أن معظم التدخلات السلوكية تتم على مستوى الوحدات المحلية المنفذة .

جدير بالذكر أن الأفكار المستقاه من علم الاقتصاد السلوكي قد استخدمت في مجالات واسعة ومتعددة ؛ تصب في ترغيب الأفراد على اتخاذ خيارات أفضل لأنفسهم دونما تدخل مباشر أو تأثير مكلف من المجالات المالية والاقتصادية الشائعة التي تم استخدام الاقتصاد السلوكي في صياغة سياساتها ؛ تلك المجالات منها ما يتعلق

سياسات الادخار ؛ تحسين الامتثال الضريبي ؛ التخطيط المالى ؛ التخطيط للتقاعد ؛
وهو ما نستطيع توضيحه على النحو التالى :-

١- الخضوع الضريبي :- حيث استخدم فريق الرؤى السلوكية فى بريطانيا الرسائل القائمة على المعايير الاجتماعية مثل (٩ أشخاص من كل ١٠ يتبرعون للجمعيات الخيرية أو ٩٥ % من الموظفين يدفعون ضرائبهم بانتظام) وذلك فى رسائل للمجموعات المتأخرة فى دفع ضرائبهم من أجل تشجيع الخضوع الضريبي . حيث أثرت نتائج هذه الطريقة وكانت فاعلة فى تشجيع الخضوع الضريبي ؛ ووصل الفارق قبيل هذه الرسائل لما بعدها نحو ١٥ % زيادة فى الخضوع الضريبي . اذ تستند طريقة الحث السلوكى تلك إلى المعايير الاجتماعية ؛ وهى تمثل صورا جماعية لسلوك جماعى مقبول يصل لدرجة اعتباره نموذجيا ؛ ذلك أنه يتكرر بقبول اجتماعى دون رفض أو نقد ويعتبر إطارا مرجعيا مشتركا للناس يحكمون بواسطته على الأفراد وسلوكياتهم فى الجماعة والمجتمع ؛ وعادة ما ينظر إلى المعايير الاجتماعية على أنها نواتج ثقافية تمثل المعرفة الأساسية للأفراد بما يفعله الآخرون وما يتصورون أنه ينبغى عليهم فعله ؛ وبالتالي يميل الأفراد إلى الالتزام بهذه المعايير واعتبار الحياد عنها أمراً غير مقبولا فى المجتمع^(٤٨) .

٢- برامج (خطط) التقاعد:- ابتكرت الأنظمة فى الولايات المتحدة الأمريكية طريقة مبتكرة تضاف لطرق التقاعد التقليدية وهى الخطة (K٤٠١) وهى نوع خاص من الحسابات الممولة من خلال استقطاعات الرواتب قبل الضرائب ؛ بحيث يمكن استثمار الأموال فى الحساب فى عدد من الأسهم المختلفة ؛ أو السندات أو الصناديق الاستثمارية ؛ أو الأصول الأخرى ولا تخضع للضريبة على أى أرباح رأسمالية أو أرباح أو فوائد حتى يتم سحبها .

وتتميز تلك الخطة بالمرونة وإمكانية الاقتراض منها حتى قبل التقاعد ؛ فضلا عن مجموعة من الخيارات التى تتيح للموظفين باستثمار أصولهم بحسب قدرتهم على تحمل المخاطر .

Behavioral Insights Team, 2011. Behavioral Insights Team annual update (٤٨)
for 2011/12, London: The Cabinet Office Behavioral Insights Team.

جدير بالذكر أن المشاركة في تلك الخطة التقاعدية ومن ثم تحديد نسبة المساهمة وطريقة تخصيص الاستثمارات مثل تحديا كبيرا للمشاركين ؛ الأمر الذي جعل الكثيرون يترددون في الانخراط في تلك الخطة .

وهنا حاول الاقتصاد السلوكي المساهمة في حل هذه المشكلة التي لها بعدان

رئيسيان :-

أما البعد الأول فهو رغبة الدولة في أن ينخرط أكبر عدد ممكن من الموظفين في هذه الخطط ؛ والبعد الآخر فهو تحفيز الأفراد لاختيار خطة التقاعد الملائمة لهم من حيث الانفاق الحالي والادخار والتقاعد المستقبلي^(٤٩). وفي هذا السياق كشفت العديد من الدراسات أن العوائق التي كانت تحول دون انخراط الموظفين في مثل تلك البرامج التقاعدية هي :-

١- شعور الموظفين بأنهم لا يعرفون من أين يجب أن يبدأوا أو ليس لديهم

المعلومات الكافية .

