

فصلنامه مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، دوره پنجم، شماره ۱، زمستان ۱۳۹۱، صص ۱۵۷-۱۳۱

## درآمدی بر ضرورت پرداخت به رویکردهای تلفیقی و دلالت‌های آن در تبیین رویکرد چندرشته‌ای متقاطع روانشناسی اقتصادی

عادل پیغامی<sup>۱</sup>

فرزاد سرپرست سادات<sup>۲</sup>

تاریخ دریافت: ۹۱/۱۰/۲

تاریخ پذیرش: ۹۱/۱۲/۴

### چکیده

آنچه امروزه مورد اتفاق نظر اغلب اقتصاددانان است ناتوانی اقتصاد متعارف در حل مشکلات بشر امروزی و پاسخگویی به سوالات متنوع جامعه کنونی می‌باشد، در همین راستا رویکردهای تلفیقی برای پاسخ به سوالاتی که یک رشته به تنهایی قادر به ارائه راه حل مناسب برای آنها نبوده، مطرح شده است. در این مقاله بعد از مرور اجمالی رویکردهای تلفیقی، چگونگی ترابط دو رشته اقتصاد و روان‌شناسی برای بهبود وضعیت زندگی انسان در قالب رویکرد بین رشته‌ای «روانشناسی اقتصادی» را مورد بررسی قرار می‌دهیم. از دستاوردهای مطالعه رویکرد روان‌شناسی اقتصادی می‌توان به معرفی شاخص‌های جدیدی که تاکنون در اقتصاد متعارف مورد مطالعه قرار نمی‌گرفتند، تغییر رویکرد عینی به ذهنی در مواجهه با مطلوبیت فرد، برای محاسبه مطلوبیت مفاهیمی نظیر دوستی، عزت نفس و احترام که تاکنون مورد توجه اقتصاد متعارف نبوده است و همچنین ارائه روش‌های کمی دقیق برای محاسبه میزان رفاه افراد اشاره کرد.

کلید واژه: روان‌شناسی، روان‌شناسی اقتصادی، رفاه ذهنی، شادی، مطلوبیت ذهنی

---

۱. عضو هیئت علمی دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع) Paighami@isu.ac.ir  
۲. دانشجوی کارشناسی ارشد پیوسته دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع) Sarparast@isu.ac.ir

## مقدمه

«اقتصاددانی که جز اقتصاد نمی‌داند، اقتصاد را هم نمی‌داند.» (جان استیوارت میل)  
بحث تلفیقی «روانشناسی اقتصادی» می‌تواند تحولی در اقتصاد متعارف به وجود آورد و با مطالعات تلفیقی می‌توانیم به فرآیند «تولید علم» سرعت بیشتری بخشید. موضوع روان‌شناسی اقتصادی یکی از موضوعاتی است که در فضای میان‌رشته‌ای به وجود آمده است؛ چراکه رشته‌های روان‌شناسی و اقتصاد هر دو با رفتار انسان به عنوان یک موضوع مشترک سروکار دارند اما هیچ‌کدام به تنهایی قادر به پاسخ‌گویی به سوالات بشر در مورد علل روان‌شناختی انتخاب‌های اقتصادی فرد در موقعیت‌های مختلف نیستند. یکی از موضوعات مشخص و مشترک بین دو علم اقتصاد و روانشناسی که نقش پل ارتباطی بین دو رشته است، بحث رضایتمندی در روان‌شناسی می‌باشد که تاثیر مستقیم در مطلوبیت به عنوان یک شاخص اقتصادی دارد. در این مقاله بعد از معرفی «روانشناسی اقتصادی» به عنوان یک رویکرد تلفیقی به معرفی «رضایتمندی اقتصادی» به عنوان شاخص ارتباطی و مرز بین دو رشته که اخیراً مورد توجه صاحب‌نظران این حوزه قرار گرفته است، می‌پردازیم و تاثیرات آن بر مطلوبیت و اقتصاد را مورد بحث قرار می‌دهیم.

در اقتصاد متعارف مطلوبیت انتظاری با مطلوبیت تجربه‌شده در هنگام مصرف برابر است، به این معنا که تئوری‌های اقتصاد متعارف مطلوبیت مورد انتظار فرد در مرحله تصمیم‌گیری برای انتخاب از بین دو سبد مصرفی را با مطلوبیتی که فرد در هنگام مصرف سبد انتخاب‌شده، تجربه می‌کند، برابر می‌داند و معتقد است، افراد همواره مطلوبیت خود را به نحو احسن پیشینه می‌کنند و فقط گاهی اوقات دچار خطاهای تصادفی می‌شوند؛ حال آنکه تحقیقات در حوزه شادی و روان‌شناسی اقتصادی (فری، ۲۰۰۸، صفحه ده) نشان می‌دهد که افراد معمولاً دچار خطاهای سیستماتیک می‌شوند و معمولاً در هنگام پیش‌بینی مطلوبیت مصرف کالاها و خدمات در آینده دچار تخمین بیش از حد واقعی و در مواجهه با پیش‌بینی مطلوبیت ناشی از مفاهیم غیرمادی مانند دوستی و روابط اجتماعی دچار تخمین کمتر از حد واقعی می‌شوند. بدین ترتیب در ادامه روش‌هایی را برای اندازه‌گیری مطلوبیت، برخلاف نظریات دانشمندان دهه ۱۹۳۰ که معتقد بودند، مطلوبیت قابل اندازه‌گیری نیست، ارائه می‌کنیم تا مورد توجه اقتصاددانان و روان‌شناسان کشور قرار بگیرد و امید است که کارهای مشترک این دو قشر به پیشرفت علم و بحث‌های تلفیقی نظیر روان‌شناسی اقتصادی بیانجامد، چراکه این بحث چه بسا تحولی در تئوری‌های رایج علم اقتصاد متعارف رقم خواهد زد.

در این مقاله سعی ما بر این است ابتدا به بررسی چرایی مطالعات تلفیقی و معرفی اجمالی



فصلنامه علمی - پژوهشی

۱۳۲

دوره پنجم  
شماره ۱  
زمستان ۱۳۹۱



انواع رویکردهای تلفیقی بپردازیم و سپس به این سوال پاسخ دهیم که «روانشناسی اقتصادی» چه نوع رویکردی در میان مباحث تلفیقی است و با تکیه به چه ابزارها و روش‌هایی می‌تواند در زمینه‌هایی که اقتصاد متعارف دچار اشتباه و خطا می‌شود و یا در زمینه‌هایی که اساساً قدرت نفوذ ندارد، ورود پیدا کرده و چنین خلاهایی را پر کند؟

روانشناسی اقتصادی با بررسی روانشناختی انتخاب افراد و با استفاده از روش‌های اندازه‌گیری که تحقیقات روانشناسی اقتصادی به آن‌ها دست پیدا کرده است می‌تواند به نتایج خوبی در اندازه‌گیری کمی رفاه و مطلوبیت اقتصادی افراد برسد و در نتیجه در حوزه‌هایی مانند تصمیم‌گیری اشتباه و یا تخمین نادرست مطلوبیت انتظاری در هنگام پیش‌بینی مطلوبیت حاصل از درآمد آینده و یا روابط غیرمادی نظیر منزلت اجتماعی و... نظریات قابل قبول و درستی را ارائه دهد که در نوع خود می‌تواند تحولی در اقتصاد متعارف باشد.

در ادامه به چگونگی تعامل علم اقتصاد با علوم طبیعی می‌پردازیم و سپس «روانشناسی اقتصادی» به عنوان یک رویکرد تلفیقی و جایگاه آن در اقتصاد را مورد بحث قرار می‌دهیم. در پایان با تبیین نواقص اقتصاد متعارف در بررسی رفاه افراد و معرفی شاخص‌ها و روش‌های دقیق برای سنجش سطح مطلوبیت و رضایتمندی افراد، به سیاست‌گذاران کلان جامعه توصیه می‌شود، استفاده از شاخص‌های روانشناسی اقتصادی را مبنای سیاست‌گذاری و عملکرد خود در عرصه سیاست‌های اقتصادی قرار دهند.

### ایده مطالعات تلفیقی

در بحث پرداخت به مطالعات تلفیقی ضروری است، ابتدا به چرایی و لزوم پرداخت به این نظام‌های غیررشته‌ای اشاره‌ای داشته باشیم، آنچه که امروز با آن روبرو هستیم و در کشورهای توسعه‌یافته و اخیراً در حال توسعه به وفور و جدیت خاصی دنبال می‌شود رویکردهای تلفیقی هستند. تا مدت‌ها تصور بر این بوده است که فرد را روان‌شناسی، جامعه را جامعه‌شناسی و اقتصاد را علم اقتصاد بایستی مورد مطالعه قرار دهند، اما بالاخره دانشمندان به این نکته پی بردند که مطالعه هر یک از این علوم بدون در نظر گرفتن علوم دیگر کاری اتر است و مرزبندی علوم صرفاً یک قرارداد اعتباری می‌باشد؛ چه بسا مشکل و مسأله‌ای که برای مدت‌ها در یک علم بدون پاسخ بوده است اما نگاه یک علم همسایه از زاویه‌ای دیگر به مسأله، مشکل را به طور کل حل و فصل کرده است. «در واقع امروز دیگر روانشناسی را در اقتصاد، اقتصاد را در جمعیت‌شناسی، جمعیت‌شناسی را در جامعه‌شناسی و جامعه‌شناسی را در بیش از چهل نوع

آن اعم از شهری و روستایی، سازمانی و فرهنگی، دینی و معرفتی، تاریخی و شناختی، علمی و ادبی، پزشکی و بهداشتی، صنعتی و انقلابی، حقوق و نظامی، سیاسی و ارتباطی و از این‌ها فراتر جامعه‌شناسی نظم و احساس و تغییر و جوانی و معلولیت و خودکامگی و فساد و دهها نوع از این قبیل باید جستجو کرد» (برزگر، ۱۳۸۶، به نقل از کتبی، ۱۳۷۸)

اما اگر بخواهیم به صورت منسجم دلایل گوناگونی را که از سوی صاحب‌نظران مختلف برای ضرورت پرداخت به رویکردهای تلفیقی ارائه شده‌است به اجمال و به حسب نیاز آن‌ها اشاره کنیم عبارتند از:

