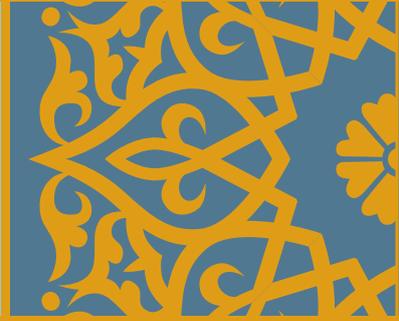


دراسات إقتصادية

استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية



إعداد: عبد الكريم أحمد قندوز



صندوق النقد العربي
ARAB MONETARY FUND



صندوق النقد العربي
ARAB MONETARY FUND

استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية

إعداد:

عبد الكريم أحمد قندوز

صندوق النقد العربي 2023

استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية

© صندوق النقد العربي 2023
حقوق الطبع محفوظة

يُعد أعضاء الدائرة الاقتصادية، وأعضاء الدوائر الفنية الأخرى بصندوق النقد العربي دراسات اقتصادية، وأوراقاً بحثية يصدرها الصندوق، وينشرها على موقعه الإلكتروني. تتناول هذه الإصدارات قضايا تتعلق بالسياسات النقدية والمصرفية والمالية والتجارية وأسواق المال وانعكاساتها على الاقتصادات العربية.

الآراء الواردة في هذه الدراسة لا تمثل بالضرورة وجهة نظر صندوق النقد العربي، وتبقى معبرةً عن وجهة نظر معدي الدراسة

لا يجوز نسخ أو اقتباس أي جزء من هذه الدراسة أو ترجمتها أو إعادة طباعتها بأي صورة دون موافقة خطية من صندوق النقد العربي إلا في حالات الاقتباس القصير بغرض النقد والتحليل، مع وجوب ذكر المصدر.

للاطلاع على الدراسات السابقة



للاطلاع على الدراسة



توجه جميع المراسلات إلى العنوان التالي:

معهد التدريب وبناء القدرات

صندوق النقد العربي

ص.ب. 2818 - أبو ظبي - دولة الإمارات العربية المتحدة هاتف

:+97126171765

البريد الإلكتروني: EPI@amfad.org.ae

Website: <https://www.amf.org.ae/ar>

استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية

المحتويات:

- 3.....المصطلحات الأساسية للدراسة
- 4.....ملخص تنفيذي
- 5.....1. مقدمة
- 5.....2. علم الاقتصاد السلوكي: الإطار التعريفي
- 5.....1.2. أسس علم الاقتصاد السلوكي
- 6.....1.1.2. الأساس الأول: التحيزات
- 7.....2.1.2. الأساس الثاني: العقلانية المحدودة
- 7.....3.1.2. الأساس الثالث: الاستدلال (الحدس)
- 7.....2.2. من فرضية الرشادة وكفاءة الأسواق إلى علم الاقتصاد السلوكي
- 7.....1.2.2. العقلانية والكفاءة
- 8.....2.2.2. فشل النماذج الاقتصادية التقليدية
- 9.....3.2.2. أمثلة عن تصرفات اقتصادية فشلت النظرية التقليدية في تفسيرها
- 10.....3. هندسة وتصميم السياسات السلوكية
- 10.....1.3. وحدات الحث / النكز السلوكي
- 11.....2.3. هيكل وحدة السياسة السلوكية وآلية العمل
- 12.....3.3. نماذج (مناهج) تطبيق الاقتصاد السلوكي في صنع السياسات الاقتصادية
- 12.....1.3.3. النماذج المركزية
- 12.....2.3.3. نماذج الانتشار (غير المركزي)
- 13.....4. السياسات السلوكية: تجارب وتطبيقات
- 13.....1.4. استخدام الاقتصاد السلوكي في صياغة السياسات العامة: المكتسبات المحققة.....13
- 13.....1.1.4. زيادة الامتثال الضريبي
- 14.....2.1.4. برامج التقاعد
- 15.....3.1.4. تحفيز الادخار
- 15.....4.1.4. سداد القروض المتأخرة
- 16.....2.4. وحدات النكز السلوكي عبر العالم
- 16.....1.1.4. التطبيقات الرائدة الحالية
- 16.....2.2.4. ماذا عن الدول العربية؟
- 18.....5. خاتمة والتوصيات لصانعي السياسات
- 19.....قائمة المصادر



استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية

المصطلحات الأساسية للدراسة

المصطلح	باللغة الإنجليزية	التعريف
الاقتصاد السلوكي	<i>Behavioral Economics</i>	فرع من علم الاقتصاد، يقوم على نقض فرضية العقلانية وكفاءة الأسواق، ويعتمد بدلا منها على أسس علم النفس، ويراعي التحيزات والاستدلال المتأصلين في طريقة تفكير الإنسان وبالتالي في عملية اتخاذ القرار.
التحيز	<i>Bias</i>	قدر من المعرفة حيال موضوع معين، مخزنة في عقولنا بسبب مواجهتنا إياها بشكل متكرر في بيئتنا الثقافية، وحينما يتم تثبيتها في عقولنا، يمكن لتلك التحيزات التأثير على سلوكنا تجاه موضوعات أخرى، واستنادا عليها يمكننا إصدار الأحكام (مثلا: الحكم بأن فكرة معينة أو ادعاء ما صحيح أو خاطئ)، واتخاذ القرارات، ولكننا نظل غافلين عن تأثيرها.
الاستدلال	<i>Heuristics</i>	يسمى كذلك البحث الاستكشافي، وهو آلية لحل المشاكل التي تستخدم الطرق المختصرة لإنتاج حلول جيدة خلال فترة أو إطار زمني محدد، وهو استراتيجية بسيطة وعملية عقلية (ذهنية) هدفها تشكيل الأحكام بسرعة وإيجاد حلول للمشكلات المعقدة.
كفاءة السوق	<i>Market Efficiency</i>	طور فرضية كفاءة السوق يوجين فاما، والتي تشير إلى أن السوق الكفاء تعكس جميع المعلومات المتوفرة في سعر، ما يعني أن السعر عادل ولا يمكن التغلب على السوق بشكل دائم.
الرشاد الاقتصادي (العقلانية)	<i>Rationality</i>	تشير العقلانية أو السلوك العقلاني إلى عملية صنع القرار التي تعتمد على اتخاذ الخيارات التي تؤدي إلى المستوى الأمثل من المنفعة. تستند معظم النظريات الاقتصادية الكلاسيكية على افتراض أن جميع الأفراد المشاركين في نشاط ما يتصرفون بعقلانية.
النكز / الوكز / الوخز / التنبيه	<i>Nudge</i>	الوكز (النكز) هو أحد المفاهيم الأساسية للاقتصاد السلوكي، واتخاذ القرار، والعلوم السلوكية، وتشير إلى مجموعة إجراءات تقترح تصميمات تكييفية لبيئة القرار (هندسة الاختيار) كطرق للتأثير على السلوك واتخاذ القرار من المجموعات أو الأفراد. لا بد من التمييز بين التدخلات المباشرة وبين الوكز، على سبيل المثال: فرض ضريبة على السجائر يعتبر تدخلا، بينما كتابة (السجائر قاتلة) على علبة السجائر تعتبر وكزا. فالوكز بهذا المفهوم يوجه اتخاذ القرار دون تدخل مباشر.
العقلانية المحدودة	<i>Bounded Rationality</i>	تقوم فكرة العقلانية المحدودة على أن المعرفة البشرية محدودة وغير كاملة، وأنه حتى إذا توفرت لدينا كل المعلومات حول مشكلة معينة، فإن فشلنا المنطقي والمتاصل سيحول دون اتخاذنا للقرار الأمثل.
وحدات التبصر / وحدات الوكز / الرؤى السلوكية	<i>The Behavioral Insight Unit</i>	هي مكاتب أو فرق عمل، قد تكون تحت إدارة حكومية أو خاصة، كما قد تكون مركزية أو غير مركزية، تقوم بتوليد وتطبيق رؤى سلوكية لإثراء السياسات العامة وتحسين الخدمات العامة، وذلك باتباع أسس الاقتصاد السلوكي ونظرية الوكز.
التجربة العشوائية المضبوطة	<i>Randomized Controlled Trials (RCT)</i>	هي نوع من التجارب العلمية (غالبًا ما تكون في مجال الطب) التي تهدف إلى تقليل النتائج المتحيزة عن طريق التوزيع العشوائي للمشاركين الذين يتلقون التدخل التجريبي والذين يتلقون علاجًا تحكميًا (عادةً ما يكون العلاج الوهمي أو الرعاية القياسية). يعتبر هذا النوع من التجارب معياراً ذهبياً في التجارب السريرية والدراسات الأخرى القائمة على التدخل لأنها أفضل طريقة لتحديد ما إذا كانت هناك علاقة سببية بين العلاج والنتيجة. ومع ذلك، يمكن أن تكون أيضًا باهظة الثمن وتستغرق وقتًا طويلاً، ويمكن أن تحد الاعتبارات الأخلاقية في بعض الأحيان من استخدامها. في سياق وحدة الرؤى السلوكية، يمكن استخدام التجارب العشوائية المضبوطة لاختبار فعالية تدخل السياسة.

