

يجمع مصطلح "الاقتصاد السلوكي" بين علمين، فما المقصود به؟

"يشير المصطلح إلى أن الاقتصاد السلوكي ليس علمًا مستقلًا، وإنما هو علم يدرس التداخل بين علم الاقتصاد وعلم النفس، إذ يهتم بدراسة العوامل الاجتماعية والفكرية التي تؤثر في القرارات الاقتصادية والمالية التي يتخذها المستهلكون والمؤسسات والمستثمرون عن طريق تحليل قراراتهم ودراسة المتغيرات التابعة لها."

وقد ظهر هذا العلم في دعوات "آدم سميث" التي نشرها في كتابه، حين ركز على ضرورة مراعاة العوامل النفسية للمستهلك والاهتمام بها؛ لكن أهم ما لفت الأنظار إليه هو فوز عالم الاقتصاد الأمريكي "ريتشارد ثالر" بجائزة نوبل للاقتصاد عام (٢٠١٧م) إثر ابتكاره نظرية التحفيز التي تهدف إلى تصحيح الجوانب غير العقلانية التي يقوم بها المستهلكون والمؤسسات، وبذلك فهو يُعد الأب الروحي لعلم الاقتصاد السلوكي".

كيف تستفيد المؤسسات والحكومات من "الاقتصاد السلوكي" في صنع القرار؟

"يدعو هذا العلم إلى دراسة السلوك البشري، والعمل على إعادة صياغة جميع النظريات الاقتصادية بطريقة واقعية في إطار علم النفس، مما يسهم في حل العديد من المشكلات الاقتصادية الحالية والمستقبلية، وهو يركز على فهم القيود المعرفية التي يقع الأفراد تحت تأثيرها أثناء اتخاذ القرارات المالية؛ لأن يواجه الأفراد صعوبة في مقارنة المنتجات، والخدمات، وتحديد قيمتها الفعلية، بسبب الإبهام والتعقيد، أو غموض المعلومة، أو بسبب غياب المعلومات المهمة الأكثر تعلقاً بالمنتج، أو إهمال الأفراد لها، وقد يلجأ الفرد إلى طلب معلومة من مصدر خاطئ أو يتبع أقرانه دون فهم كامل.

ويرى بعضهم أن ثمة إمكانية لاستخدام الاقتصاد السلوكي كمنهج عام في السياسات والتشريعات العامة، وصياغة قرارات تسهم في تحقيق الأهداف والنمو والازدهار المجتمعي من خلال تحليل وفهم دراسة سلوكيات المواطنين، وهو ما يشترط فيه أن تكون القرارات جاذبة للمواطنين.

إن أنساب الطرق لتوظيف الاقتصاد السلوكي والاستفادة منه يكون عند صياغة الأنظمة والسياسات العامة التي تسعى إلى توجيه سلوك الناس نحو الخيار الصحيح، وذلك من خلال اعتبار السلوك الصحيح خياراً افتراضياً، ما يمكن الحكومات من الوصول لما

الاقتصاد السلوكي يصنع قراراتنا!

حاورته: خلود البوسعديّة



حيدر بن عدنان الزعابي

ينافي علم "الاقتصاد السلوكي" الرأي السائد بأن الإنسان يتعامل بشكل عقلي في الأسواق ويبرهن على أنه يتخذ قراراته بصورة عاطفية وانفعالية خلافاً لما يظن! حين نجد سلعة ما تباين سعر منخفض على غير الذي ألفناه، هل سنقتنيها أم أن عوامل الشك والحذر ستدفعنا للبحث عن محل آخر يعرض السعر الذي اعتدناه؟ السياسات العامة والقرارات والتشريعات أيمكن أن تصاغ بناءً على توقعات سلوك الإنسان وانفعالاته النفسية؟

في الأسطر القادمة يجيبنا الأستاذ حيدر بن عدنان الزعابي - الرئيس التنفيذي لشركة The Foundation وباحث الدكتوراه في علم الاقتصاد السلوكي، عن هذه الأسئلة ويعربنا على أهم تطبيقات "الاقتصاد السلوكي" وكيف نستطيع نحن الأفراد الاستفادة منه في حياتنا اليومية!

بالاستدامة وتشجيع الأفراد على تبني نمط حياة صحي، كاستخدام الملصقات لتشجيع الناس على اختبار بدائل صحية للغذاء، أو استخدام ملصقات لامعة تجذب الناس وتشجعهم على استخدام السلالم عوضاً عن المصاعد الكهربائية”.