### ۱. اعتقاد به نظریه وحدت علم

برخی از علمای علوم مختلف شامل فیلسوفان یونان باستان مانند گزنفون، افلاطون و ارسطو تا پوزیتیویست‌های قرن بیستم و علمای علوم اسلامی نظیر فارابی، ابن سینا و... از آن دسته علمایی هستند که معتقد به وحدت تمامی شاخه‌های علمی هستند و بر این عقیده‌اند که آنچه امروزه باعث سردرگمی بشر در رسیدن به پاسخ بسیاری از سوالات خود و حل مشکلات جامعه بشری شده‌است بیش از همه تقسیم‌بندی علم به شاخه‌های مختلف و عدم بررسی آنها در ارتباط با یکدیگر است. این عده علم را به مثابه هر می در نظر می‌گیرند که علوم مختلف در سطوح مختلف آن قرار می‌گیرند و با تسلط به برخی علوم مبنا در هر سطحی می‌توان به تمام علوم سطوح پایین‌تر نیز تسلط پیدا کرد این دانشمندان بر این عقیده‌اند که در نوک این هرم علم توحید قرار گرفته است و هر کسی به این علم دست پیدا کند در واقع به تمام علوم مسلط خواهد شد. آنچه نظریه این عده را تقویت می‌کند تسلط افرادی نظیر بوعلی سینا به علوم مختلف بود، به طوری که به صورت تخصصی و آن‌گونه که امروزه برای هر رشته پزشکی تخصصی جداگانه است، پزشکی و طب نخوانده بود اما بیماران صعب‌العلاج را به خوبی و سادگی درمان می‌کرد؛ این عده دلیل تسلط چنین افرادی را، تسلط نسبی ایشان به سرچشمه علم و توحید به عنوان عصاره و مادر تمام علوم می‌دانند. این افراد همچنین ادعای عده‌ای از دانشمندان را که عقیده دارند «علت تخصصی شدن علوم، پیشرفت و گستردگی علوم مدرن است به طوری که دیگر یک فرد توان تسلط به تمام علوم با این وسعت را ندارد» با اشاره به اینکه افرادی نظیر شیخ بهایی در گذشته به نظریات علمی دست یافته بودند که امروزه با وجود تخصصی شدن رشته‌های مختلف دانشمندان نتوانسته‌اند به طور کامل آنها را فرا گیرند، رد می‌کنند.

هرگونه تلاش برای نشان دادن وحدت علم یا ترکیب تمام علوم زیر چتر یک نظام واحد، مستلزم دست زدن به مطالعات تطبیقی میان رشته‌ای است، برای توضیح بیشتر باید گفت وحدت



فصلنامه علمی-پژوهشی

۱۳۴

دوره پنجم  
شماره ۱  
زمستان ۱۳۹۱



علم گاهی به معنای وحدت ماده و محتوای علم فهمیده می‌شود؛ یعنی پدیده‌های متنوع و گوناگون طبیعت، انسان و جامعه را به حداقل قوانین و اصول مرتبط کاستن و گاهی به عنوان وحدت روش علم، وحدت زبان علم و همچنین همشکلی قوانین در رشته‌های گوناگون علم در نظر گرفته می‌شود. (تمدن، ۱۳۷۸)

## ۲. احساس خلا اساسی در مناطق مرزی علوم

دانشمندان علوم مختلف در گذشته به این نتیجه رسیده‌اند که مطالعه جداگانه علوم باعث شده‌است هر دانشمندی رشته تخصصی خود را مطالعه کند و در نتیجه مناطق مرزی بین علوم مختلف دست نخورده باقی مانده است. به عنوان مثال اقتصاددانان معمولاً به اقتصاد و روانشناسان به روانشناسی پرداخته‌اند و مطالعات انبوه در این دو حوزه باعث شده‌است هر دو رشته دچار بازده نزولی شوند؛ در حالی که مناطق مرزی این دو رشته که به مثابه یک زمین حاصلخیز است همچنان مورد توجه دانشمندان این دو رشته قرار نگرفته است و می‌توان با مطالعه این زمین حاصلخیز و با تکیه به رویکرد چندرشته‌ای متقاطع به معرفی و مطالعه علمی با عنوان «روانشناسی اقتصادی»<sup>۱</sup> پردازیم.

نکته جالب توجه در این زمینه در مورد سرعت رشد بسیار بالای علوم دو اسمی است. مسلماً این امر تصادفی نیست و به این واقعیت مربوط است که چون علوم تقسیم‌بندی شده‌است، هر دانشمندی طبعاً می‌کوشد منطقه مربوط به خود را بررسی کند و در فاصله مرزی بین این مناطق زمین‌های بکر و حاصلخیز وجود دارد که تحقیق در این حوزه‌ها موجب تسریع در روند پیشرفت علمی می‌شود و اشتباه بزرگی خواهد بود اگر به بهانه مشکل بودن، این مناطق حاصلخیز را نادیده بگیریم. (تمدن، ۱۳۷۸ به نقل از بوسست<sup>۲</sup>)

## ۳. چند جنبه‌ای بودن پدیده‌های انسانی

از آن‌جا که نظام جهانی به صورت اجتماعی بنا نهاده شده‌است، بررسی پدیده‌ای خاص مستلزم آن است که آن را از جنبه‌های مختلف بررسی کنیم، پدیده‌های تاریخی خاص اعم از اینکه مربوط به زمان‌های گذشته یا حال باشند، غالباً خصلت پیچیده‌ای دارند و چندجنبه‌ای هستند و نمی‌توانند منحصرأ با استعانت از یک علم خاص تجزیه و تحلیل شوند (تمدن، ۱۳۷۸). مثلاً در هنگام بررسی علل انتخاب سبد کالایی (الف) توسط یک فرد بایستی حتماً به ترجیحات وی که متشکل از عوامل روانی و اقتصادی است توجه داشته باشیم که امکان مطالعه این امر به تنهایی در هیچ‌کدام از دو علم وجود ندارد؛ چنین سوالاتی لزوم پرداخت به مباحث تلفیقی را به خوبی نشان می‌دهد.

1. Economic psychology

2. Busset

#### ۴. نیاز انسان برای فرار از جریان‌های جزم‌اندیش

رسیدن به این عقیده که لازم است پیوند جدی و اساسی بین مفاهیم اخلاقی، فرهنگی و ارزش‌های دینی در بین علوم و دانش‌های مختلف وجود داشته باشد، یکی دیگر از ضرورت‌های مطالعه چنین مباحثی با رویکردهای تلفیقی می‌باشد. آلبرت اینشتین و تیلهارد دو شاردین<sup>۱</sup> اولی فیزیکدان مشهور و دومی روحانی و فیلسوف نامی هرکدام در رشته خود منادی رویکرد تلفیقی در علوم مختلف بشری بوده‌اند. جریان‌های موجود در این عرصه را می‌توان در سه دسته جریان‌های مسیحی، جریان‌های پست‌مدرن و جریان‌های اسلامی خلاصه کرد که به دنبال تعریف و تبیین علوم اسلامی جدید هستند. (پیغامی، ۱۳۸۸)

#### انواع رویکردهای تلفیقی

از میان رویکردهای تلفیقی در کشور ما متأسفانه فقط به رویکرد «میان‌رشته‌ای»<sup>۲</sup> بسنده می‌شود و این عامل باعث شده است گستره بحث و قابلیت بالای تک‌تک این رویکردها فراموش شوند (پیغامی، ۱۳۸۸)؛ حال آنکه رویکردهای تلفیقی چنانچه در ادامه به آنها خواهیم پرداخت دارای گستردگی و تنوع زیادی هستند و برای مطالعات تلفیقی مختلف بایستی از روش‌های مختلف و رویکرد خاص آن استفاده کنیم. رویکردهایی که امروزه در جوامع دانشگاهی و علمی مطرح بوده‌اند را می‌توان به صورت رویکردهای درون‌رشته‌ای موازی<sup>۳</sup>، میان‌رشته‌ای، چندرشته‌ای<sup>۴</sup>، چندرشته‌ای متقاطع<sup>۵</sup>، چندرشته‌ای متکثر<sup>۶</sup> و رویکردهای فرارشته‌ای<sup>۷</sup> در سه نوع افقی، قائم و مورب نام برد. اما رویکردی که در تعامل علم اقتصاد با علوم طبیعی در این مقاله لازم است مورد استفاده و توجه قرار بگیرد رویکرد چندرشته‌ای متقاطع<sup>۸</sup> می‌باشد که ما فقط به توضیح این رویکرد می‌پردازیم.<sup>۹</sup>

این رویکرد که «طراحی بر اساس گذر از رشته‌ها» نیز نامیده شده است رویکردی است که

1. Teilhard de Chardin
2. Interdisciplinary Approach
3. Parallel Disiplinary Approach
4. Multi-Disiplinary Approach
5. Cross-Disiplinary Approach
6. Plural-Disiplinary Approach
7. Supra-Disiplinary Approach
8. Cross-diciplinarity approach

۹. برای توضیح در خصوص سایر موارد رک: عادل پیغامی، «گونه‌شناسی رهیافت‌های تلفیقی در طراحی برنامه‌های درسی و دلالت‌های کاربردی آن برای رشته اقتصاد»، فصلنامه مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، دوره دوم، شماره ۱، زمستان ۱۳۸۸، ص ۸۵-۵۷





در آن رشته یا رویکرد روش شناختی یا حیطه‌ای موضوعی را از دیدگاه تحلیلی و روش‌شناسی و در قالب الفاظ رشته تخصصی دیگر مطالعه می‌کنند (دورمان، ۲۰۰۵).