ملخص تنفيذي

يتم استخدام الاقتصاد السلوكي من خلال ما يعرف بوحدات التبصر أو الوحدات السلوكية أو وحدات الوكز، وهي مكاتب أو وحدات قد تكون مركزية (تتبع رئاسة الوزراء مثلاً) أو لا مركزية تُنشأ على مستوى الوزارات الحكومية أو في المنشآت العامة، وفي بعض التطبيقات قد يتم تسمية الوحدة بطريقة مختلفة، لكن يكون وصفها الوظيفي ومهامها هي الوكز أو التبصر. تقوم تلك الوحدات بتوليد وتطبيق الرؤى السلوكية لإثراء السياسات العامة (بما فيها السياسات الاقتصادية) باتباع أسس الاقتصاد السلوكي ونظرية الوكز.

لا تكون التدخلات السلوكية مطلوبة لذاتها، بل يتم استخدامها بالتوازي مع تنفيذ السياسات العامة والسياسات الاقتصادية، على سبيل المثال، قد ترغب الدولة في زيادة نسب الشمول المالي أو رفع نسب التغطية التأمينية الصحية، أو زيادة الامتثال الضريبي، فيتم تبني سياسات لتحقيق هذه الأهداف، ثم يتم إدراج تدخلات سلوكية (من خلال وحدات التبصر) ضمن تلك السياسات لتحقيق الهدف المنشود بكفاءة، من خلال استخدام فهم التحيزات والاستدلال (مثلاً: ضغط الأقران، أو الأعراف الاجتماعية، أو تحيز الوضع الراهن، أو غيرها).

استعرضت الورقة طريقة هندسة الخيارات وتصميم السياسات السلوكية في أربع مجالات هي زيادة الامتثال الضريبي، وبرامج التقاعد، وتحفيز الادخار، وسداد القروض المتعثرة. ولا بأس من الإشارة إلى أن صانعي السياسات يتجهون بشكل متزايد إلى العلوم السلوكية (من خلال وحدات الوكز) لمعالجة تحديات السياسة المستعصية، بما في ذلك تعزيز نسب الشمول المالي، حشد الدعم لصالح السياسات الاقتصادية، التوجه نحو الاقتصاد الدائري، تشجيع التوجه نحو الطاقة النظيفة، تحفيز التمويل الأخضر، رفع معدلات الادخار، تعزيز الطاقة والحفاظ على الموارد، وزيادة الإنتاجية، وتحسين ممارسات القطاع الصحي، وتعزيز حوكمة المؤسسات.

تناول الجزء الثاني والثالث من الدراسة الخلفية النظرية للموضوع، بينما استعرض الجزء الرابع التطبيقات العملية الممكنة للاقتصاد السلوكي في دعم وتسهيل تطبيق السياسات العامة، بما يمكن من فهم تطبيقاتها والاستفادة منها بالدول العربية في حفز السياسات الاقتصادية.

1. مقدمة

يستمد علم الاقتصاد السلوكي أسسه من علمي الاقتصاد والنفوس، وبدرجة أقل من علم الاجتماع، وظهر كردة فعل على طغيان النماذج الكمية والمعادلات الرياضية على علم الاقتصاد ما جعلها تميل إلى الجمود فضلاً عن تواتر إخفاقاتها في فهم الكثير من الحثيات ذات العلاقة باتخاذ القرارات المالية وفشلها في التنبؤ وحتى في تفسير أسباب الإخفاقات التي تحدث في الأسواق. يتبنى الاقتصاد السلوكي حلاً قائماً بالأساس على علم النفس بهدف تحسين السياسات العامة، كما يستخدم أساليب اتخاذ القرار البشري ويدرس كيف يمكن أن يساعد التنبية (الوكز) الأفراد على اتخاذ خيارات عقلانية من أجل الصالح المجتمعي الأكبر (Puaschunder, 2020).

نقض علم الاقتصاد السلوكي فرضيتين أساسيتين في علم الاقتصاد وهما: فرضية العقلانية (Rationality) وفرضية كفاءة الأسواق (Market Efficiency)، حيث توجد أدلة متزايدة تثبت أن الفرضيتين غير صحيحتين وأن على صناع السياسات ومتخذي القرارات إدراك ذلك، وفهم الجوانب النفسية المرتبطة باتخاذ القرار الاقتصادي والمالي. تعود بواكر أعمال هذا الاتجاه الفكري إلى أعمال كل تفيرسكي وكانمان اللذين طوراً نظرية الاحتمال (Prospect theory) وهي نظرية بديلة لنظرية المنفعة (Kahneman & Tversky, 1979) ودراسة آلية اتخاذ القرار (Tversky & Kahneman, 1981)، وتلتها أعمال ريتشارد ثالر (R. Thaler) وروبرت شيلر (Shiller, 2003) ودان أرييلي (D. Ariely) وغيرهم. بدأ فرع الاقتصاد السلوكي يلقي القبول لدى الاقتصاديين على اعتباره الإطار النظري الذي يمكن من خلاله فهم سلوكيات المتعاملين في عالمنا المعاصر سواء كانوا مستهلكين أو منتجين أو مستثمرين، ورغم أنه افتقر في البداية إلى النماذج والنظريات التي تدعمه، إلا أنه سرعان ما لقي القبول حتى لدى صانعي السياسات الاقتصادية، بسبب نجاحه في تبرير عدد من الظواهر الاقتصادية التي لم يقدم الفكر الاقتصادي التقليدي تبريراً أو معالجات كافية لها. وعلى الرغم من أن علم الاقتصاد السلوكي يعتبر من أحدث مجالات علم الاقتصاد، إلا أن له استخدامات واسعة ومتعددة تبدأ من مستوى الفرد وتنتهي إلى مستوى الحكومات والدول، مروراً بالمؤسسات والأسواق، وحالياً صار تطبيق السياسات السلوكية أمراً شائعاً، سواء في الدول الصناعية الكبرى أو في الاقتصاديات الناشئة، إدراكاً من هذه الدول لأهمية هذا الجانب المهم الواجب أخذه بعين الاعتبار عند تصميم السياسات الحكومية في مختلف المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية.

2. علم الاقتصاد السلوكي: الإطار التعريفي

يدرس الاقتصاد السلوكي آثار العوامل النفسية والمعرفية والعاطفية والثقافية والاجتماعية على قرارات الأفراد والمؤسسات وكيف تختلف تلك القرارات عن تلك التي تتضمنها النظرية الاقتصادية الكلاسيكية. رغم حداثة هذا الفرع من علم الاقتصاد ومحدودية تطبيقاته على الصعيد العملي، إلا أن هذه التجربة -لفتت الأنظار إلى إمكانية استخدامها لدعم السياسات العامة وفي عملية التنمية المجتمعية من خلال صياغة برامج تنمية تخاطب الفرد بناء على احتياجاته وثقافته، مع الأخذ بالاعتبارات النفسية التي تؤثر على قيامه بسلوك معين. كما يمكن استخدامه كمنهج في السياسات العامة وصياغة قرارات تحقق التنمية والأهداف المجتمعية من خلال دراسة سلوكيات الأفراد. لا يقتصر الأمر على الحكومات، وإنما هناك إمكانية استفادة قطاع الشركات من تطبيقات هذا العلم بما يساعدها على التصميم الكفء للمنتجات وتطويرها، وقياس فعاليتها واستخدام أدوات لمساعدة الأشخاص على تغيير سلوكياتهم ومساعدتهم على حل الصعوبات التي تواجههم (Wendel, 2020).

1.2. أسس علم الاقتصاد السلوكي

على عكس معظم نماذج ونظريات الاقتصاد التقليدي التي تقع ضمن النظرية المعيارية، تعتبر النماذج الاقتصادية السلوكية من نوع النماذج الوصفية (الوضعية)، وهي التي تُصمم لوصف الظاهرة الاقتصادية وما حدث وما يحدث

الآن وما يمكن أن يحدث في المستقبل. لذلك فهي تعتمد على بيانات حقيقية يتم تحليلها للوصول إلى قوانين أو نظريات. والنموذج الوصفي الجيد هو الذي يستطيع الكشف عن تكوين البيئة المراد دراستها ويحولها إلى لغة رياضية يسهل دراستها، ويمكن الحكم على قيمتها العلمية والعملية بمقدار قدرتها على تفسير وكشف البيئة المدروسة. في هذا السياق، يوضح الشكل (1) أسس علم الاقتصاد السلوكي، حيث يظهر تناقض بعض المبادئ التي كانت محل اتفاق بين علماء الاقتصاد، إذ العقلانية محدودة وليست مطلقة، والتحيزات هي جزء من طبيعة البشر، ويتم استخدام الاستدلال (أو الحدس) للمساعدة في اتخاذ القرارات، وكل واحد من هذه العناصر -كما سيأتي شرحه- سبب ومسبب لغيره من العناصر.