٢- أنهم لا يعتقدون أن لديهم ما يكفي من المال لتخصيصه للادخار .

٣- عدم وجود ضبط النفس وغياب التخطيط

وفي هذه التجربة تم تبسيط الاجراءات من خلال برنامج الادخار الافتراضي وذلك

بتسجيل الموظفين تلقائيا في خطة 401k واكتشفت الدراسات أن الوضع التلقائي كان ثابتا بشكل لا يصدق سواء من حيث عدد الأشخاص الذين لم يختاروا الانسحاب وعدد الأشخاص الذين تمسكوا بمعدل الادخار التلقائي^(٥٠).

(٤٩) جدير بالذكر أن زيادة المشاركة في خطة ادخار التقاعد موضوع شائع كما ذكر ثالر في كتابه

(Nudge) وأجريت العديد من التجارب بهذا الخصوص . Thaler & Sunstein 2009

(50) Gabler, C. B., Hill, R. P. & Landers, M., 2020. Saving Behavior Within and Across Developing Nations: Implications for Public Policy Makers. Journal of Public Policy & Marketing.

& Choi, J., Laibson, D. & Madrian, B., 2009. Reducing the Complexity Costs of 401(k) Participation Through Quick Enrollment. In: D. A. Wise, ed. Developments in the Economics of Aging. s.l.:National Bureau of Economic Research.

٣- التحفيز الادخاري:- أجريت العديد من التجارب لبحث امكانية استخدام سياسات الحث السلوكي لتحفيز الأفراد على المزيد من الادخار ؛ ومنها تجربة ثالر في استخدام البرنامج الادخاري التوجيهي " ادخر المزيد في الغد " وذلك بهدف زيادة معدلات ادخار الموظفين من أجل كفاية حياة بعد التقاعد أفضل . ولقد جاءت نتائج تلك التجربة التي استمرت لأربع زيادات سنوية على النحو التالي :-

- انضمام نحو ٧٨ % ممن عرضت عليهم الخطة وهي نسبة عالية .
- التزام الغالبية العظمى من المسجلين بالخطة (٨٠ %) من خلال الزيادة الرابعة في الأجر .
- ارتفاع متوسط معدلات الادخار للمشاركين في البرنامج من ٣,٥ % إلى ١٣,٦ % على مدار ٤٠ شهراً .

تلك النتائج أكدت أنه يمكن استخدام الاقتصاد السلوكي لتصميم برامج وصفية فعالة للقرارات الاقتصادية المهمة^(٥١).

٤- سداد القروض المتأخرة:- قام مجموعة من الباحثين بإجراء تجربة ميدانية في اوغندا لاختبار تأثير تبني حوافز مختلفة على سلوك سداد القروض؛ وقد شملت الحوافز:
١- مكافأة نقدية عند إتمام الدفعات (تعادل تخفيض سعر الفائدة بنسبة ٢٥ % على القرض)

- ٢- تخفيض سعر لفائدة بنسبة ٢٥ % على القرض التالي .
 - ٣- رسالة نصية تذكير شهرية قبل حلول استحقاق سداد القرض .
- وقد أكدت النتائج على أن الرسائل النصية البسيطة كانت أداة فعالة (خاصة للعملاء الأصغر سنا) ساعدت المقترضين على إدارة تواريخ السداد بشكل أفضل . فضلا عن ذلك أبرزت التجربة أن استخدام سياسة حث بسيطة (وهي التذكير بسداد مدفوعات القرض في هذه التجربة) كان لها تأثيرات مماثلة للتغيرات الكبيرة في تكلفة

(51) Thaler, R. H. & Benartzi, S., 2004. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. Journal of Political Economy, 112(S), pp. S164-S187.

رأس المال بنسبة ٢٥ % من الفائدة (سواء استرداد النقود أو تخفيض أسعار الفائدة) ؛
بما يعنى أن حلول بعض التحديات والأخطار المالية لا يجب أن يكون بالضرورة
باستخدام الأساليب التقليدية (٥٢).