این رویکرد در تلفیق مباحث در شاخه اقتصاد رفتاری نقش بسیار مهمی دارد، بطوریکه تعامل علم اقتصاد با علوم طبیعی در این رویکرد به صورت جدی مورد توجه اقتصاددانان و روانشناسان نسل جدید قرار گرفته است. «نمونه‌های کاربردی استفاده از این رویکرد در برنامه‌های درسی رشته اقتصاد را می‌توان به دو دسته خلاصه کرد:

الف) دسته اول درس‌ها و رشته‌های مضاف هستند که اغلب بر کلیت رشته اقتصاد یا جریان‌های اقتصادی متمرکز می‌شوند، مانند فلسفه‌های مضاف، تاریخ‌های مضاف و جامعه‌شناسی مضاف ناظر بر اقتصاد؛ ب) دسته دوم مجموعه برنامه‌ها یا درس‌هایی است که کلیت رشته‌ای مرجع (یعنی رشته موصوف) به موضوعات اقتصادی می‌پردازد که از آن‌ها به «اقتصادهای صفت» یاد می‌کنیم. در جدول (۱) از برخی عناوین درس‌ها یا حوزه‌های پژوهشی حاصل از رهیافت چندرشته‌ای متقاطع در دودسته گفته شده نام برده‌ایم» (پیغامی، ۱۳۸۸)

جدول ۱. برخی عناوین درسی و مطالعاتی چندرشته‌ای متقاطع متناسب با رشته اقتصاد

ترکیب‌های مضاف	ترکیب‌های موصوف
جامعه‌شناسی علم اقتصاد	فلسفه اقتصادی
جامعه‌شناسی رفتار اقتصاددانان	جامعه‌شناسی اقتصادی
جامعه‌شناسی جهانی شدن	رفتارشناسی اقتصادی
تاریخ علم اقتصاد	حقوق اقتصادی
فلسفه اقتصاد	روان‌شناسی اقتصادی
هستی‌شناسی اقتصاد <sup>۱</sup>	انسان‌شناسی اقتصادی
معرفت‌شناسی اقتصاد <sup>۲</sup>	مردم‌شناسی اقتصادی
روش‌شناسی اقتصاد <sup>۳</sup>	فرهنگ اقتصادی
ارزش‌شناسی اقتصاد <sup>۴</sup>	نهادشناسی اقتصادی
غایت‌شناسی اقتصاد <sup>۵</sup>	مدیریت اقتصادی

### تعامل علم اقتصاد با علوم طبیعی

اقتصاد نیز مانند بسیاری از علوم دیگر استقلال خود را به تدریج از علوم دیگر به دست آورده است، علم اقتصاد ابتدا از فلسفه جدا شد و سپس کم‌کم از روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، تاریخ و... استقلال یافت. هرچند افرادی مانند «هربرت سایمون» هم‌زمان در زمینه اقتصاد،

1. Herbert Simon



روانشناسی و هوش مصنوعی، تحقیقاتی انجام داده‌اند یا به مرور زمان تحقیقات علوم اجتماعی در اقتصاد به رسمیت شناخته شده است اما در واقع اقتصاددانان بسیار اندکی بوده‌اند که به تحقیق در زمینه علوم طبیعی و اجتماعی بپردازند.

علم اقتصاد همانند دیگر اعضای خانواده علوم اجتماعی همواره افسون زده الگوهای علوم طبیعی بوده است. ولی به دلیل همزمانی بسط آن با پیشرفت فیزیک، روش‌های صوری الگوهای نظری و حتی واژگان را از فیزیک بیش از زیست‌شناسی وام گرفته است. فراسوی هرگونه داورری درباره همانندی یا تحویل‌ناپذیری علوم طبیعی و اجتماعی، مقایسه‌ای دقیق در مورد حوزه مطالعات، روش‌های تحقیق، اصول تبیینی و یا ترجمه عملیاتی این اصول نشان می‌دهد که در مورد علوم طبیعی و اجتماعی بیشتر تفاوت درجه مطرح است نه تفاوت ماهیت. اما اقتصاد در میان علوم اجتماعی چون اختلافات روش‌شناختی کمتری نسبت به علوم طبیعی داشت، از لحاظ حوزه تحلیل و شیوه رویکرد مقامی خاص پیدا کرد و کم‌کم از قرن هجدهم به صورت «مکان ممتاز بحث اجتماعی» درآمد (اتالی، گفتار و ابزار، ۱۳۷۸).

درباره رابطه علوم طبیعی و علوم اجتماعی، دو نقطه نظر وجود دارد، عده‌ای بر وحدانیت ریشه‌ای (روش‌شناختی و ماهیتی) دو علم معتقدند و عده‌ای اساساً دو علم را منقطع و جدا از هم در نظر گرفته‌اند. در تعامل علم اقتصاد با علوم طبیعی، علم روان‌شناسی به عنوان یکی از زیر مجموعه‌های علوم طبیعی زمینه‌های بسیار مفیدی برای تعامل دارد اما تقریباً هیچ فعالیت مفیدی از طرف دانشمندان دو رشته برای پیوند این دو رشته به یکدیگر و استفاده از فضای بکر موجود در مرز دو رشته صورت نگرفته است.

### ضرورت پرداخت به مطالعه رویکرد روانشناسی اقتصادی

یکی از نکات مهمی که همواره دلیل شکست بسیاری از سیاست‌های اقتصادی در جهان بوده ولی کمتر بدان توجه شده است «عدم بررسی رفتار مردم در مواجهه با سیاست‌های مختلف اقتصادی است» به عبارت دیگر می‌توان گفت: یک سیاست اقتصادی زمانی موثر خواهد بود و نتایج مورد انتظار از آن به وقوع خواهد پیوست که مردم همانگونه که اقتصاددانان انتظار دارند رفتار کنند؛ اما چون در اقتصاد متعارف غالب تئوری‌ها بر مبنای انتظارات عقلایی می‌باشد و معمولاً مطلوبیت تجربه شده<sup>۱</sup> را با مطلوبیت انتظاری<sup>۲</sup> برابر می‌دانند و معتقد به خطاهای تصادفی در تصمیم‌گیری‌ها هستند معمولاً سیاست‌های اقتصادی نتایج مورد انتظار را ندارند.

1. Experienced Utility

2. Expected Utility





علم اقتصاد متعارف کلیه تحلیل‌های خود را بر پایه فردگرایی متدولوژیک و اصل عقلانیت انفرادی و مفهوم «انسان اقتصادی» تبیین می‌کند اما نهضتی که امروزه در علم اقتصاد جدید به راه افتاده است به زیرسوال بردن «اصل عقلانیت» در اقتصاد می‌باشد. در واقع تحلیل‌های روان‌شناختی انگاره «انسان اقتصادی» متصور در اقتصاد متعارف را از صورت مطلق در می‌آورند و آن را نسبی می‌کنند.

هر چند اقتصاددانان گاهی «تنبلی خود را برای آموختن از روانشناسی و جامعه‌شناسی پشت دیوارهای بلند رجحان‌های انفرادی پنهان می‌کنند» (فرجی دانا، ۱۳۷۸ به نقل از کلم، ۱۹۸۹) و رفتارها و انتخاب‌های فرد را برونزا تلقی کرده و فقط با در نظر گرفتن فرض‌هایی شروع به ساده‌سازی مسائل اقتصادی مختلف می‌کنند، لیکن بیشتر اوقات برای گسترش و غنای رشته اقتصاد، مفاهیم و افکار بسیاری را از علوم مختلف دستچین و در پیکره اقتصاد یکپارچه می‌کنند. فلذا نیاز اساسی برای مطالعه و گسترش رویکردهای تلفیقی احساس می‌شود.

اهداف زیادی برای مطالعه مبحث روان‌شناسی اقتصادی وجود دارد اما آنچه که ما را در حال حاضر بر آن می‌دارد تا به مطالعه این موضوع بپردازیم عبارتند از: معرفی شرایط لازم برای رفاه افراد، فهم رفتار انسان و آزمون توجیهات ممکن برای این رفتارها، مطالعه تغییر در ترجیحات و معاملات اجتماعی افراد، تحلیل پیامدهای شادی و رضایتمندی بر رفتار انسان‌ها، پی بردن به این نکته که آیا رضایتمندی یک علت است یا یک اثر (به عنوان مثال آیا بیکاری باعث ایجاد ناراحتی می‌شود یا افراد ناراحت بیکار هستند؟ و یا برای توضیح دادن مشاهدات تجربی در مقایسه با تئوری اقتصاد متعارف (مانند اینکه چرا افزایش درآمد سرانه لزوماً باعث افزایش رضایتمندی افراد نمی‌شود). (

در واقع تحلیل‌های اقتصادی در بسیاری از مواقع از نیمه راه وارد می‌شوند، به عنوان مثال تقاضا به طور ذاتی در هر خانواده و فردی وجود دارد اما زمانی مورد توجه قرار می‌گیرد که در بازار نمود پیدا کرده باشد پس در چنین جایگاهی اقتصاد از یک نقص اساسی برای تحلیل برخوردار است که این نقص را می‌تواند با مشارکت علوم جامعه‌شناسی برای تحلیل چگونگی شکل‌گیری تقاضای جامعه و روان‌شناسی برای تحلیل علل تغییر الگوی تقاضای فرد رفع کند.

### بهره‌گیری اقتصاد متعارف از دستاوردهای روانشناسی اقتصادی

رضایتمندی، شادی، رفاه و... واژه‌هایی هستند که هر انسانی به گونه‌ای در حال تلاش برای



رسیدن به آنها است، بسیاری از دانشمندان و نظریه پردازان حتی آنها را به عنوان هدف نهایی<sup>۱</sup> انسان نام می‌برند (اورا و گالای، ۲۰۰۴). مناسب‌ترین بستر بررسی و پرداخت به مفهوم شادی، در تقسیم‌بندی علوم ذیل عنوان روان‌شناسی انتخاب شده است. اما چون همان‌طور که قبلاً نیز اشاره شد امروزه نیاز جهانی اقتضا می‌کند تا علوم را در ارتباط با یکدیگر بررسی کنیم و فضای مرزی بین علوم را که به مثابه زمین حاصل خیز هستند استفاده کنیم با بررسی بیشتر شادی در علم روانشناسی به این نتیجه می‌رسیم که این موضوع پیوند ناگسستنی با مفاهیم اقتصادی نظیر مطلوبیت دارد، همچنین بررسی اساس و بنیادهای مطلوبیت اقتصادی در رشته اقتصاد نیز پیوند منسجم آن با شادی روان‌شناختی را نشان می‌دهد. بنابراین همان‌طور که می‌بینیم این دو مطلب پیوند نزدیکی با یکدیگر دارند که ما را بر آن می‌دارد تا به موضوعی به نام «روانشناسی اقتصادی» از منظری دقیقتر بپردازیم.