شكل 1. أسس علم الاقتصاد السلوكي



المصدر: المؤلف استناداً إلى الأدبيات.

1.1.2. الأساس الأول: التحيزات

لا يوجد تعريف موحد للتحيز (*Bias*)، فهو بشكل عام قدر من المعرفة حيال موضوع معين، وهذه المعرفة مخزنة في عقولنا بسبب مواجهتنا إياها بشكل متكرر في بيئتنا الثقافية، وحينما يتم تثبيتها في عقولنا، يمكن لتلك التحيزات التأثير على سلوكنا تجاه موضوعات أخرى، واستناداً عليها يمكننا إصدار الأحكام (مثلاً: الحكم بأنها صحيحة أو خاطئة)، واتخاذ القرارات، ولكننا نظل غافلين عن تأثيرها.

لشرح فكرة التحيزات، نسوق مثلاً شهيراً ابتكره عالم النفس (روجر شيبيرد) ويسمى (طاوولات شيبيرد) (*Shepard, 2010*) ويستخدمه الكثير من علماء النفس لتوضيح أثر الوهم البصري على عقل الإنسان، وكيف يؤدي به إلى الوقوع في خطأ في الإدراك (*Banaji & Greenwald, 2016*). في حالات الوهم البصري، من السهل إثبات الخطأ، مثلاً باستخدام القياس، لكن مع ذلك، حتى مع إدراكنا لوجود الوهم البصري بشكل يقيني، فإن نظرة أخرى للشكل لن تعني أن أعيننا قد التقطت الصورة الصحيحة، وسيظل الوهم البصري هذا متأصلاً فينا. في الحقيقة أن هذا نفس ما يحصل مع التحيزات، لكن بطريقة أكثر تضخماً، فمن جهة يصعب إثبات وجود التحيز بسبب عدم القدرة على إدراكه من خلال القياس مثلاً (عكس الوهم البصري)، وهو مع ذلك يظل متأصلاً في البشر حتى مع الإدراك بوجوده.

وهنا لنا أن نطرح سؤالاً: إذا كانت هذه التحيزات صعبة الإدراك وصعبة التخلص منها (وربما يستحيل التخلص منها)، فما الفائدة من التعرف عليها؟

وجواب ذلك أنه حتى مع كون مظاهر التحيز تؤثر على قراراتنا دون أن نعي ذلك بالأساس، فإن فهم هذه التحيزات الإدراكية والمغالطات المنطقية يساعدنا على التقليل من أثرها على تصوراتنا وقراراتنا وآرائنا. لا توجد صيغة سحرية تضمن لنا تجنب الأحكام غير المنطقية الناتجة عن التحيزات، لكن من المفيد أن نسعى لكي نكون عقلانيين قدر

الإمكان، وإلا ستترب عواقب غير محمودة على كثير من قراراتنا اليومية والمصيريّة. يمكن على سبيل المثال أن نبدأ بافتراض وقبول حقيقة غير محبة لنا وهي أننا لسنا أذكى من الآخرين، وأنا معرضون للخطأ وأن الجميع معرض لنفس الأخطاء الناتجة عن التحيزات. لا تختص التحيزات على اختلاف أنواعها بجهة معينة أو شخص دون غيره، فهي متأصلة في السلوك البشري، ولذا نجد لها لدى الفرد العادي كما لدى الخبير والمحترف، وينسحب ذلك على المؤسسات سواء كانت حكومية أو خاصة.

2.1.2. الأساس الثاني: العقلانية المحدودة

بحسب علماء النفس، فإن هناك المزيد من الأدلة التي تصل لدرجة اليقين أن قدرًا كبيراً من الأحكام والسلوكيات البشرية يتم إنتاجها بناء على قدر ضئيل من التفكير الواعي (Banaji & Greenwald, 2016). تقوم فكرة العقلانية المحدودة على أن المعرفة البشرية محدودة وغير كاملة، وأنه حتى إذا توفرت لدينا كل المعلومات حول مشكلة معينة، فإن فشلنا المنطقي والمتأصل سيحول دون اتخاذنا للقرار الأمثل (Selten, 1990). في الحقيقة، كان هذا هو الاقتراح الرئيس للنظرية العقلانية المحدودة التي اقترحتها هيربرت سايمون (Simon, 1957)، إذ يرى أن الحصول على جميع المعلومات حول مشكلة أو موضوع معين لا يعني بالضرورة اتخاذ القرار الأمثل في حلها، وعلى الرغم من أن نموذج سايمون يعود لمنتصف القرن العشرين، إلا أنه يحوي تطبيقات مهمة في اقتصاديات وعلم نفس المنظمات، وإلى يومنا هذا لا يزال ينطبق على الكثير من المواقف.

3.1.2. الأساس الثالث: الاستدلال (الحدس)

يشير مصطلح الاستدلال (Heuristics) أو البحث الاستكشافي إلى آلية حلّ المشاكل التي تستخدم الطرق المختصرة لإنتاج حلول جيّدة خلال فترة أو إطار زمني محدد، وهو استراتيجية بسيطة وعملية عقلية (ذهنية) هدفها تشكيل الأحكام بسرعة وإيجاد حلول للمشكلات المعقدة (Alan, 2018). يحدث هذا عندما يركز الفرد على الجوانب الأكثر صلة بمشكلة أو موقف لصياغة حل. ويمكن أن يشير المصطلح إلى تقنية مرنة لاتخاذ القرارات السريعة، وخصوصاً عند العمل مع البيانات والمعلومات المعقدة، فالقرارات التي يتم اتخاذها باتّباع هذه الآلية قد لا تكون بالضرورة القرارات الأمثل. هناك مجموعة من النقاط التي تجعل استخدام الأساليب البحثية الاستدلالية عرضة للتحيز وإصدار الأحكام الخاطئة، فقد لا يكون القرار النهائي للمستخدم هو الحل الأمثل أو قد يكون القرار الذي يتم اتخاذه غير دقيق أو قد تكون البيانات المحددة غير كافية أو أنها تؤدي إلى حل غير دقيق للمشكلة. فعلى سبيل المثال، يقلد المستثمرون المبتدئون غالباً نمط الاستثمار الذي يتبعه مديره الاستثمار الناجح لتجنب البحث عن الأوراق المالية والمعلومات الكمية والنوعية المرتبطة بها.

2.2. من فرضية الرشادة وكفاءة الأسواق إلى علم الاقتصاد السلوكي

1.2.2. العقلانية والكفاءة

يقوم علم الاقتصاد التقليدي على مجموعة من المسلمات، أهمها عقلانية الأفراد وكفاءة الأسواق. فالفرد في الفكر الاقتصادي التقليدي عقلاني (أو رشيد) وهو مع ذلك أناني هدفه تعظيم منفعته الشخصية، ورغم أن هذا قد يبدو شيئاً سلبياً، لكن لأن جميع الأفراد يهدفون لتعظيم منافعهم، فإن المحصلة الكلية هي تعظيم المنفعة للمجتمع ككل. مع الأخذ في الاعتبار لكون قدرات الأفراد غير محدودة على التفكير، وبإمكانهم المقارنة بين البدائل والخيارات المتاحة مهما تنوعت ومن ثم اتخاذ القرار الصحيح، ولا تتأثر تلك القرارات بالمواقف والعواطف وآراء الآخرين ذلك أنها -كما سبق ذكره- تسعى لتعظيم المنفعة فقط. كذلك تجدر الإشارة إلى أن عدداً من النظريات الاقتصادية تستند إلى أن الأفراد يغيرون قراراتهم بناء على ما يستجد من معلومات كنوع من الاستجابة لتلك المعلومات، ولأن

الأسواق تتميز بالكفاءة وتوفر تلك المعلومات، فالمحصلة ستكون مثلى. بالتالي فإن مبدأ العقلانية وكفاءة الأسواق مرتبطان، فاستناداً إلى افتراض كون الأفراد عقلانيين في اتخاذ القرارات، تم بناء مجموعة من النظريات التي تفسر استقرار وكفاءة الأسواق، ومن أشهرها نظرية كفاءة السوق (*Efficient Market Hypothesis-EMH*) التي تنص على أن أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية تعكس جميع المعلومات المتوافرة والمتعلقة بالسوق وبالتالي فإن تلك الأسعار عادلة دائماً والسوق في حالة استقرار دائم ويميل باتجاه تحقيق التوازن.¹