كيف يمكن للأفراد الاستفادة من “الاقتصاد السلوكي”؟

تسهم معرفة أبعاد الاقتصاد السلوكي، ومعرفة منهجهاته وفرضياته في زيادة فاعلية فهم وإدراك الأفراد لتصرفااتهم وقدراتهم المختلفة، كما تزيد من فرصتهم في فهم الرسائل الخفية التي يقدمها لهم أصحاب المؤسسات والتجارات المختلفة، فيصبحون أكثر وعيًا بسلوكياتهم وقراراتهم فلا ينخدعون بما يقدم لهم من سائل، ويفكرون بشكل مطول وواعٍ قبل اتخاذ أي قرار!“.

كيف ترى الاهتمام بـ “الاقتصاد السلوكي” في السلطنة؟

“هناك توجّه كبير من المؤسسات لتطبيق نظريات الاقتصاد السلوكي في سياساتهم وتسييراتهم، ولكن ثمة نقص في الكوادر المختصة بهذا هذا المجال، لذلك أنسح الأفراد المهتمين بهذا المجال أن يأخذوا دورات تخصصية وبيثروا فيه أكثر، ليساهموا في تمكين استخدامات الاقتصاد السلوكي في المجالات المتمثرة في البلد، وخاصة أن عُمان من الدول التي تطمح إلى التطور في هذا المجال، وقد شملت هذا العلم في تركيزها على التطور البشري لرؤية ٢٠٤٠“.



ترى فيه من سنٌ القرار دون الحاجة لإجبار الأفراد عليه، وذلك بصورة تبدو اختيارية!“.

هل ثمة تطبيقات للاقتصاد السلوكي في مجالات الاقتصاد وغيرها؟

”ثمة تطبيقات عده، إذ يشير تقرير منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD، ٢٠١٧) إلى أن الاقتصاد السلوكي أصبح متجرداً في العديد من سياسات الدول حول العالم، وعرض التقرير ما يزيد على (١٠٠) تجربة توضح عملية استخدام السياسات السلوكلية، وتوظيفها في العديد من المجالات مثل: التمويل، وحماية المستهلكين، وسوق العمل، والضرائب، وتقديم الخدمات العامة، وغيرها.“

وفي مجال الاقتصاد أصبحت الشركات تطبق الاقتصاد السلوكي بشكل متزايد لزيادة مبيعاتها، من خلال فهمها أن عملاءها يتذمرون قرارات غير عقلانية، ومن خلال دراستها لسلوكهم ونفسياتهم، على سبيل المثال في عام (٢٠٠٧)، كان سعر ”آيفون“ الذي يمتلك ذاكرة تخزينية ٨ جيجابايت مقابل ٦٠٠ دولار، ثم تم تخفيض السعر السعر سريعاً إلى مبلغ ٤٠٠ دولار، وبعد تخفيض السعر عد المستهلكون أنهم يحصلون على عرض أو صفقة فتسارعوا لشرائه، وقد قفزت مبيعات ”آبل“ من هذه النسخة!

كما أن له تطبيقات في مجالات أخرى، منها ما قامت به ولاية فرجينيا في نظام التقاعد، إذ قامت بتجربة الخيار الافتراضي أو ما يسمى ”الوضع الحالي“، وتشير هذه الفرضية إلى أن البشر يفضلون استخدام الخيار الافتراضي للنظام على استبداله بخيار آخر، وسعت الولاية إلى دعوة الموظفين الجدد إلى التسجيل بنظام التقاعد، على أن يتم دفع دولار من خزينة الولاية مقابل كل دولار يدفعه الموظف للتقاعد؛ لكن لم ينضم لهذا النظام غير ٢٠٪ فقط من الموظفين الجدد، بينما كانت النتيجة هي انضمام ٩١٪ للنظام عندما استخدمت الولاية نظام التقاعد بعده الخيار الافتراضي للموظفين إن لم يطلبوا الانسحاب منه“.

ماذا عن الدول العربية.. هل استفادت منه؟

”تمثل وحدة التوجيه السلوكي القطرية أحد تطبيقاته الناجحة، وهي تعد الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط، وجاءت فكرة تحسين آلية جمع الشكاوى من العمال من خلال هذه الوحدة، إذ استهدفت رفع معدل استقبال الشكاوى إلى نسبة تزيد على ٣٠٪، وقامت الوحدة بإجراء عدد من التجارب التي تتعلق بالتعليم، ورعاية العمال، والاستدامة البيئية، وأنماط الحياة الصحية، كما أجرت عدداً من التجارب البسيطة المتعلقة