#### ۱. دستاوردهای رویکرد تلفیقی روانشناسی اقتصادی

کانمن<sup>۲</sup> و تورسکی<sup>۳</sup> که به جرأت می‌توان ایشان را تاثیرگذارترین دانشمندان حوزه روانشناسی اقتصادی نامید در آزمایش‌های مختلفی اصول عقلانیت<sup>۴</sup>، خودخواهی<sup>۵</sup> و ثبات علایق و سلاقی<sup>۶</sup> که در اقتصاد همواره به عنوان اصول و مبانی پیش‌فرض در نظر گرفته می‌شدند را به طور جدی به چالش کشیدند. ایشان نشان دادند که انسان‌ها در برخی موارد کاملاً غیرمنطقی رفتار می‌کنند و تصمیم‌گیری‌ها و قضاوت‌هایشان با یکدیگر منطبق نیستند و نشان دادند مدل‌های عقلانی تقریباً غیرممکن هستند.

شاید بتوان گفت آنچه بیش از همه موجب معروفیت کانمن و تورسکی شده است «نظریه چشم‌انداز<sup>۷</sup>» آنها می‌باشد این نظریه بر خلاف تئوری مطلوبیت انتظاری که بر اساس اصول منطقی بود، مبتنی بر شواهد تجربی می‌باشد. نظریه چشم‌انداز در واقع به دنبال این است که نشان دهد انسان‌ها در انتخاب‌های خود سود و زیان را به صورت یکسان ارزیابی نمی‌کنند و همواره به زیان بیش از سود سیگنال نشان می‌دهند. برای اثبات این موضوع کانمن می‌گوید: «در کلاس‌هایم می‌گویم: «سکه‌ای را پرتاب خواهیم کرد، اگر خط آمد شما ده دلار بخرته‌اید. در

1. Ultimate goal
2. Kahneman
3. Tversky
4. rationality
5. selfishness
6. Unchanging tastes
7. Prospect Theory



صورت برد چقدر می‌خواهید تا این شرط‌بندی از نظر شما قابل قبول باشد؟» برای آنکه این شرط‌بندی برای افراد قابل قبول باشد بیش از بیست دلار می‌خواهند (کانمن، ۲۰۰۲). اکنون همین آزمایش را با مدیر عاملان و زنان و مردان بسیار ثروتمند انجام داده و از آنها پرسیده‌ام که اگر سکه‌ای پرتاب کنم و در صورت خط آمدن آنها ۱۰ هزار دلار بازنده شوند و آنها برای اینکه شرط‌بندی را بپذیرند در صورت برد ۲۰ هزار دلار خواسته‌اند. بنابراین تابع سود و زیان به نوعی پیچ خورده است. در واقع مردم میان سودکردن و زیان دیدن با دقت تمام تمایز قائل هستند و اصلاً دوست ندارند زیان کنند. «همچنین آنها برای به چالش کشیدن اصل عقلانیت اقتصادی آزمایش دیگری طراحی کردند، در آزمایشی که به دفعات بسیار تکرار شد، روانشناسان از گروهی از افراد سوالاتی درباره تصور شیوع نوعی بیماری غیرعادی که انتظار می‌رود ۶۰۰ نفر را به کشتن دهد، پرسیدند و آنها را به انتخاب یکی از دو برنامه بهداشت عمومی طراحی شده برای مقابله با بیماری مجاز ساختند (کانمن، همان).

برنامه A، یک شانس ۱۰۰ درصدی برای نجات زندگی ۲۰۰ نفر را با خود داشت. اما برنامه B به گونه‌ای تنظیم شده بود که یک سوم احتمال آن می‌رفت که زندگی هر ۶۰۰ نفر نجات پیدا کند و دو سوم احتمال داشت که هر ۶۰۰ نفر بمیرند. وقتی گزینه‌ها به این ترتیب به افراد عرضه شد علاوه بر اینکه واضح است نتیجه هر دو انتخاب یکسان است، اکثریت آنها با اطمینان انتخاب گزینه A را ترجیح دادند. اما وقتی پیامدهای این برنامه‌ها برحسب نابودی زندگی افراد تدوین شد، شرکت‌کنندگان رفتارهای متفاوتی را از خود بروز دادند.

این بار گزینه‌ها را این طور به اطلاع افراد رساندند که اگر برنامه A برگزیده شود، ۴۰۰ نفر قطعاً خواهند مرد درحالی‌که اگر برنامه B پیاده شود یک سوم احتمال آن می‌رود که هیچ‌کس نمیرد و دو سوم احتمال دارد که هر ۶۰۰ نفر بمیرند. بدین ترتیب بیشتر شرکت‌کنندگان گزینه‌ای را که قطعیت کمتری داشت، انتخاب کردند.

در این آزمایش که توسط دکتر کانمن و دکتر تورسکی طراحی شده بود ایشان نشان دادند که عقلانیت اقتصادی در بسیاری از انتخاب‌ها آن طوری که فروض اقتصاد متعارف و تئوری مطلوبیت انتظاری بر آنها استوار هستند به راحتی قابل نقد می‌باشد. آنها مانند خیلی چیزهای دیگر ثابت کردند که همیشه زیان‌ها بیش از منفعت‌ها به چشم می‌آیند، تاثیرات ابتدایی، قضاوت‌های بعدی را شکل می‌دهند و مثال‌های روشن و واضح در مقایسه با اطلاعات انتزاعی‌تر اما دقیق‌تر سهم بیشتری در تصمیم‌گیری‌ها دارند (همان).



ایشان در سال ۱۹۷۹ در مقاله خود تحت عنوان «نظریه چشم انداز: تحلیل تصمیم‌گیری در شرایط ریسک» مدل جایگزین خود را ارائه دادند، که البته بعداً در سال ۱۹۸۶ هر دو نظریه را مورد نیاز یافته و به نوعی مکمل هم دانستند؛ نظریه مطلوبیت انتظاری برای تبیین رفتار عقلایی و نظریه چشم‌انداز برای تبیین رفتار واقعی. این نظریه دارای دو تفاوت عمده با تئوری مطلوبیت انتظاری می‌باشد. اولاً در تئوری مطلوبیت انتظاری فرد نگران مقادیر نهایی مطلوبیت بوده است،  $w$ ، در حالیکه در تئوری چشم‌انداز فرد نگران تغییرات ثروت نسبت به نقطه مرجع است،  $w\Delta$ ، نقطه مرجع معمولاً سطح ثروت جاری فرد می‌باشد، اما سطح مرجع می‌تواند سطح ثروت انتظاری فرد نیز باشد یعنی سطحی از ثروت که فرد با توجه به درآمد جاری خود و ثروت فعلی‌اش انتظار دارد به آن برسد. این نظریه از دو فرآیند تفکری مشخص نام می‌برد: اصلاح و ارزیابی. (رضایی، ۱۳۸۹) در مرحله اصلاح نقطه مرجع مناسب تعیین و انتخاب می‌شود و در مرحله ارزیابی اگر نتیجه تصمیم‌گیری بیش از نقطه مرجع باشد سود و اگر کمتر از نقطه مرجع باشد ضرر تلقی می‌شود.

دومین تفاوت نسبت به تئوری مطلوبیت انتظاری مربوط به تابع ارزشی می‌باشد که نسبت به محور سودها مقعر و نسبت به محور ضررها محدب است، در حالیکه این تابع در تئوری مطلوبیت انتظاری همواره یکنواخت و مقعر است.

شناخت دلایل روانی و به عبارت دیگر روانشناسی انتخاب فرد باعث می‌شود با انسان که مهمترین و اصلی‌ترین هدف علوم انسانی شناسایی و اصلاح وضعیت آن است تعامل بهتر و تاثیرگذارتری داشته باشیم و در مواجهه با شرایط مختلف رکود یا تورم اقتصادی بتوانیم به جای تعامل با طرفین عرضه و تقاضا برای اصلاح وضعیت از رویکرد فرهنگی-روانی استفاده کنیم. دستاوردهای این نظریه از آنجا که با اصول اقتصاد متعارف همخوانی ندارد به کندی مورد توجه قرار می‌گیرد. هرچند این زمینه به یک موضوع داغ در میان اقتصاددانان جوان تبدیل شده است.

## ۲. مطلوبیت عینی و ذهنی<sup>۱</sup>

آنچه تاکنون در تئوری‌های اقتصاد متعارف به کار رفته است رویکرد عینی در مواجهه با مطلوبیت اقتصادی است، به گونه‌ای که برای کشف مطلوبیت فرد به مشاهده انتخاب‌هایی که توسط فرد صورت می‌گیرد، می‌پردازد. در این رویکرد مطلوبیت فرد فقط به کالای ملموس و خدمات و فراغت بستگی دارد. در این روش مطلوبیت افراد از رفتار (ترجیحات آشکار شده)

1. Objective and Subjective utility



نشأت می‌گیرد و انتخاب‌های صورت گرفته را توجیه می‌کند. پیروان رویکرد عینی به مطلوبیت، تقریباً تمام تجربیات ذهنی به دست آمده توسط تحقیقات مختلف را غیر علمی می‌دانند چراکه به طور عینی قابل مشاهده نیستند.

رویکرد مشهود و اثبات شده ترجیحات آشکار شده بر آن است که انتخاب‌های انجام گرفته، تمام اطلاعات لازم برای به دست آوردن مطلوبیت محصول را فراهم می‌کند. بر همین اساس کانمن (۱۹۹۷) واژه «مطلوبیت تصمیم» را وضع کرد. این رویکرد مشهود علاوه بر استخراج مطلوبیت فرد، برای اندازه‌گیری «رفاه اجتماعی»<sup>۲</sup> نیز به کار می‌رود (سلسنیک، ۱۹۹۸؛ نگ، ۱۹۹۷ و سن، ۱۹۹۶).