يبدو من الوصف أن هذا عالم مثالي بحق، ولذلك يتم وصف الفرد في هذا العالم على أنه (رجل اقتصادي) (*Homo economicus*) وهذا المصطلح شائع الاستخدام في علم الاقتصاد هو تحويل لمصطلح الإنسان العاقل (*Simon, 1955*). غير أن تواتر إخفاقات الأسواق وتكررها (مثلاً الأزمات المالية والاقتصادية) وتواصل الأخطاء في تصرفات الأفراد سواء في قرارات الاستهلاك أو الاستثمار أو الادخار، دفع بقوة إلى طرح سؤال حول ما إذا كان الأفراد فعلاً رشيدين وأن السوق كفاء بالتالي تزايد التشكيك في مبدأ العقلانية (الرشادة)، وعجزت نظرية المنفعة في تفسير الكثير من السلوكيات (على مستوى الاقتصاد ككل أو على مستوى الفرد)، وطفى إلى السطح الكثير من المعضلات (*Paradoxes*) التي تعجز النظريات الاقتصادية عن حلها وتبريرها. خلاصة ما سبق، أن الدراسات تظهر أن الأداء البشري الفعلي في صنع القرار ينحرف عن النماذج المعيارية (*Stanovich & West, 2000*) متأثراً بما يسمى بالتحيزات المعرفية، ويبتعد بشكل منهجي عن تلك النماذج (*Kerr, et al., 1996*).

2.2.2. فشل النماذج الاقتصادية التقليدية

الوجه الآخر الذي جذب الاهتمام إلى الاقتصاد السلوكي يتمثل في فشل النماذج الاقتصادية في إطار النظريات الاقتصادية التقليدية في التعامل مع المشكلات الاقتصادية على الصعيد العملي. فعلى مدى عقود طويلة، استطاعت النظرية الاقتصادية إيجاد الكثير من النماذج التي تغطي الكثير من المجالات كالتنبؤ، والعلاقات السببية، والعلاقات الخطية، وغير الخطية، والنماذج المعيارية والوصفية، والسكان، والديناميكية، وغيرها.

في الواقع، جميع النماذج الاقتصادية، بغض النظر عن مدى تعقيدها، هي تقديرات تقريبية ذاتية للواقع مُصممة لتفسير الظواهر الاقتصادية المرصودة. وخير مثال على ذلك هو الجدل الدائر حول فشل النماذج الحالية في التنبؤ بأسباب الأزمة المالية العالمية (2007) أو تقليل آثارها. لقد كان الاهتمام غير الكافي بالروابط والتداخلات ذات البعد النفسي والاجتماعي أمراً جلياً في معظم تلك النماذج. وهو ما يقودنا مرة أخرى للتذكير بأن النموذج لا يمكن أن يخرج عن الافتراضات التي بُني عليها، وهي في الغالب مفرطة في المثالية. في هذا الإطار، يلقي (*Derman, 2011*) اللوم على النماذج الكمية التي طورها خبراء المالية الكمية (*Quants*) طيلة عقود من الزمن، بل ذهب إلى حد اعتبارها أحد أسباب الأزمات المالية نظراً لكونها غاية في التعقيد، وكانت تسير عكس الأنماط الطبيعية للاستثمار، إذ تستهدف - على سبيل المثال - تحقيق الازدهار في أسواق المال دون أخطار. على سبيل المثال، وجهت أصابع الاتهام إلى طريقة القيمة المعرضة للخطر (*VaR*) التي كانت أكثر أدوات قياس الخطر استخداماً من طرف المؤسسات المالية مدفوعة من طرف لجنة بازل للرقابة المصرفية²، كما وجهت انتقادات كبيرة لنماذج التوازن العشوائي الديناميكي (*DSGE*). بحسب (*Stiglitz, 2018*) فإن نماذج التوازن العشوائي الديناميكي (*DSGE*)، والتي لعبت دوراً مهماً في المناقشات الحديثة للاقتصاد الكلي، قد فشلت في أداء وظيفتها الأساسية التي ينبغي أن يؤديها نموذج الاقتصاد الكلي المصمم جيداً. ففي أزمة الرهن العقاري 2007 لم تكن تلك النماذج قادرة على التنبؤ بتلك الأزمة أو تقديم

¹ استندت معظم النظريات المالية، إن لم تكن كلها على مبدأ عقلانية المستثمرين، ومن ذلك: نظرية تسعير الأصول الرأسمالية ونظرية تسعير المراجعة ونظرية تسعير الخيارات وغيرها.

² اعتمدت لجنة بازل للرقابة المصرفية مقياساً جديداً لقياس أخطار السوق بالمصارف وهو مقياس العجز الكلي (*Expected Shortfall*)، دون أن تستغني عن القيمة المعرضة للخطر كمنهج استرشادي.

إرشادات حول كيفية التعامل مع عواقبها، ونُقل عن محافظ البنك المركزي الأوروبي -وقتها- (Trichet, 2010) قوله:

"عندما حدثت الأزمة، اتضح على الفور القيود الخطيرة على استخدام النماذج الاقتصادية والمالية القائمة، وفشلت النماذج الكلية في التنبؤ بالأزمة وبدت غير قادرة على شرح ما كان يحدث للاقتصاد بطريقة مقنعة. وبصفتي صانع سياسة خلال الأزمة، وجدت النماذج المتاحة ذات فائدة محدودة. في الواقع، سأذهب إلى أبعد من ذلك: في مواجهة الأزمة، شعرنا بأن الأدوات التقليدية قد هجرتنا".

ويضيف:

"النماذج الحالية لا تلتقط السلوك خلال فترة الأزمة [...] نحن بحاجة إلى التفكير في الدوافع البديلة للخيارات الاقتصادية. يعتمد علم الاقتصاد السلوكي على علم النفس لشرح القرارات المتخذة في ظروف الأزمات". (Trichet, 2010).

في أعقاب الأزمة المالية العالمية تركز جل الاهتمام على تحديد الإصلاحات الضرورية في السياسات التقليدية المتعارف عليها، أما على المستوى السلوكي للأزمة لم يكن له سوى دور ثانوي في مناقشة السياسة (Blanchard, 2011). ورغم أن الأزمة أوضحت أن هناك العديد من التشوهات ذات الصلة بالاقتصاد الكلي، أكثر بكثير مما كان يتصوره الكثير من الاقتصاديين وصناع السياسات، ورغم غياب النماذج الكفيلة بتفسير الإخفاقات ذات العلاقة بالسلوك البشري.

خلاصة ما سبق، أن النماذج الاقتصادية يجب أن تضيف معادلات سلوكية، كما يتوجب أيضًا تعديل المعادلات الحالية (على سبيل المثال، تلك التي تتعامل مع سلوك ادخار الأسرة) لربطها بالمعادلات الجديدة التي تشكل نموذجًا للقطاع المالي. سيكون الاختبار الحقيقي للنموذج المعزز هو قدرته على تحديد مستويات المخاطر المالية باستمرار والتي تتطلب استجابة احترازية على مستوى السياسات المالية. لا يوجد نموذج اقتصادي يمكن أن يكون وصفيًا مثاليًا للواقع. لكن عملية بناء النماذج واختبارها ومراجعتها تجبر الاقتصاديين وصانعي السياسات على تشديد وجهات نظرهم حول كيفية عمل الاقتصاد. وهذا بدوره يعزز النقاش العلمي حول دوافع السلوك الاقتصادي وما يجب (أو لا ينبغي) فعله للتعامل مع إخفاقات السوق.