والسؤال الذى يطرح نفسه الآن بعد ما حاولنا استيضاحه من دور الاقتصاد
السلوكى فى دعم السياسات الاقتصادية :- هل ساهم الاقتصاد السلوكى والسياسات
السلوكية فى دعم جهود مواجهة جائحة كورونا العالمية ؟

حتى الآن تقود السياسات التقليدية (النقدية والمالية على وجه الخصوص) عمليات
ترميم ما سببته جائحة كورونا ؛ فى حين ما زالت السياسات السلوكية بعيدة نسبيا عن
التدخل فى مسارات المواجهة المباشرة للجائحة على الرغم مما قد تتيحه السياسات
السلوكية من مجموعة من الخيارات الممكنة التطبيق فى ظل الظروف الاستثنائية . ذلك
أن الرؤى السلوكية أداة مهمة لفهم آلية الاختيار وفهم الدوافع والعوائق لدى الأفراد ؛
فإن ذلك يمكن أن يساهم فى معالجة إجهاد الجائحة من خلال تدخلات مدروسة فى
مجال الصحة العامة (٥٣).

جدير بالذكر أنه من ضمن ما يدل على أهمية السياسات السلوكية فى الظروف
الاستثنائية وبخاصة الجائحات العالمية ورقة السياسات لمنظمة التعاون والتنمية ٢٠٢٠
والتي تناولت من منظور الحوكمة التنظيمية لماذا يجب اعتبار الرؤى السلوكية جزء لا
يتجزء من سياسات الاستجابة الشاملة لجائحة كورونا . كذلك أنشأت منظمة الصحة
العالمية ٢٠٢٠ فريقا استشاريا تقنيا معنيا بالرؤى السلوكية والعلوم الصحية يهدف
لتوسيع وتعميق العمل الذى تقوم به المنظمة فى مجال العلوم السلوكية ؛ ويدعم تقديم
مشورة صحية أكثر فعالية . فضلا عن ذلك يدعم الاقتصاد السلوكى المساهمة فى فهم
الايضاح الجديدة للاقتصاد مثل كيف يتأثر سلوك الأفراد فى ظروف الجوائح ؟ هل

(52) Cadena, X. & Schoar, A., 2011. Remembering to Pay: Reminders vs. Financial Incentives for Loan Payments. NBER Working Paper, 17020.

(53) ECDPC, 2021. European Centre for Disease Prevention and Control. Behavioural Insights research to support the response to COVID-19: a survey of implementation in the EU/EEA. 17 February 2021. ECDC: Stockholm; 2021., Stockholm: European Centre for Disease Prevention and Control.

يؤدى الخوف من العدوى إلى مزيد من الانفاق الاستهلاكى أم إلى مزيد من الادخار ؟
كيف يتصرف الافراد فى حالات الاغلاق ؟ وما تصرفاتهم المتوقعة نتيجة العمل عن
بعد والتباعد الاجتماعى ؟ وما أثر الجائحة على تكافل الأفراد ؟
هذا وتستخدم الحكومات مناهج تنظيمية لفرض تدابير الصحة العامة لاحتواء
وتخفيف انتقال الفيروس .ولأن السياق الاجتماعى والتحيزات السلوكية يمكن أن تؤثر
على السلوكيات وكذلك الجهود المبذولة لتغييرها ؛ فلا شك أن هناك حاجة إلى نهج
شامل للتنظيم خلال جائحة كورونا يستفيد بشكل كامل من جميع الأدوات المتاحة بما فى
ذلك الرؤى السلوكية .

النتائج والتوصيات :-

أولا :- النتائج :-

أن دراستنا لعلم الاقتصاد السلوكي لم تنتهي لكونه بديل عن علم الاقتصاد التقليدي في اقرار السياسات الاقتصادية ؛ غير أنه تُفضى لكونه مكمل جيد في تحليل وتفسير السلوك الاقتصادي وكذا في صياغة السياسات الاقتصادية الملائمة ؛ ذلك أن علم الاقتصاد السلوكي يعمل على تفسير السلوك الانساني بينما يهتم أكثر علم الاقتصاد التقليدي بتفسير أعمال رجل الاقتصاد والاستثمار ؛ وبالدمج بين العلمين سيتم التوصل لأفضل النتائج ؛ فلا يمكن تجاهل حقيقة أن المستثمر كائن اجتماعي لا يستطيع أن يعزل نفسه عن المجتمع الذي يعيش ضمنه ؛ ولا يستطيع أن يمنع نفسه من التأثر بكل ما يجرى حوله ؛ وبالمقابل لا يمكن تجاهل ما توصل إليه الاقتصاد التقليدي من نماذج وفرضيات أساسية تم الاعتماد عليها لمدة طويلة من الزمن .