علمای بسیار زیادی نگاه اقتصاد متعارف را از آن جهت که مفاهیمی مثل عاطفه، غرایز انسانی، احساسات، تعاون، نوع دوستی، ایثار، هویت و... را نادیده انگاشته است به چالش کشیده‌اند. اما امروزه این سوال اساسی مطرح است که آیا مطلوبیت می‌تواند به صورت عمومی با مشاهده انتخاب‌های افراد به دست آید؟ مطالعات بسیاری (که توسط آلويس<sup>۳</sup> (۱۹۵۳) شروع و شامل مطالعات الس برگ<sup>۴</sup> (۱۹۶۱) نیز است) یک تناقض اساسی را در ترجیحات نشان داده است. انسان‌ها واقعاً نمی‌دانند چیزی که دوست می‌دارند به خاطر تبلیغات و تحت تاثیر تورش طرح<sup>۵</sup> است یا واقعاً ارزش دوست داشتن دارد. بنابراین اتکای انحصاری به تئوری‌های اقتصاد متعارف به یک رویکرد عینی هم به لحاظ تئوریک و هم عملی قابل تشکیک می‌باشد. در تمام موارد رویکرد استفاده شده با تئوری متعارف و استاندارد امکان فهم و تاثیرگذاری بر روی رفاه انسان را محدود می‌کند.

رویکرد ذهنی به مطلوبیت یک مسیر کامل و پر ثمری است که برای پوشش این نقص در جهان ارائه شده است. «رفاه ذهنی گزارش شده»<sup>۶</sup> یک واژه علمی است که در روانشناسی برای ارزیابی میزانی که تاثیرات مثبت و منفی رضایتمندی یا رضایت از زندگی را تجربه می‌کند، استفاده می‌شود (فری، ۲۰۰۸، ص ۱۶).

این رویکرد از جنبه‌های گوناگونی بسیار مفید به نظر می‌رسد که ما به سه مورد از این موارد اشاره می‌کنیم:

1. Decision Utility
2. Social Welfare
3. Allais
4. Ellsberg
5. Projection bias
6. Reported Objective Welfare



اول اینکه این رویکرد به ما این امکان را می‌دهد که رفاه انسان را به صورت مستقیم اندازه گیری کنیم؛ دوم اینکه مفهوم عملیاتی رفاه‌ذهنی گزارش شده می‌تواند به خوبی مطالعات مطلوبیت شیوه‌ای برای مطالعه مطلوبیت پیش‌بینی شده نیز به کار رود (کانمن و دیگران، ۱۹۹۷؛ کانمن و ریس، ۲۰۰۵)؛ سوم اینکه شادی برای بسیاری از مردم یک هدف نهایی است و مثل بسیاری از اهداف میانی مانند: امنیت‌شغلی و موقعیت و پول (درآمد) نیست که ما آنها را برای رسیدن به یک هدف بالاتر مانند شادی می‌خواهیم.

### ۳. جایگاه تحقیق شادی و رضایتمندی در اقتصاد

در اقتصاد متعارف برای مدت طولانی درآمد به عنوان معیار قطعی سنجش رفاه در نظر گرفته شده بود، در حالی که تحقیق شادی اقتصادی نشان می‌دهد که «رفاه ذهنی» معیار بسیار بهتری برای سنجش رفاه افراد است. تحقیقات جدی که توسط اقتصاددانانی نظیر برنوفری<sup>۱</sup>، آلوئیس استاتزر<sup>۲</sup> و ماتیاس بنز<sup>۳</sup> انجام گرفته و در ذیل عنوان تحقیق شادی<sup>۴</sup> جای گرفته‌اند سوالات اساسی را در زمینه رضایتمندی و چگونگی رابطه آن با اقتصاد مطرح کرده و پاسخ می‌گویند. مطلوبیت شیوه‌ای<sup>۵</sup> چگونه با در نظر گرفتن بخش‌های مختلف اقتصادی می‌تواند رفاه افراد را تحت تاثیر قرار دهد؟ افراد در چه حدی و در کجاها دچار خطاهای سیستماتیک در تصمیم‌گیری می‌شوند؟

بحث و بررسی پیرامون چنین سوالاتی در چارچوب اقتصاد متعارف ممکن نیست یا لاقابل‌جوابهای کاملی به دست نمی‌دهد. چراکه به عنوان مثال در مورد سوال آخر نظر اقتصاد متعارف این است که افراد در هنگام پیش‌بینی مطلوبیت، مطلوبیت خود را حداکثر می‌کنند و به خوبی از مطلوبیت انتخاب خود آگاه هستند و اساساً منکر خطاهای سیستماتیک هستند. در حالیکه تحقیق شادی و مطالعه روان‌شناسی اقتصادی به خوبی این سوالات را پاسخ گفته و چگونگی تاثیر آنها را بر مطلوبیت اقتصادی افراد توضیح می‌دهد. بررسی روان‌شناختی شادی افراد به عنوان مثال نشان می‌دهد چگونه القای نیاز کاذب در افراد برای تماشای تلویزیون توسط تبلیغات فراوان منجر به ایجاد شادی کاذب برای افراد می‌شود حال آنکه این شادی کاذب نه تنها

1. Bruno Frey

2. Alois Stutzer

3. Matthias Benz

4. Happiness Research

5. Procedural Utility: مطلوبیت شیوه‌ای یعنی اینکه شرایط و مسیر رسیدن به محصول به اندازه خود محصول برای مردم ارزشمند است. مفهوم مطلوبیت در اقتصاد متعارف محصول محور است و شیوه دستیابی به محصول اهمیتی ندارد.



موجب افزایش سطح رفاه فرد نمی‌شود بلکه در بلند مدت باعث کاهش سطح رفاهش نیز خواهد شد.

تحقیق شادی این ظرفیت را دارد که تغییرات اساسی در اقتصاد متعارف ایجاد کند؛ چراکه در روانشناسی اقتصادی و تحقیق شادی اساس بر شواهد تجربی است حال آنکه اقتصاد متعارف بیشتر به شواهد تئوریک توجه دارد (فری و اشتوتزر، ۲۰۰۷؛ رابین، ۱۹۹۸؛ فری و اشتوتزر، ۲۰۰۱، کامرر و دیگران، ۲۰۰۳). در واقع این بحث در سه زمینه باعث ایجاد تحولی در اقتصاد متعارف خواهد شد (فری، ۲۰۰۸):

اندازه‌گیری: مفهوم قابل اندازه‌گیری میزان رضایتمندی و خوشحالی از زندگی به ما این امکان را می‌دهد که مفهوم مطلوبیت را در یک روش قابل قبولی اندازه‌گیری کنیم چیزی که برخلاف نظر دانشمندان دهه ۱۹۳۰ است که معتقد بودند مطلوبیت قابل اندازه‌گیری نیست. روانشناسان به ما آموختند که چگونه می‌توان رضایتمندی را اندازه‌گیری کرده و بدیت ترتیب خلا اندازه‌گیری مطلوبیت در اقتصاد متعارف را پرکرد؛ در ادامه به بخشی از این روش‌های نو برای اندازه‌گیری دقیق و کمی رفاه افراد اشاره خواهیم کرد.

دیدگاه‌های جدید: این دیدگاه علاوه بر اینکه به ما روش‌هایی را می‌آموزند تا بتوانیم پی ببریم افراد چگونه کالاها و خدمات مختلف را همانند موقعیت‌های مختلف اجتماعی ارزش‌گذاری می‌کنند؛ همچنین مفاهیم غیرمادی نظیر روابط اجتماعی در خانواده را که در اقتصاد متعارف جایی برایشان وجود ندارد به ادبیات اقتصادی وارد می‌کنند.

نتایج سیاسی: همچنین این تحقیقات در برخی از تئوری‌های اقتصاد متعارف که اساس سیاست‌گذاری کلان اقتصادی توسط سیاستمداران بود، تشکیک می‌کند این تحقیقات بیان می‌کند که به عنوان مثال افزایش درآمد مطلق - رشد ناخالص ملی - لزوماً منجر به افزایش رفاه افراد نمی‌شود، افراد معمولاً خود را در مقایسه با دیگران ارزیابی می‌کنند بنابراین این درآمد نسبی است که تا حدودی می‌تواند ابزار خوبی در این زمینه باشد نه درآمد مطلق. تحقیقات مبتنی بر روانشناسی اقتصادی به ما نشان می‌دهند که چگونه می‌توان بین سیاست‌های کاهش بیکاری، کاهش تورم و افزایش اوقات فراغت مردم انتخاب کرد. این تحقیقات در سطح وسیع‌تری به لزوم افزودن معیاری تحت عنوان شاخص رضایتمندی ناخالص ملی<sup>۱</sup> در جامعه در کنار سایر معیارهای اقتصاد متعارف برای رتبه‌بندی رشد کشورها تاکید می‌کند. شاخص رضایتمندی

1. Gross National Happiness (GNH)



ناخالص ملی در تلاش است تا در کنار تولید اقتصادی به محاسبه میزان رشد فرهنگی و معنوی انسان‌ها، سلامتی جسمی و روحی آنها و قدرت نظام‌های سیاسی و شرکتی پردازد. در سال ۱۹۸۰ پادشاه چهارم بوتان این شاخص را به عنوان اصل نیروی راهنما اعلام کرد (اورا و کالای، ۲۰۰۴) و از آن زمان مبنای سیاست‌گذاری‌های توسعه در ابعاد مختلف جامعه شاخص جی ان اچ قرار گرفت.