3.2.2. أمثلة عن تصرفات اقتصادية فشلت النظرية التقليدية في تفسيرها

إذا رجعنا إلى مبدأ الرشادة وفرضية كفاءة الأسواق، فإن الكثير من التصرفات المالية والاقتصادية للأفراد يصعب تبريرها، نذكر منها على سبيل المثال:

- لماذا تزداد أعداد المستثمرين في سوق الأسهم عند ارتفاع أسعار الأسهم بشكل كبير؟ التصرف الرشيد يعني أنه عند ارتفاع الأسعار يستحسن عدم الدخول للأسواق، والأفضل هو البيع لأن الأسعار لا يمكنها أن ترتفع إلى ما لا نهاية، ولا بد أن تعاود الانخفاض.
- لماذا يميل الأشخاص إلى إنفاق الكثير من الأموال عندما تكون بطاقات الائتمان في حوزتهم؟ التصرف الرشيد يستدعي ألا يتأثر إنفاق الشخص بوجود بطاقة ائتمانية من عدمه.
- لماذا نعطي عامل المطعم إكرامية، بينما لا نفعل ذلك مع موظف المبيعات في المراكز التجارية؟
- لماذا لدينا الاستعداد لشراء قارورة ماء (سعرها الحقيقي درهمان) خلال رحلة سياحية بقيمة 15 درهم، ولا نقبل شراءها بثلاثة دراهم في البقالة بجوار المنزل في الأيام العادية؟

- لماذا نستمر بالاحتفاظ باستثمارات خاسرة رغم أن القرار الحكيم هو التخلص منها في أقرب وقت لأن حيازتها يعني مضاعفة الخسائر.
- لماذا يستمر الناس بتقديم المال للمشاريع الخيرية رغم أن نظرية المنفعة تعني في هذه الحالة نقصا في المنفعة (خسارة)، وبالتالي يعتبر قرار التبرع خاطئا وغير رشيد؟
- لماذا لدينا الاستعداد لإقراض صديق أو فرد من العائلة أموالا دون فوائد وربما لفترات طويلة؟ وهو ما يتناقض مع مبدأ الفائدة التي هي مقابل التضحية بالمنفعة الحالية؟

في كل الأسئلة السابقة، لا تستطيع نظرية المنفعة ولا مبدأ الرشاد ولا كفاءة الأسواق تبرير تلك التصرفات، رغم أنها تصرفات متسقة وموجودة لدى عموم البشر، وليست استثناءات. الكثير من إجابات الأسئلة تلك يعود لجوانب عاطفية ونفسية وأخلاقية واجتماعية ودينية، فالشخص لديه الاستعداد بالتبرع بالمال لأنه يشعر بحال أفضل، ولديه الاستعداد لإقراض ماله دون فوائد كنوع من التعاطف مع الآخرين، ويميل للاحتفاظ باستثماراته الخاسرة لحيبه للتملك وتقدير الأشياء التي بحوزته بأكثر من قيمتها، ويتأثر بسلوك الآخرين، فيدخل الأسواق حتى في ذروة ارتفاع الأسعار لأنه يرى الجميع يشتري، وينفق المال من بطاقته الائتمانية بأكثر من قدرته لعدم قدرته على إدراك العواقب.

بدورها تؤدي التصرفات الفردية السابقة إلى آثار أكبر، من ذلك حدوث هزات شديدة في أسواق المال والتسعير الخاطئ للأصول، والأزمات المالية الكبيرة، والفقاعات السعرية (التهافت على الشراء) والذعر المالي (التهافت على البيع) والأزمات المصرفية نتيجة التعثر في سداد الديون وصعوبة التنبؤ بحركة السوق، وغيرها. علم الاقتصاد السلوكي، يجمع كل تلك العوامل ويحاول أخذها بعين الاعتبار لفهم الآلية المنهجية التي يتبعها الأفراد في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية. يقر الاقتصاد السلوكي أن البشر يقعون بشكل منهجي في الكثير من الأخطاء، ومرد ذلك وجود التحيزات في العقل البشري، والعقلانية المحدودة، واستخدام الاستدلال كجزء أساسي في عملية اتخاذ القرار، لذا، يصبح من الضروري فهم التحيزات والسلوكيات التي تؤثر على اتخاذ القرارات، مما يفيد في تجنب الأخطاء المحتملة.

3. هندسة وتصميم السياسات السلوكية

عند تصميم السياسات الاقتصادية التقليدية، فإن هناك الكثير من الأدوات المتاحة للتأثير على السلوك، ومن ذلك إصدار القوانين التي تلزم باتباع إجراء معين، كما قد يتم تقديم بعض المحفزات المادية نتيجة الالتزام بتوجيهات الجهات الرقابية والإشرافية، وأحيانا فرض الغرامات المالية أو الضرائب على نشاطات معينة. في حالات أخرى يتم استخدام إجراءات أقل قوة كالإفصاح والشفافية لشرح أهداف السياسات الاقتصادية وضمان التأييد لها من الجمهور ومن خلال الكتيبات التوعوية وغيرها، وقد تكون أحيانا بالطرق الأدبية كالتواصل مع الجمهور أو ما يقوم به البنك المركزي من إقناع أدبي كجزء من سياساته النقدية. أما السياسات السلوكية فهي سياسات قائمة على علم الاقتصاد السلوكي، وعادة ما يرتبط تنفيذ السياسات السلوكية بوجود وحدات الحث/ النكز السلوكي وأحيانا تسمى وحدات التبصر، ولها تطبيقات متنوعة تختلف من بلد لآخر كما سيأتي ذكره:

1.3. وحدات الحث/ النكز السلوكي

وحدة الرؤى السلوكية (يشار إليها أيضًا باسم وحدة الوكز أو الحث) هي فريق داخل منظمة أو حكومة يطبق مبادئ الاقتصاد السلوكي لتصميم سياسات أو مبادرات أكثر فعالية من خلال فهم والاستفادة من الطرق التي يتصرف بها الناس بالفعل، لا الطريقة التي يتوقع أن يتصرفوا بها (Wendel, 2020). عادة ما يرتبط إنشاء وحدات الحث/ النكز السلوكي بمدى قناعة صانعي السياسات بأهميتها وجدواها في تحقيق أهداف السياسات الاقتصادية. الهدف من إنشاء وحدات النكز (الوكز أو الحث) السلوكي (أو وحدات التبصر Insights Units) بالدول العربية الأساس هو هندسة وصياغة سياسات اقتصادية واجتماعية عامة تأخذ البعد السلوكي بعين الاعتبار، وتعمل على فهم سلوك

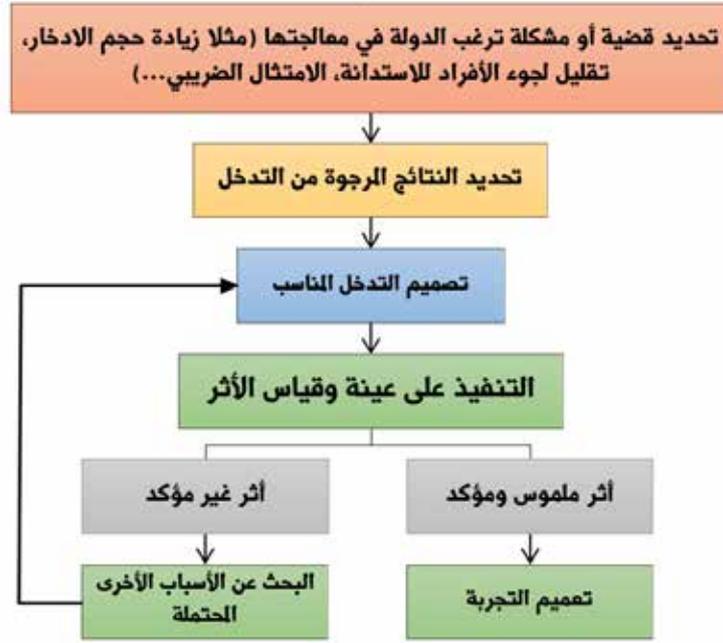
الأفراد والتواصل معهم والتأثير عليهم إيجاباً، والاستفادة من الأفكار والنتائج العلمية الحديثة في مجال الاقتصاد السلوكي في تعزيز وتعميق أثر السياسات العامة. كذلك تهدف هذه الوحدات للتعاون مع الأجهزة الحكومية وشبه الحكومية وتزويدها بنتائج اختبارات ورصد السلوك الاقتصادي للأفراد واستجاباتهم للمحفزات بهدف رفع فعالية السياسات العامة، وتحسين الخدمات المقدمة، واقتراح تغييرات منتقاة وغير مكلفة على ديناميكية تطبيق السياسات الاقتصادية (مالية، أجور، ضرائب...)، إضافة للتوسع التدريجي في استخدام علم الاقتصاد السلوكي في القطاعات المختلفة، خصوصاً فيما يتعلق بقطاع الصحة (الحوادث المرورية، تناول الأدوية، الأكل الصحي) وسوق العمل (سلوك المتقدمين للوظائف والباحثين عن العمل في الاستجابة للفرص المختلفة) والتعليم والعمل التطوعي وغيرها.