ترتبا عليه نخلص إلى أن :-

١- أن علم الاقتصاد السلوكي فرع جديد من فروع علم الاقتصاد ؛ يقوم على المزج بين علم الاقتصاد وعلم النفس في تفسيره لسلوك الفرد الاقتصادي ؛ ويمثل مدخل مكمل للجهود المستخدمة في تحليل الظواهر الاقتصادية من النظريات الاقتصادية التقليدية

٢- تعد التبيّهات والاختيارات والتدخلات التي يدعو لها علم الاقتصاد السلوكي من قبل واضعي السياسات ؛ من أهم الإجراءات في تحفيز الفرد لاتخاذ قرار يؤثر إيجابيا في مساره الاقتصادي ومن ثم المسار الاقتصادي للمجتمع ككل .

٣- الاقتصاد السلوكي مجال خصب لاستفادة المؤسسات المالية والاقتصادية بشكل عام من خلال مداخل توجيه سلوك المتعاملين المصرفي ؛ وكذا دفع الأفراد للحرص على الاندماج في المؤسسات المصرفية لدعم معطيات الشمول المالي .

ثانياً :- التوصيات :-

- ١- نشر الوعي المجتمعي بأهمية التحفيز السلوكى فى تحسين مستوى معيشتهم ؛ وحل مشاكل الدولة الاقتصادية عبر وسائل الاعلام والمؤتمرات والورش والجهود البحثية.
- ٢- إجراء المزيد من الدراسات حول الاقتصاد السلوكى وإمكانية تعميمه على المؤسسات المالية .
- ٣- إنشاء منصة إلكترونية للتحفيز السلوكى .
- ٤- الاستفادة من التجارب الدولية فى التحفيز السلوكى .
- ٥- ضرورة تعزيز ودعم وحدات الوكز السلوكى تشريعياً ومالياً وأكاديمياً وقطاعياً ؛ لتصبح أحد المعطيات الرئيسية لدعم سياسات الدولة الاقتصادية الاستراتيجية .

قائمة المراجع

أولاً :- المراجع العربية :-

- ١- أحمد حسن النجار ؛ وآخرون الاقتصاد السلوكى وتطبيقاته عالمياً " ٤٠ تجربة سلوكية حول العالم ؛ مكتبة العبيكان ٢٠١٩
- ٢- أحمد عبد الله الزهرانى " هل يحسن الاقتصاد السلوكى قراراتنا " معهد الادارة العامة ؛ برنامج التحول الوطنى ؛ السعودية ٢٠٢٠ .
- ٣- تقرير البنك الدولى عن التنمية فى العالم ٢٠١٥ بعنوان " العقل والمجتمع والسلوك :-

<https://www.albankaldawli.org/ar/news/feature/2014/12/0>

2/world-development-report-2015-explores-mind-society-and-behavior

- ٤- ثالر ؛ كاس .ر. سنستين " تحسين القرارات بشأن الصحة والسعادة والثروة " ترجمة عمر الأيوبى ؛ الدار العربية للعلوم بيروت - الطبعة الأولى - ٢٠١٦ .

٥- علي بن الضب ؛ حللمية بلقاسم " نموذج توازن الأصول الرأسمالية بين نظرية المالية السلوكية وكفاءة أسواق رأس المال دراسة تطبيقية لشركات صناعية مدرجة بالبورصة السعودية خلال الفترة ٢٠١١-٢٠١٤ " مجلة ابجاث اقتصادية وإدارية العدد رقم ٨ ديسمبر ٢٠١٥

٦- فرانثيسكا جينو مقال بعنوان " صعود نجم الاقتصاد السلوكي وتأثيره على الشركات " مقال على رابط مجلة هارفرد العربية ؛ رابط <https://hbrarabic.com>

٧- شمعون شمعون ؛ بورصة الجزائر ؛ دار هومة ؛ الجزائر ؛ ١٩٩٩

٨- مبارك بن زاير ؛ عبد الوهاب بن زاير " نظرية المالية السلوكية مقابل نظرية كفاءة الأسواق المالية " مجلة البشائر الاقتصادية ؛ جامعة بشار ؛ المجلد الثالث ؛ العدد ١ ؛ مارس ٢٠١٧

٩- مقال بعنوان " ما علاقة الدراسات التجريبية بالاقتصاد السلوكي في المجال

الصحي " موقع هوز السعودي hawaz.com.sa

ثانيا :- المراجع الاجنبية :-

1- Behavioral Insights Team, 2011. Behavioral Insights Team annual update for 2011/12, London: The Cabinet Office Behavioral Insights Team.