این شاخص از داده‌هایی که از مطالعات دوره‌ای که نماینده ناحیه، جنسیت، سن، سکونت شهری و روستایی و... هستند، تشکیل شده است. شاخص جی ان اچ ابتدا به دنبال این است که شرایط زندگی مردمانی را که هنوز از زندگی‌شان راضی نیستند و به شادی نرسیده‌اند بهبود بخشد و به این ترتیب مردم را به سمت رضایتمندی و شادی سوق دهد. ما می‌توانیم با بازگشایی و تجزیه شاخص مذکور ببینیم نارضایتی از کجا ناشی شده و بیشتر چه کسانی نارضی هستند. برای سیاست‌گذاری دولت می‌تواند از دو طریق شاخص جی ان اچ را بهبود بخشد. نخست با افزایش درصد مردمی که شاد و راضی هستند و دوم با کاهش شرایط نامساعد افرادی که هنوز شاد نیستند؛ هرچند با توجه به ساختار شاخص مذکور برای دولت استفاده از روش دوم بسیار ساده‌تر است. دولت می‌تواند با بهبود شرایط نامساعدی که مردم نارضی با آنها مواجه هستند مانند بهبود وضعیت تحصیلات، بهداشت، استانداردهای زندگی، مدیریت زمان متوازن و... به سطح قابل قبولی از شاخص جی ان اچ برسد. این شاخص از ۹ بعد تشکیل شده است و روش کلی برای محاسبه‌اش، روش آکایرو- فاستر (۲۰۰۷-۲۰۱۱) می‌باشد. در روش مذکور این ۹ بعد از ۳۳ گروه مولفه تشکیل شده‌اند که هریک از این گروه‌ها شامل چندین متغیر می‌باشند. اگر همه گروه‌ها را تجزیه کنیم مجموعاً حدود ۱۲۴ متغیر در محاسبه شاخص جی ان اچ دخیل هستند، اما وزنی که به هریک از این متغیرها داده شده، متفاوت است. در نهایت این نه بعد با وزن یکسانی در محاسبه شاخص مذکور در نظر گرفته می‌شوند. سه نقطه برش برای تشخیص درجه رضایتمندی افراد در نظر گرفته شده‌اند. لازم نیست همه افراد برای رضایتمندی، در همه ۱۲۴ متغیر راضی شده باشند. مردم در انتخاب روش حداکثرسازی رفاه و رضایتشان آزاد هستند، به همین دلیل در این دسته‌بندی مردم در چهار گروه قرار می‌گیرند. سه نقطه برش ۵۰٪، ۶۶٪ و ۷۷٪ برای دسته‌بندی مردم در نظر گرفته شده‌اند. زیر ۵۰٪ نارضی،





بین ۵۰٪ تا ۶۵٪ به سختی راضی<sup>۱</sup>، بین ۶۶٪ تا ۷۶٪ نسبتاً راضی<sup>۲</sup> و از ۷۷٪ به بالا عمیقاً راضی<sup>۳</sup> در نظر گرفته می‌شوند. فردی که از ۶۶٪ مولفه‌ها (به صورت درصد وزنی از متغیرها) امتیاز قابل قبولی کسب کند، راضی محسوب می‌شود (اورا، آلکرو و وانگدی، ۲۰۱۲).

جدول ۲. تعداد مولفه‌های موجود در هر بعد (اورا، آلکرو و وانگدی، ۲۰۱۲).

ردیف	ابعاد	تعداد مولفه
۱	رفاه روان‌شناختی <sup>۶</sup>	۴
۲	بهداشت و سلامتی <sup>۷</sup>	۴
۳	بهره‌گیری از وقت <sup>۸</sup>	۲
۴	روابط اجتماعی <sup>۹</sup>	۴
۵	تعلیم و تربیت <sup>۱۰</sup>	۴
۶	فرهنگ <sup>۱۱</sup>	۴
۷	محیط <sup>۱۲</sup>	۴
۸	حکمرانی <sup>۱۳</sup>	۴
۹	استاندارد زندگی <sup>۱۴</sup>	۳
مجموع		۳۳

در سال ۲۰۰۷ در میزگرد دولتی کشور بوتان دوشا کارما اورا اهداف زیر را برای استفاده از شاخص جی ان اچ بیان کرد:

- ۱- جایگزین کردن چارچوب جدیدی برای توسعه
- ۲- ارائه مولفه‌های جدید به بخش‌های مختلف اقتصاد برای هدایت بهتر برنامه‌های توسعه
- ۳- تخصیص منابع مطابق با اهداف و ابزارهای جی ان اچ
- ۴- اندازه‌گیری رفاه و رضایتمندی مردم
- ۵- اندازه‌گیری میزان پیشرفت در طول زمان
- ۶- مقایسه میزان پیشرفت در طول زمان

1. Narrowly happy
2. Extensively happy
3. Deeply happy



نمودار ۲. ابعاد نه گانه و ۳۳ مولفه شاخص ناخالص رضایتمندی (GNH)

جدول ۳. اوزان نسبی ۳۳ مولفه شاخص جی ان اچ

ابعاد	مولفه‌ها	وزن	ابعاد	مولفه‌ها	وزن
رفاه روان شناختی	رضایت از زندگی	۳۳٪	بهره گیری از وقت	کار	۵۰٪
	احساسات مثبت	۱۷٪		خواب و استراحت	۵۰٪
	احساسات منفی	۱۷٪	حکمرانی خوب	مشارکت سیاسی	۴۰٪
	معنویت	۳۳٪		خدمات	۴۰٪
بهداشت و سلامتی	سلامتی روحی	۳۰٪	تنوع و کثرت فرهنگی	عملکرد دولتی	۱۰٪
	ارزیابی شخصی از سلامتی	۱۰٪		حقوق اساسی	۱۰٪
	تعداد روزهای سالم و تندرست	۳۰٪	تنوع و کثرت زیست محیطی	صحبت به زبان مادری	۲۰٪
ناتوانی	۳۰٪	مشارکت مردمی		۳۰٪	
باسواد	۳۰٪	مهارت های بازیگری		۳۰٪	
تعلیم و تربیت	تدریس و تحصیل	۳۰٪	تنوع و کثرت زیست محیطی	آداب معاشرت	۲۰٪
	دانش	۲۰٪		مسئولیت پذیری به محیط زیست	۱۰٪
	ارزش	۲۰٪	امور زیست محیطی	۱۰٪	
روابط اجتماعی	کمک های خیریه	۳۰٪	استانداردهای زندگی	درآمد سرانه	۳۳٪
	روابط اجتماعی	۳۰٪		دارایی	۳۳٪
	خانواده	۲۰٪	مسکن	۳۳٪	
	امنیت	۲۰٪			

(اورا، آلکرو و وانگدی، ۲۰۱۲).





تعداد ابعاد رضایتمندی

شخص الف ناراضی									
شخص ب به سختی راضی									
شخص ج به سختی راضی									
شخص د به سختی راضی									
شخص ه نسبتاً راضی									
شخص و نسبتاً راضی									
شخص ز عمیقاً راضی									
	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹
۰	۱۱,۱	۲۲,۲	۳۳,۳	۴۴,۴	۵۵,۶	۶۶,۷	۷۷,۸	۸۸,۹	۱۰۰

عمیقاً راضی

نسبتاً  
راضی

به سختی  
راضی

عمیقاً راضی

درصد ابعاد رضایتمندی

ناحیه هاشور خورده: میزان رضایتمندی به دست آمده توسط افراد از ابعاد GNH

ناحیه سفید: میزان ناراضایتمندی افراد از ابعاد GNH

نمودار ۳. تشخیص افراد شاد با توجه به شاخص GNH (Ura, Alkiro, Zaogmo, Wangdi, 2012)

**روش‌های اندازه‌گیری کمی رفاه افراد دستاوردی نو در رویکرد روانشناسی اقتصادی**

همان‌طور که قبلاً نیز اشاره شد یکی از بسترهای ایجاد تغییر در اقتصاد متعارف تحقیق رضایتمندی به عنوان یک شاخص عمده روانشناسی اقتصادی، ارائه راه‌های اندازه‌گیری رفاه و در نتیجه رضایتمندی برای رسیدن به مقادیر دقیق مطلوبیت است. کانمن در این باره می‌گوید: «می‌خواهم نوعی روش اندازه‌گیری رفاه ابداع کنم که برای اقتصاد اهمیت دارد و می‌تواند جانشین سنجش استاندارد کیفیت زندگی شود. سعی می‌کنیم رفاه را نه با پرسش از مردم بلکه عملاً با سنجش کیفیت زندگی روزمره آنها اندازه بگیریم.»

داشتن دید ذهنی به مطلوبیت نشان می‌دهد هرکسی ایده خود را نسبت به رضایتمندی و زندگی خوب دارد و همان رفتار مشاهده شده یک شاخص ناقص از رفاه افراد است، با این وجود اگر این نگاه را قبول داشته باشیم رضایتمندی افراد می‌تواند به خوبی تشخیص داده شده و مورد تحلیل قرار گیرد. (فری، ۲۰۰۸).

تعیین تقریبی مطلوبیت تجربه شده با استفاده از رفاه ذهنی به ما این امکان را می‌دهد که بتوانیم اقتصاد را در زمینه‌های گسترده تری مطرح کنیم و همچنین بتوانیم خطاهای تصمیم‌گیری را تشخیص دهیم (همان، ص ۱۷) و به وسیله روش‌های روان‌شناختی مشخص به درمان آن‌ها و در برخی موارد به پیشگیری از وقوع خطا در تصمیم‌گیری افراد پردازیم. ما به راحتی می‌توانیم از فرد پرسیم که به چه میزان از زندگی خویش راضی و خوشنود است، علاوه بر این روش‌های مختلفی برای اندازه‌گیری رفاه افراد وجود دارد که می‌توانیم رضایتمندی افراد را براساس آنها اندازه بگیریم که برخی از این روش‌ها در ذیل آمده است:

#### ۱. پرسش از مردم؛ ارزیابی جهانی از رضایتمندی افراد

این رویکرد به دنبال به دست آوردن میزان رضایتمندی افراد با پرسش از یک نمونه به عنوان نماینده افراد، درباره رضایت کلی از زندگی شان است که - از تحقیقات اجتماعی عمومی (دیویس، اسمیت و ماردسن، ۲۰۰۱) با در نظر گرفتن همه عوامل در کنار هم امروزه زندگی را چگونه ارزیابی خواهی کرد: خیلی شاد، نسبتاً شاد و یا ناراحت؟ چون داده‌های تحقیق ذهنی براساس داوری‌های فردی هستند تورش‌های بسیاری را دارا می‌باشند. فلذا این قضیه بایستی مورد بررسی قرارگیرد که آیا مردم قادر هستند و اینکه اصلاً تمایل دارند تا به چنین سوالاتی پاسخ دهند. علاوه بر این رفاه ذهنی گزارش شده ممکن است به ترتیب پرسش‌های مطرح شده، به واژه‌های به کار رفته در سوالات، به حالت واقعی فرد در هنگام پرسش و... بستگی داشته باشد. اغلب اندازه‌های شادی، قابلیت مقایسه مطلق سطح‌های مختلف شادی را ندارند اما برای شناسایی شاخص‌های شادی مفید هستند. به همین خاطر ضرورت ندارد فرض کنیم رفاه ذهنی گزارش شده بصورت عددی قابل اندازه‌گیری هستند یا به صورت بین فردی قابل مقایسه هستند. می‌توان این داده‌های ذهنی را به صورت ترتیبی با استفاده از روش‌های اقتصادسنجی تجزیه و تحلیل کنیم. بطوریکه می‌توان گفت رفاه ذهنی گزارش شده بالاتر منعکس کننده رفاه فردی بالاتر است. « نشان داده شده است که اندازه‌های مختلف رفاه ذهنی گزارش شده توسط افراد رابطه خوبی با یکدیگر دارند. » (فردیس، ۱۹۸۸) مطالعات قابل اتکایی وجود دارند