2.3. هيكل وحدة السياسة السلوكية وآلية العمل

تبدأ معظم وحدات السياسات السلوكية بفريق صغير من اثنين إلى أربعة موظفين بدوام كامل ولفترة تجريبية (مدتها سنتان إلى ثلاث سنوات) لإثبات التأثير. تشمل خصائص الوحدة مستشاري السياسة وعلماء النفس الاجتماعي والاقتصاديين التجريبيين وعلماء السلوك. وتعتبر الخبرة في القطاع العام ضرورية لتوجيه الحكومة وبناء الدعم. من المهم أيضاً أن يكون لدى طاقم العمل دراية بتصميم التجارب وتشغيلها. تشمل المهارات المهمة الأخرى علم النفس وعلم النفس الاجتماعي، والأنثروبولوجيا، والتفكير التصميمي، والتسويق. في حين أن هذه المهارات ليست متاحة دائماً بسهولة في القطاع العام، فمن المهم ملاحظة أن جميع وحدات الرؤى السلوكية قامت بشراكات مع أكاديميين وخبراء في هذا المجال. تظهر التجارب أن جميع الوحدات تقريباً تركز في البداية على تحقيق مكاسب سريعة لبناء دعم وإظهار التأثير وزيادة الوعي، ولأن الأمر يتعلق بشيء غير معهود لدى صانعي السياسات، فإن فشل القائمين على هذا الوحدات في إثبات الذات وإظهار تأثيرها قد يؤدي إلى وأد التجربة بالكامل (النجار & يعقوب، 2019). تشمل مهام وحدات السياسة السلوكية عادة إجراء الأبحاث لفهم سلوكيات ودوافع الجمهور المستهدف أو الأفراد المشاركين في سياسة أو برنامج معين، وتصميم التدخلات التي تهدف إلى حث الناس نحو السلوكيات أو القرارات المطلوبة، وتنفيذ تجارب أو برامج تجريبية لاختبار هذه التدخلات، غالباً من خلال تجارب معشاة منضبطة (*randomized controlled trials (RCTs)*)³ تستخدم لتقييم فعالية الأساليب المختلفة، وأخيراً تقييم تأثير التدخلات، وتحسينها على أساس النتائج، وتوسيع نطاق النهج الناجحة. يوضح الشكل (2)، مراحل عملية تصميم أو هندسة السياسات السلوكية.

³ التجربة العشوائية المضبوطة (*RCT*) هي نوع من التجارب العلمية (غالباً ما تكون في مجال الطب) التي تهدف إلى تقليل النتائج المتحيزة عن طريق التوزيع العشوائي للمشاركين الذين يتلقون التدخل التجريبي والذين يتلقون علاجاً تحكيمياً (عادةً ما يكون العلاج الوهمي أو الرعاية القياسية). يعتبر هذا النوع من التجارب معياراً ذهبياً في التجارب السريرية والدراسات الأخرى القائمة على التدخل لأنها أفضل طريقة لتحديد ما إذا كانت هناك علاقة سببية بين العلاج والنتيجة. ومع ذلك، يمكن أن تكون أيضاً باهظة الثمن وتستغرق وقتاً طويلاً، ويمكن أن تحد الاعتبارات الأخلاقية في بعض الأحيان من استخدامها. في سياق وحدة الرؤى السلوكية، يمكن استخدام التجارب العشوائية المضبوطة لاختبار فعالية تدخل السياسة.

شكل 2. مراحل عملية تصميم وتنفيذ السياسات السلوكية



المصدر: المؤلف استناداً إلى الأدبيات العلمية.

3.3. نماذج (مناهج) تطبيق الاقتصاد السلوكي في صنع السياسات الاقتصادية

يوجد اليوم 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 (النجار & يعقوب، 2019)، بل تختلف التطبيقات وتنوع، فبعضها قائم على المركزية وبعضها لا مركزياً، ويظهر تطبيق سياسات النكز (السياسات السلوكية) من خلال نوعين من النماذج:

1.3.3. النماذج المركزية

أنشأت المملكة المتحدة (مكتب رئيس الوزراء) وألمانيا (مكتب المستشار الاتحادي في وحدة تخطيط السياسات) والولايات المتحدة (مكتب البيت الأبيض لسياسة العلوم والتكنولوجيا الوطنية) فريقاً أولياً على المستوى الفيدرالي، مع التركيز على توفير الرؤى السلوكية للدعم على المستوى التنفيذي. عملت الفرق بشكل مباشر مع الوكالات المنفذة على تشخيص وتصميم واختبار وتقييم التدخلات المستكشفة للسلوك. كما تم في جميع الأمثلة الثلاثة تشكيل الفرق السلوكية أيضاً على المستوى الوزاري و / أو مستوى الولاية (المحافظة). قدمت الفرق الفيدرالية التوجيه الاستراتيجي العام، وبناء القدرات، والدعم المباشر للوكالات الحكومية الأخرى.

2.3.3. نماذج الانتشار (غير المركزي)

اعتمدت هولندا نموذجاً "شبكة" أي قائماً على الانتشار، حيث شكلت الوزارات فرقها الخاصة مع تكليف وزارة الشؤون الاقتصادية بدور المنسق على المستوى القومي. كما أنشأت كندا وأستراليا أولاً وحدات الرؤى السلوكية على مستوى الولاية قبل تشكيل فرق على المستويات دون الوطنية. وفي بعض البلدان، تم إنشاء الوحدات لأول مرة على المستوى الوزاري. ومن الأمثلة على ذلك تأسيس وحدة (MineduLab) في بيرو، والذي تم إنشاؤه

بمساعدة البنك الدولي (وحدة الذهن، السلوك والتنمية (eMBeD). تعمل 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.

تتمتع النماذج المركزية بميزة تقديم التنسيق والدعم عالي المستوى، لكن التجربة تظهر أن درجة معينة من اللامركزية أمر لا مفر منه، بالنظر إلى أن معظم التدخلات السلوكية تتم على مستوى الوكالة المنفذة.

4. السياسات السلوكية: تجارب وتطبيقات

على الرغم من أن الكتابة في موضوعات الاقتصاد والسياسات السلوكية بدأ منذ ثمانينيات القرن العشرين، إلا أن هذه السياسات لم تحظ بالقبول وتجد طريقها للتطبيق إلا بعد الكتاب الذي أصدره (Thaler & Sunstein, 2009). في هذا الكتاب، وضح المؤلفان كيف يمكن لصانعي السياسات دمج الرؤى السلوكية في تصميم السياسات. واليوم، فإن صناعات السياسات الاقتصادية في الكثير من دول العالم، يولون بالغ الاهتمام بالسياسات السلوكية من خلال الاستفادة من مخرجات ونتائج علم الاقتصاد السلوكي في التصدي للتحديات المتجددة والمستعصية في مجال صياغة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وتطبيقاتها، وزيادة الوعي المالي، ورفع معدلات الادخار، وتعزيز الطاقة والحفاظ على الموارد، وزيادة الإنتاجية، وتحسين ممارسات القطاع الصحي، وتعزيز المؤسسات، والحد من الفساد.

حقق هذا النهج نتائج مبهره خلال السنوات الماضية وهو ما لفت الأنظار إليه على المستوى الدولي، ما نتج عنه تغيير أكثر من 136 سياسة حول العالم. كما تم إنشاء عشرات المبادرات الحكومية في العديد من الدول من ضمنها: (الولايات المتحدة، المملكة المتحدة، دول الاتحاد الأوروبي وكندا، استراليا، سنغافورة، والهند وغيرها من الدول)، واتجه صانعو السياسات بشكل متزايد إلى العلوم السلوكية لمعالجة تحديات السياسة المستعصية، وبحسب منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD, 2020)، فإن هناك ما لا يقل عن 202 كيان عام في جميع أنحاء العالم تطبق رؤى سلوكية على سياساتها العامة.

1.1.4 استخدام الاقتصاد السلوكي في صياغة السياسات العامة: المكتسبات المحققة

أستخدمت الأفكار المستقاة من علم الاقتصاد السلوكي في مجالات واسعة ومتعددة، تصب في مجملها في ترغيب الأفراد على اتخاذ خيارات أفضل لأنفسهم دونما تدخل مباشر أو تأثير مكلف، ومن المجالات المالية والاقتصادية الشائعة التي تم استخدام الاقتصاد السلوكي في صياغة السياسات، ما يتعلق بسياسات الادخار، تحسين الامتثال الضريبي، التخطيط المالي، التخطيط للتقاعد، وهناك العديد من الأمثلة ومجموعة متزايدة من الأدلة حول استخدام ذلك في مجالات أخرى كالصحة والعادات الاجتماعية، والأمن والتوظيف واستخدامات الطاقة وغيرها، وسنذكر فيما يلي بعض الاستخدامات في المجال المالي والاقتصادي:

1.1.4.1 زيادة الامتثال الضريبي

استخدم فريق الرؤى السلوكية في المملكة المتحدة الرسائل القائمة على المعايير الاجتماعية (أو الأعراف) من قبيل (9 أشخاص من كل 10 يتبرعون للجمعيات الخيرية أو 95 في المئة من الموظفين يدفعون ضرائبهم بانتظام...). في رسائل إلى مجموعات من المتأخرين عن دفع ضرائبهم من أجل تشجيع الامتثال الضريبي. تم اختيار مجموعة ضابطة (The control group). تلقت هذه المجموعة خطابات ضريبية قياسية لتذكير المستلمين بدفع المبلغ المستحق عليهم في المتأخرات، في حين تلقت مجموعات أخرى مستهدفة نفس الرسائل، ولكن مع إضافة رسالة

معيارية اجتماعية في النموذج، نصها: (9 من كل 10 أشخاص في لندن يدفعون ضرائبهم في الوقت المحدد) (Behavioural Insights Team, 2011).