2- Benartzi,S, &Thaler,R.H(1995) Myopic Loss Aversio and the equity premium puzziel. The Quartely jurnal Of Economics

3- Cadena, X. & Schoar, A., 2011. Remembering to Pay: Reminders vs. Financial Incentives for Loan Payments. NBER Working Paper, 17020.

4- Chen,T.C,& Chien ,C.C.(2011).Size effect in January and cultural influences in an emerging stock market : the perspective of behavioral finance .Pacific-Basin finance journal

5- Choi, J., Laibson, D. & Madrian, B., 2009. Reducing the Complexity Costs of 401(k) Participation Through Quick Enrollment. In: D. A. Wise, ed. Developments in theEconomics of Aging. s.l.:National Bureau of Economic Research

6- Ciccone,s.j. (2011) . Investor Optimism ,False Hopes and the January Effect .Journal io Behavioral Finance

- 7- Clark,J.M (1918) .Economics and Moder Psychology .Political Economy
- 8- De Bondt,W.M.,&Thaler,R.H (1986) .Further Evidence on investor Overreaction and Stock market Seasonality .The Journal of Finance
- 9- ECDPC, 2021. European Centre for Disease Prevention and Control. Behavioural Insights research to support the response to COVID-19: a survey of implementation in the EU/EEA. 17 February 2021. ECDC: Stockholm; 2021., Stockholm: European Centre for Disease Prevention and Control.
- 10- Edwards ,W (1968) . Conservatism in human information processing .Cambridge University press
- 11- Elan,S.L., & Goodrich,M(2010) . Behavioral patterns and pitfalls of US investors .Paper presented at the federal Research Division ,Library of Congress
- 12- Gabler, C. B., Hill, R. P. & Landers, M., 2020. Saving Behavior Within and Across Developing Nations: Implications for Public Policy Makers. Journal of Public Policy & Marketing
- 13- Gilovich ,T(1993).How We Know What Isn't So : the Fallibility of Human Reason in Everyday Life .New York : Free Press .
- 14- Gonzalez , C,Dana, J, Koshino , H,& Just(2005).The framing effect and risky decisions. Journal of Economic Psychology
- 15- K.C.Kogiku, « Fondement de l'économie moderne , introduction aux model macroéconomiques », Edition Sirey ,PARIS
- 16- Massa ,M, & Simonov ,A (2002) .Behavioral Biases and Investment
- 17- Montier , J .(2006) .Behaving Badly .Retrieved from :- [http:// papers.ssrn.com/ sol3/papers.cfm?abstract_id=890563](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=890563)
- 18- M-L Levly S.Eweencyk R.Jammes, « Comprendre l'information économique et sociale guide méthodologique », HAITER , Paris

- 19- Nudge, Improving decisions about health, wealth and happiness. Richard Thaler and Cass Sunstein. Yale university press. New haven & London
- 20- Parikh, P.(2011). Value Investing and Behavioral Finance . New Delhi : Tata Mcgraw Hill .
- 21- Prast, H. M. (2004). *Investor psychology: A behavioural explanation of six finance puzzles*. De Nederlandsche Bank Amsterdam
- 22- Pompion ,M .M. (2006) .Behavioral Finance and Wealth Management .USA :Wiley Finance
- 23- The Productivity Commission .(2008) Behavioural Economics and Public Policy . Canberra : Roundtable Proceedings .
- 24- Ricciardi, V., & Simon, H. K. (2000). What is behavioral finance?. Business, Education and Technology Journal
- 25- Rozeff ,M.S.,& Kinny,W(1976) .Capital Market Seasonality : the Case io stock returns .Journal of financial Economics
- 26- Shefrin, H. (2008). *A Behavioral Approach to Asset Pricing*. (Second Edition), Burlington: Academic Press
- 27- Shiller ,R.J.(2000) .Irrational Exuberance .USA :Princeton University press
- 28- Subash ,R .(2012) .Role of Behavioral Finance in portfolio Investment Decisions : Evidence from India .
- 29- Schwert ,G.W (2003) .Anomalies and market efficiency .Handbook of the Economic of finance
- 30- Thaler, R. H. & Benartzi, S., 2004. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. Journal of Political Economy, 112(S)
- 31- Tversky ,A ,Kahneman ,D.(1974) Judgment under Uncertainty :Heuristics and Biases (VIL.185).American Association for the Advancement of Science . Retrieved from :- <http://links.jstore.org/sici?sici>