که نشان می‌دهند رفاه‌ذهنی گزارش شده برای تغییر شرایط زندگی انسان بسیار پایدار و حساس هستند (ارهارد، ساریس و وینهون، ۲۰۰۰؛ هیدی و ویرینگ، ۱۹۹۱)

## ۲. روش الگوی تجربی<sup>۱</sup>

این رویکرد اطلاعات مربوط به تجربه افراد از زندگی شان در محیط واقعی را جمع‌آوری می‌کند؛ (سیکستیمیهالایی و هونتر، ۲۰۰؛ اسکولون، کیم‌پریتو و دینر، ۲۰۰۳). این روش برای رفع نواقص تحقیقات رضایتمندی جهانی طراحی شده است. گلچین منتخبی از افراد با یک کامپیوتر دستی در نظر گرفته می‌شوند و در زمان‌های تصادفی مورد پرسش قرار می‌گیرند که به مجموعه‌ای از سوالات با در نظر گرفتن اثرات مثبت و منفی آن پاسخ دهند. همچنین از این افراد درخواست می‌شود تا شدت و ضعف احساسشان را نیز گزارش دهند. در واقع این روش به دنبال تحقق بخشیدن به همان ایده اجورث<sup>۲</sup> (۱۸۸۱) برای اندازه‌گیری مطلوبیت به وسیله یک (شادی سنج)<sup>۳</sup> که تجربه‌های اخیر افراد را در نظر می‌گیرد است. پس شادی می‌تواند با جمع کل گزارش فوری از یک تاثیر (مثبت یا منفی) مورد محاسبه قرار بگیرد. این روش که تاکنون در مقیاس بزرگ به کار نرفته است بسیار پرهزینه‌تر از روش ارزیابی جهانی از رضایتمندی از زندگی که قبلاً بحث شد می‌باشد.

## ۳. روش بازسازی روزانه<sup>۴</sup>

این روش اطلاعاتی را که تجربه فرد را در یک مورد خاص توصیف می‌کند از طریق یک بازسازی ساختاری و با در نظر گرفتن روز پیش رو جمع‌آوری می‌کند (کانمن و دیگران، ۲۰۰۴ ب). این روش با تکیه بر روش «بودجه زمانی»<sup>۵</sup> به محاسبه زمانی که فرد برای یک فعالیت خاص اختصاص می‌دهد می‌پردازد. این یک روش عقلانی برای تخمین نمونه‌گیری تجربی است. اطلاعاتی مشابه آنچه در مورد قبل بدان اشاره شد، با پرسش سوالاتی در مورد احساس افراد که در بخش‌های خاصی با هم پیوند خورده‌اند جمع‌آوری می‌شود (روش بازگویی واقعه<sup>۶</sup>). از افراد درخواست می‌شود با پرکردن یک پرسشنامه طراحی شده روز قبل خود را بازسازی کنند، ابتدا افراد با ایجاد تسلسلی از بخش‌های مختلف، روز قبل را بازگویی

1. ESM) Experience sampling method)
2. Edgeworth
3. Hedonimeter
4. DRM) Day reconstruction method)
5. Time budget
6. The recall event method





می‌کنند و سپس آنها را به صورت جزئی توصیف می‌کنند، با شناسایی اینکه کی، چه چیزی، کجا و با چه کسی آن بخش شکل گرفته است. افراد سپس آن بخش‌ها را با در نظر گرفتن احساسات مثبت (شاد بودن، دوستانه و لذت‌بخش بودن) یا احساسات منفی (باطل، اذیت‌شده، افسرده، مضطرب و نگران) ارزش‌گذاری می‌کنند. سعی می‌کنیم رفاه را نه با پرسش از مردم بلکه عملاً با سنجش کیفیت زندگی روزمره آنها اندازه بگیریم. برای مثال ما مشغول بررسی یک روز از زندگی هزار زن کارگر در تگزاس هستیم. ما آنها را واداشته‌ایم تا یک روز بعد ماجراهای متوالی روز قبل را آن‌طور که به یاد می‌آورند بازسازی کنند و تکنیکی داریم که از این میان عواطف و احساسات را کشف می‌کنیم. ما می‌دانیم که آنها با چه کسی بوده‌اند و چه کار می‌کردند. آنها به ما می‌گویند که از جنبه‌های مختلف زندگی‌شان چه قدر رضایت دارند. ما درباره این خانم‌ها خیلی چیزها می‌دانیم و با روش‌های مختلف با مطالعه بازگویی آنها رفاه آنها را اندازه‌گیری می‌کنیم.

این روش بسیار نو است و فقط در زمینه‌های تجربی بصورت عملیاتی درآمده است. اینکه تا چه حدی و برای چه کاربردهای خاصی در تحقیقات شادی اقتصادی مورد استفاده قرار خواهند گرفت باید منتظر بود تا روند این جریان را مطالعه کنیم.

#### ۴. شاخص یو<sup>۱</sup>

در تمام اندازه‌هایی که تاکنون بحث شد، هیچ ضمانتی نیست که مقیاس استفاده شده برای تبدیل احساسات گزارش شده به اعدادی که نماینده ارزش‌های اسمی هستند، برابر باشند، سوال اینجاست که آیا جواب خیلی شاد واقعاً دوبرابر جواب ناراحت ارزشمند است؟

کانمن و کروگر (۲۰۰۶) شاخص یو را برای حل معضل اسمی بودن (و نه ترتیبی بودن) این اندازه‌ها ارائه می‌کنند. شاخص یو به کسری از زمان در هر روز اطلاق می‌شود که فرد در یک موقعیت ناخوشایند صرف می‌کند. یک موقعیت ناخوشایند است وقتی که احساس غالبی که فرد در آن موقعیت دارد منفی باشد، شاخص یو بر این مشاهده استوار است که گزارش احساسی مسلم افراد در اکثر مواقع مثبت است در نتیجه هر احساسی که در طول موقعیتی احساس منفی در فرد ایجاد کند یک رویداد مهم و تاثیرگذار است. بنابراین چنین فرض شده است که احساس منفی کل موقعیت را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد. واضح است که این یک فرض خاص نسبی است که به یک گزارش ناخوشایند ذهن بدون توجه به تجربه‌های مثبت

۱. یو (U) نشاندهنده نارضایتی (unpleasant) است.



تمرکز دارد. این مطلب بر انعکاسات منفی مخصوصاً آن قسمت از تحقیقات رضایتمندی که توسط «روانشناسی اثباتی»<sup>۱</sup> شکل گرفته است تاکید دارد (دینر و سلیگمن، ۲۰۰۲). جنبشی که بر جنبه خوشایند توزیع رفاه تمرکز دارد. (زمینه‌ای که روانشناسی تمرکز بسیار زیادی در گذشته بر گزارش‌های منفی مانند رکود داشته است) (فری، همان، ص ۲۲).

### ۵. عکس برداری از مغز<sup>۲</sup>

م تفاوت‌ترین رویکرد اندازه‌گیری که بتوان مطلوبیت را بصورت کمی تعیین کرد، اسکن کردن فعالیت‌های مغز افراد است، این روش مبتنی بر تصویربرداری بسامدافزای مغناطیسی عملیاتی<sup>۳</sup> می‌باشد که جریان خون را در مغز دنبال می‌کند و از ویژگی‌های مغناطیسی آن در طول اکسیژن‌رسانی به مغز استفاده می‌کند (کامرر، لونس‌تاین و پرلک، ۲۰۰۵؛ زاک، ۲۰۰۴؛ فهر، فیشباچر و کوسفلد، ۲۰۰۵). افراد شاد یک الگوی شخصیتی خاصی از فعالیت الکتروکرتیکال نشان می‌دهند. این افراد فعالیت بیش‌تری در نیم‌کره چپ و جلو مغزشان نسبت به نیم‌کره راست نشان می‌دهند (دیویدسون، ۲۰۰۳؛ پونگو، ۲۰۰۴ ب، اوری و دیگران، ۲۰۰۴).

### نتیجه‌گیری

آنچه که تاکنون در اقتصاد متعارف بدان پرداخته شده است در زمینه‌های مختلفی دچار نقص‌های بنیادین است به عنوان مثال یکی از ابزارهایی که اقتصاد متعارف برای سنجش رفاه مردم استفاده می‌کند سطح درآمد است اما چنانچه در این مقاله بدان اشاره کردیم مطالعات تجربی نشان داده است درآمد نمی‌تواند به عنوان شاخص قابل قبولی برای سنجش رفاه افراد باشد چراکه آنچه تحقیق رضایتمندی و رضایتمندی اقتصادی به عنوان مباحث بنیادین روانشناسی اقتصادی بدان دست یافته است، نشان می‌دهد، رضایتمندی که هدف نهایی بسیاری از انسان‌ها در زندگی است می‌تواند ابزار بهتری برای سنجش رفاه افراد باشد. رشته اقتصاد در طول سالیان متمادی از علوم اجتماعی و انسانی فاصله گرفته است و در نتیجه نتوانسته با واقعیت موجود در جهان رابطه برقرار کند و در نتیجه انتزاعی شده است و مسائل موجود در جهان کنونی را حل نمی‌کند فلذا بایستی با طراحی آموزش‌های بین‌رشته‌ای این علم را به جایگاه اصلی خویش که برخورد با واقعیت‌ها و حل مشکلات و مسائل انسان و اجتماعات انسانی است برگردانیم.