أشارت النتائج إلى أن الطريقة كانت جد فعالة في تشجيع الامتثال، ووصل الفرق بين معدلات الامتثال بين مجموعة الضبط والمجموعة المستهدفة أكثر من 15 بالمائة. تسمى طريقة الوكز هذه بالمعايير الاجتماعية، وهي تمثل صوراً جماعية لسلوك جماعي مقبول يصل لدرجة اعتباره نموذجياً، ذلك أنه يتكرر بقبول اجتماعي دون رفض أو نقد ويعتبر إطاراً مرجعياً مشتركاً للناس يحكمون بواسطته على الأفراد وسلوكياتهم في الجماعة والمجتمع، وعادة ما ينظر للمعايير الاجتماعية على أنها نواتج ثقافية تمثل المعرفة الأساسية للأفراد بما يفعله الآخرون وما يتصورون أنه ينبغي عليهم فعله، وبالتالي يميل الأفراد إلى الالتزام بهذه المعايير واعتبار الحياد عنها أمراً غير مقبول في المجتمع.

2.1.4. برامج التقاعد

إضافة إلى المعاشات التقاعدية التي يمكن أن يحصل عليها العامل أو الموظف والتي قد لا تكون كافية بسبب ارتفاع تكاليف المعيشة أو انخفاض الراتب، فقد أتاحت الأنظمة في الولايات المتحدة الأمريكية طريقة مبتكرة هي خطة التقاعد (401K) وهي نوع خاص من الحسابات الممولة من خلال استقطاعات الرواتب قبل الضرائب، حيث يمكن استثمار الأموال في الحساب في عدد من الأسهم المختلفة، أو السندات، أو الصناديق الاستثمارية، أو الأصول الأخرى، ولا تخضع للضريبة على أي أرباح رأسمالية أو أرباح أو فوائد حتى يتم سحبها.

تتميز هذه الخطة بالمرونة وإمكانية الاقتراض منها حتى قبل التقاعد، فضلا عن إمكانية تخصيص الاستثمار حيث تمنح خطط التقاعد الموظفين مجموعة من الخيارات لكيفية استثمار أصولهم بحسب استعدادهم وقدرتهم على تحمل الأخطار (مثلاً: يمكن للفرد الذي يعرف أنه ليس لديه القدرة على تحمل المخاطر أن يختار تخصيص أصول أعلى في استثمارات منخفضة المخاطر مثل السندات الحكومية). نظراً للمزايا والخيارات الكثيرة التي تتيحها الخطة، يمثل قرار الانخراط في الخطة من عدمه، ومن ثم تحديد نسبة المساهمة وطريقة تخصيص الاستثمارات مشكلة كبيرة للمشاركين، ما يجعل الكثيرين يماطلون في الانخراط أو لا يحسنون اختيار الخطة الأنسب لهم.

ساهم الاقتصاد السلوكي في حل هذه المشكلة التي لها بعدان، من جهة ترغب الدولة في أن ينخرط أكبر عدد ممكن من الموظفين في هذه الخطة، ومن جهة أخرى أن يختار الفرد خطة مناسبة له (من حيث الانفاق الحالي والادخار والتقاعد المستقبلي). في الحقيقة يعتبر زيادة المشاركة في خطة ادخار التقاعد موضوعاً شائعاً في الاقتصاد السلوكي، وقد أجريت العديد من التجارب بهذا الخصوص، بدءاً من تجربة ثالر التي أشار إليها في كتابه الشهير (النكز) (Thaler & Sunstein, 2009).

على سبيل المثال، كشفت دراسات عديدة منها (Gabler, et al., 2020) و (Lusardi, et al., 2009) و (Choi, et al., 2009) أن العوائق التي كانت تحول دون انخراط الموظفين في البرنامج هي: (أ) الشعور أنهم لا يعرفون من أين يجب أن يبدأوا أو ليس لديهم معلومات كافية (ب) لا يعتقدون أن لديهم ما يكفي من المال لتخصيصه للادخار (ج) عدم وجود ضبط النفس وغياب التخطيط. في هذه التجربة، تم تبسيط الإجراءات من خلال برنامج الادخار الافتراضي وذلك بتسجيل الموظفين تلقائياً في خطة 401 (k)، واكتشفت الدراسات أن الوضع التلقائي كان ثابتاً بشكل لا يصدق سواء من حيث عدد الأشخاص الذين لم يختاروا الانسحاب وعدد الأشخاص الذين تمسكوا بمعدل الادخار التلقائي.

3.1.4. تحفيز الادخار

أثبتت الكثير من التجارب إمكانية استخدام سياسات الوكز لتحفيز الأفراد على المزيد من الادخار، منها على سبيل المثال دراسة (Thaler & Benartzi, 2004). في تجربة ثالر، استخدم البرنامج الادخاري التوجيهي "ادخر المزيد في الغد" (SMarT) الإعدادات الافتراضية (والتي توافق تحيز الوضع الراهن) لزيادة معدلات ادخار الموظفين. جوهر البرنامج واضح ومباشر حيث يلتزم الأشخاص مقدماً بتخصيص جزء من زيادات رواتبهم المستقبلية نحو مدخرات التقاعد.

كانت النتائج الرئيسية التي توصلت لها التجربة التي استمرت لأربع زيادات سنوية كما يلي: (1) انضمت نسبة عالية (78 بالمائة) ممن عرضت عليهم الخطة، (2) الغالبية العظمى من المسجلين التزموا بالخطة (80 بالمائة) من خلال الزيادة الرابعة في الأجور، و (3) ارتفع متوسط معدلات الادخار للمشاركين في برنامج SMarT من 3.5 بالمائة إلى 13.6 بالمائة على مدار 40 شهراً. تشير النتائج إلى أنه يمكن استخدام الاقتصاد السلوكي لتصميم برامج وصفية فعالة للقرارات الاقتصادية المهمة.

وفي تجربة أخرى قائمة على سياسات الوكز في دولة نامية وهي شيلي، تم استخدام (ضغط الأقران) و(المساعدة الذاتية) لدفع أصحاب المشروعات الصغيرة للالتزام بالادخار. في هذه التجربة قام مجموعة من الباحثين (Kast, et al., 2012) بدراسة آثار ضغط الأقران ومجموعات المساعدة الذاتية على سلوك الادخار ووجدوا أنها كانت فعالة في مساعدة الأفراد أصحاب المشروعات الصغيرة على توفير المال.

تم تقسيم المجموعات المستهدفة لقسمين: مجموعة ادخار تحوي مجموعة أقران للمساعدة الذاتية، وتقوم هذه المجموعة بالإفصاح (طوعاً) عن مدى تقدمها في تحقيق أهداف الادخار الخاصة بهم ومراقبة تقدمهم بشكل أسبوعي مع سعر فائدة 0.3 في المئة، ومجموعة أخرى لا تحوي أقراناً لكن الحساب يعطي فائدة 5 في المائة (وهو أفضل سعر متاح في شيلي). وجدت التجربة أن مجموعات الأقران للمساعدة الذاتية هي أداة قوية لزيادة المدخرات، حيث نما عدد الودائع بمقدار 3.5 ضعفاً، وتضاعف متوسط رصيد الادخار تقريباً وعلى العكس من ذلك، فإن معدل الفائدة المرتفع بشكل كبير لم يكن له أي تأثير أو تأثير ضئيل جداً على معظم المشاركين.

4.1.4. سداد القروض المتأخرة

قام مجموعة من الباحثين بإجراء تجربة ميدانية في أوغندا لاختبار حوافز مختلفة على سلوك سداد القروض (Cadena & Schoar, 2011)، شملت الحوافز: (أ) مكافأة نقدية عند إتمام الدفعات (تعادل تخفيض سعر الفائدة بنسبة 25 في المئة على القرض)، (ب) تخفيض سعر الفائدة بنسبة 25 في المائة على القرض التالي الذي في حال طلبه من البنك، (ج) رسالة نصية تذكير شهرية قبل حلول استحقاق سداد القرض.

تشير النتائج إلى أن الرسائل النصية البسيطة كانت أداة فعالة (خاصة للعملاء الأصغر سناً)، ساعدت المقترضين على إدارة تواريخ السداد بشكل أفضل. تظهر نتائج التجربة أمراً غاية في الأهمية، وهو أن استخدام سياسة نكز (وهي التذكير في هذه الحالة) كان لها تأثيرات مماثلة للتغيرات الكبيرة في تكلفة رأس المال بنسبة 25 في المائة من الفائدة (سواء استرداد النقود أو تخفيض أسعار الفائدة)، ما يعني أن حلول بعض المشاكل والأخطار المالية لا يجب أن يكون بالضرورة باستخدام الأساليب التقليدية كزيادة التكاليف مقابل التأجيل.