1. Positive Psychology
2. Brain Imaging
3. Functional Magnetic Resonance Imaging (fMRI)

آنچه تاکنون در این مقاله و مقالات دیگر بدان پرداخته شده است تنها بخش اندکی از این بحث تلفیقی روانشناسی اقتصادی می‌باشد. تحقیقات در حوزه رضایتمندی و به صورت عمومی تر بحث تلفیقی روانشناسی اقتصادی می‌تواند به عنوان تحولی در اقتصاد متعارف باشد چراکه جنبه‌های جدیدی از علم اقتصاد را مطرح می‌کند که تاکنون یا به آنها پرداخته نشده است و یا از جنبه‌های بسیار متفاوت‌تری به آنها نگریسته شده است این مبانی می‌توانند به صورت گسترده‌تری در اقتصاد خرد و کلان مورد بحث و بررسی قرار گیرند و نتایج بسیار مفیدی ارائه دهند. حتی در اقتصاد بخش عمومی نیز این زمینه می‌تواند کمک شایان توجهی به سیاست‌گذاران بخش دولتی بکند؛ موضوع مالیات بهینه همواره یکی از مهمترین مباحث مطرح شده در اقتصاد بخش عمومی بوده است و اکنون با مطالعه عمیق مبحث رضایتمندی و محاسبه کمی و دقیق مطلوبیت با استفاده از شاخص‌ها و روش‌های روان‌شناختی می‌توان مالیات بهینه را با حداکثر مطلوبیت به دست آورد. همچنین می‌توان در رشد اقتصادی، اعمال سیاست‌های پولی و مالی، اصلاح الگوی مصرف جامعه و در داد و ستدهای مختلف اقتصادی از این تحقیقات به خوبی استفاده کرد. این زمینه در صورت پیشرفت می‌تواند شاخص‌های بسیار دقیق‌تر و آسان‌تری را برای به کارگیری در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی در سطح کلان و در اصلاح الگوی مصرف جامعه به دست بدهد و به جای سرو کار داشتن با ابزارهای بسیار پیچیده اقتصادی برای اعمال تغییر در وضعیت جامعه از فرهنگ‌سازی و تغییر سلیقه و ذائقه مردم استفاده کرد.

آنچه در آخر به سیاست‌گذاران کلان جامعه توصیه می‌شود این است که اصل «رضایتمندی ناخالص ملی» را به عنوان یک نیروی راهنما در برنامه‌ریزی‌های خود مورد توجه قرار دهند، چراکه اقتصاد اساساً بایستی در حال تلاش برای افزایش رضایتمندی افراد باشد و اقتصاددانان به این سوال پاسخ دهند که چگونه بیکاری، تورم و رشد اقتصادی به خوبی نهادهای اقتصادی کارا مانند بنگاه‌های اقتصادی خوب، رفاه افراد را تحت‌تاثیر قرار می‌دهند.



فصلنامه علمی-پژوهشی

۱۵۴

دوره پنجم  
شماره ۱  
زمستان ۱۳۹۱



## منابع

- اتالی، ژ. (۱۳۷۸)، گفتار و ابزار. ترجمه احمد فرجی دانا، «سمت».
- برزگر، ا. (۱۳۸۶). مطالعات میان‌رشته‌ای در ایران. تهران: دانشگاه علامه طباطبایی، ۱۳۸۶، چاپ اول
- پیغامی، ع و تورانی، ح. (۱۳۸۸)، گونه‌شناسی رهیافت‌های تلفیقی در طراحی برنامه‌های درسی و دلالت‌های کاربردی آن برای رشته اقتصاد. فصلنامه علمی - پژوهشی مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، دوره دوم، شماره یک.
- تمدن، م. ح. (۱۳۷۸)، علم اقتصاد و مطالعات میان‌رشته‌ای. مجله سخن سمت، شماره ۵
- فرجی دانا، ا. (۱۳۷۶)، گزارش‌های طرح «درونی‌کردن هزینه‌های بوم‌شناختی در فرایند اقتصادی با تاکید بر مورد ایران»، در چهارچوب موسسه تحقیقات اقتصادی دانشگاه تربیت مدرس برای سازمان حفظت از محیط زیست
- فرجی دانا، ا. (۱۳۷۸)، تعامل میان علم اقتصاد و علوم طبیعی و اجتماعی. مجله سخن سمت، شماره ۶
- قورچیان، ن. (۱۳۷۴). شقوق مختلف جهت طراحی برنامه درسی، مرکز ملی تحقیقات مهندسی ژنتیک و تکنولوژی زیستی.
- قورچیان، ن. (۱۳۷۸)، «چارچوب نظری و اقدامات عملی در خصوص طراحی برنامه درسی دکترای بیوتکنولوژی» نشریه کمیسیون بیوتکنولوژی.



- Camerer, C & George, L & Drazen, P. (2005). Neuroeconomics: How Neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*
- Camerer, C & George, L and Matthew, R eds. 2003. *Advance in Behavioral Economics*. Russel Sage Foundation Press and Princeton Univercity Press.
- Csikszentmihalyi, M. & Jeremy, H. 2003. *Happiness in Everyday Life: The Uses of Experience Sampling*. *Journal of Happiness Studies*
- Davis, J & Tom, S & Peter, M. 2001. *General Social Survey. 1972-2000: cumulative Codebook*. Roper Center for Public Opinion Research
- Davidson, R. 2003. *Affective Neuroscience and Psychophysiology: Towards a Synthesis*. *Psychophysiology* 40: 655-665
- Diener, e & martin, S. 2002. *Very happy people*. *Psychological science* 13: 81-84.
- Dorman, p. (2005). *Doctrine-centered versus problem-centered economics, from the European association for evolutionay political economys newsletter*, [www.paecon.net/PAEtexts/Dorman.html](http://www.paecon.net/PAEtexts/Dorman.html)
- Ehrhard, J & Willem, S & Ruut, V. 2000. *Stability of Life-Satisfaction over Time* *Journal of Happiness Studies* 1, no. 2: 177-205.
- Fordyce, M. 1988. *A review of Research on Happiness measures: A sixty Second Index of Happiness and Mental Health*. *Social Indicator Research* 20: 355-381.
- Fehr, E & fischbacher, u & kosfeld, m. 2005. *Neuroeconomics foundations of trust and social preferences*. *American economic review* 95, no. 2: 346-351

- Frey, B. 2008. Happiness A Revolution in economics. The MIT Press
- Frey, B & Benz m. 2004. From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology. In The Elgar Companion to Economics and Philosophy, ed. J. Davis, A. Marciano, and J. Rundo. Elgar
- Frey, B & Stutzer, A. 2001. Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics. *Revue de philosophie economique* 4: 5-22
- Frey, B & Stutzer, A. 2007. . Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field. MIT Press
- Hayak, f. (1973), von. law, legislation and liberty. routledge and kegan
- Headey, B, & Wearing, A. 1991. Subjective Well-Being: A Stocks and Flows Framework. In Subjective Well-being: An Interdisciplinary Perspective, ed. F. Strack, M. Argyle, and N. Schwarz. Pergamon
- Kahneman ,D. Nov. 2002. A CONVERSATION WITH Daniel Kahneman; On Profit, Loss and the Mysteries of the Mind. New York Times.
- Kahneman ,D. 2004. Towards a Science of Well-being. Talk given at Wurzburg University
- Kahneman,D & Krueger,A & Schkade,D & Schwarz, N & Stone Arthur. 2004b. A Survey Method for Characterising Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method. *Science* 306, no. 5702: 1776-1780
- Kahneman,D & Riis, J. 2005. living and thinking about it: two perspectives on life. In the science of well-being, ed. F. Huppert, N. Baylis, and B. keverne. Oxford University press.
- Kahneman,D & Wakker, P & sarin, R. 1997. Back to Bentham? Explorations Of Experienced Utility. *Quarterly Journal of Economics* 112, no. 2: 375-405.
- kolm, s. c. (1985). *philosophie de l e conomic*, Ed. Du seuil.
- Lucas, R. Ed Diener, and Eunkook Suh. 1996. Discriminant validity Of Well-being measures. *Journal of Personality and Social Psychology* 71, No. 3:616-628
- Ng, Y. 1997. A case fo Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparibilty. *Economic journal* 107, no. 445:1848-1858.
- Ng, Y. 2001. From preference to Happiness: Towards a More complete Welfare Economics. *Social Choise and welfare* 20, no. 2: 307-350
- Pugno, Maurizio. 2004b. Rationality and Affective Motivations: New Ideas from Neurobiology and Psychiatry for Economic Theory? Discussion Paper 0501, Department of Economics, University of Trento.
- Rabin, M. 1998. Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature* 36: 11-46.
- Scollon, C & kim-prieto, Ch & diener Ed. 2003. experience sampling: promises and pitfalls, strengthes and weaknesses. *Journal of happiness studies* 4, no. 1:5-34
- Sen,A. 1996. Rationality, Joy and Freedom. *Critical review* 10:481-494.



فصلنامه علمی-پژوهشی

۱۰۶

دوره پنجم  
شماره ۱  
زمستان ۱۳۹۱

Slesnick, D. 1998. Empirical Approaches to the Measurement of welfare. *Journal of Economic Literature* 36,no. 4:2108-2165

Ura, K. 2009. An Introduction to GNH (gross national happiness), Schumacher College

Ura, K & Alkiro, S & Zaogmo, T & Wangdi, K. 2012. The Centre for Bhutan Studies.

Ura, k & Galay, k, eds. 2004. Gross National Happiness and Development. Center for Bhutan Studies.

Urry, H & Dolski, I & Jackson, D & Dalton, K & Mueller, C & Rosenkranz, M & Ryff, C & Singer, B & Davidson, R. 2004. Making a life Worth Living: Neural Correlates of Well-being. *Psychological Science* 15 , no. 6: 367-372

[www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)

Zak, p. 2004. Neuroeconomics. *Transaction of the royal philosophical society B* 359: 1737-1748



فصلنامه علمی - پژوهشی

۱۵۷

درآمدی بر ضرورت  
پرداخت ...