2.4. وحدات النكز السلوكي عبر العالم

عمليا، يمكن اعتبار أن أول (وحدة للحث/النكز السلوكي) تم إنشاؤها في عام 2009 عندما عينت الحكومة الأمريكية كاس سنشتاين (C. Sunstein) لرئاسة مكتب المعلومات والشؤون التنظيمية لتبسيط اللوائح. وفي عام 2010، أنشأت المملكة المتحدة أول وحدة رؤى سلوكية (Behavioral Insights Team) تحت إشراف مكتب مجلس الوزراء. حذت دول أخرى حذوها، بما في ذلك الولايات المتحدة وأستراليا، وكندا، وهولندا، وألمانيا. بعد فترة وجيزة، بدأت دول مثل الهند وإندونيسيا وبيرو وسنغافورة والعديد من البلدان الأخرى في استكشاف تطبيق الرؤى السلوكية على سياساتها وبرامجها. كما أنشأت المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي ووكالات الأمم المتحدة ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والاتحاد الأوروبي وحدات رؤى سلوكية لدعم برامجها.

1.1.4. التطبيقات الرائدة الحالية

في الحقيقة أن تجارب تطبيق السياسات السلوكية كثيرة ومتعددة، وهي ما تزال تحظى بالقبول وتوسع لتشمل دولا وقطاعات ومؤسسات دولية أكثر.

في الولايات المتحدة الأمريكية تم عام 2015 تأسيس فريق من الخبراء السلوكيين والاجتماعيين لغرض تصميم السياسات السلوكية وأصدر أمر رئاسي بتبني هذا المنهج لجميع الأجهزة الحكومية، وفي بريطانيا، تم تأسيس الوحدة السلوكية (The Behavioral Insights Team (BIT)) (تتبع مكتب رئيس الوزراء) وتسمى أيضا (Nudge Unit) أدارها الدكتور ديفيد هالبرن والذي أصدر كتابا حديثا يوثق فيه التجربة والمنهجية المتبعة وأهم نجاحاتها بعنوان: (Inside the Nudge Unit).

أما على مستوى المؤسسات الدولية، فقد أنشأ البنك الدولي وحدة تحت مسمى: وحدة الذهن، السلوك والتنمية (eMBED). تستند الوحدة إلى أبحاث تسترشد بمبادئ علم السلوك لجعل السياسات الإنمائية أكثر فاعلية.

تستهدف السياسة الإنمائية المعيارية عادةً الموارد المالية أو القوانين أو الحوافز، أي الأدوات التقليدية التي يستخدمها صانعو السياسات. تعمل الوحدة بشكل وثيق مع فرق المشروعات، والحكومات وشركاء آخرين لتشخيص وتصميم وتقييم التدخلات التي تسترشد بمبادئ العلوم السلوكية. النتائج التي حققتها وحدة الذهن والسلوك والتنمية:

- إعادة صياغة أنماط التفكير وتغيير حياة الناس (بيرو).
- إقامة الروابط في المجتمعات المحلية وتمكين النساء (نيكاراغوا).
- إقامة شراكة من أجل تحسين الشمول المالي (تنزانيا).
- تحسين المسك الدقيق للدفاتر وتوفير المعلومات لتمويل خدمات الرعاية الصحية الذكية (نيكاراغوا).
- زيادة الامتثال الضريبي (بولندا).

2.2.4. ماذا عن الدول العربية؟

رغم أهمية الجانب السلوكي للأفراد وضرورة أخذه بالاعتبار عند سن السياسات العامة، إلا أن الممارسات الحالية لتلك السياسات في الكثير من الدول العربية لا تراعي ذلك الجانب إلا قليلا. وتبين التجارب العلمية السلوكية وتوصياتها النوعية، وكذا تطبيقها في العديد من الدول أهمية النتائج المبهرة التي حققتها، إذ تسهم في تحقيق أهداف السياسات العامة بما يساعد على توفير مبالغ مالية كبيرة على الخزينة العامة، ويسهم في رفع مستوى

استخدام الاقتصاد السلوكي في تصميم السياسات الاقتصادية

معيشة الفرد. كما لا تزال فكرة استحداث وحدة للاقتصاد السلوكي فكرة جديدة في العالم العربي، وقد بدأت بعض الدول العربية بتبني سياسات اقتصادية سلوكية بشكل تدريجي، وفيما يلي نظرة سريعة على تلك الدول.

في **المملكة العربية السعودية**، وفي ضوء رؤية المملكة العربية السعودية 2030، تم إنشاء شركة (هوز) التي تضطلع بتطوير برنامج للاقتصاد السلوكي لفائدة الحكومة، كما أنشأت وزارة الاقتصاد والتخطيط المركز الوطني للدراسات الاستراتيجية التنموية والذي يضم وحدة التصور السلوكي بهدف تصميم سياسات وبرامج أكثر فاعلية باستخدام أفكار العلوم السلوكية. تهدف الوحدة إلى تقييم السياسات والبرامج القائمة باستخدام العلوم السلوكية واقتراح التحسينات اللازمة من أجل الحصول على نتائج أفضل، وتصميم سياسات جديدة باستخدام نماذج واقعية للسلوك البشري، وتوفير المشورة لصناع السياسات وصناع القرار لتضمين السلوكيات الاقتصادية كجزء من الاتجاه العام في تصميم السياسات.

و**بالكويت**، تم إنشاء وحدة الوكز السلوكي في مركز السياسات العامة التابع للمجلس الأعلى للتخطيط والتنمية الكويتية تهدف الوحدة إلى تجميع كل الدراسات التي تم الانتهاء منها بشكل جيد لكي تكون ضمن الخطة الانمائية الخمسية الثالثة لدولة الكويت. وكذلك الحال في **قطر** التي أنشأت وحدة قطر للتوجيه السلوكي، وتهدف إلى توظيف علوم التوجيه السلوكي للإسهام في مواجهة تحديات في عدة مجالات منها الصحة، والرياضة، والاستدامة، ورعاية العمال، وزيادة الأعمال، وغيرها. وفي **عمان**، أنشأت الأمانة العامة للمجلس الأعلى للتخطيط (2019) مكتب الاقتصاد السلوكي وهو وحدة مركزية لصنع السياسات العامة وتحسين نتائجها تمثل أهداف المكتب في نقل المعرفة الدولية إلى السلطنة، ومعرفة ما يصلح وما لا يصلح للبيئة العمانية من خلال اتباع مناهج علمية متينة، وبناء قدرة القطاع العام على تطبيق الاقتصاد السلوكي من خلال التدريب والممارسة، والتعاون مع مؤسسات دولية لتعزيز صنع السياسات العامة. كانت التجربة في **لبنان** مختلفة عن بقية التجارب، إذ كان تأسيس الجمعية للبنانية للاقتصاد السلوكي (*Nudge Lebanon*) بمبادرة غير حكومية وغير ربحية تعمل على تطبيق العلوم والرؤى السلوكية لتحديات السياسات العامة التي تواجه لبنان، باستخدام مناهج وأدوات تجريبية موثوقة تستخدم عادة في مجال الاقتصاد السلوكي. تهدف الجمعية لتعميم الممارسات الرشيدة في جميع مجالات الترغيب والتوعية على مسائل حماية المستهلك والمواطنة الصالحة وتعميم وسائل وتعاليم الاقتصاد السلوكي في الإدارات العامة والجامعات وغيرها من المؤسسات لغايات تنمية ومجتمعية، وتوجيه الناس والمنظمات نحو اتخاذ أفضل الخيارات لأنفسهم ومجتمعاتهم. و**بالإمارات العربية المتحدة**، وبرغم عدم وجود وحدة تحت مسمى (وحدة تبصر) أو (وحدة وكر سلوكي)، إلا أنه تم إنشاء وزارة تحت مسمى (وزارة للاستحيل)، والمتتبع للمهام الموكلة لهذه الوزارة، يجد أنها تتبنى سياسات سلوكية هادفة.

لا يزال التنبيه في السياسة العامة يواجه مخاوف تتعلق بالتلاعب والوصاية (أو ما سماه ثالر بالأبوية التحريرية⁴) وإزالة الاختيار. ومع ذلك، يعتقد (*Sunstein, 2020*) أن جميع البرامج الحكومية في مستوى ما تطبق هندسة الاختيار والتشجيع. يمكن أن يؤدي تحديد الإعدادات الافتراضية وخيارات تصميم البرامج بشكل أكثر تعمقًا، مع الاسترشاد بالعلوم، إلى تحسين تقديم الخدمات وزيادة رفاهية المواطنين.

كذلك من الأمور المهمة التي ينبغي أخذها بالاعتبار عند إنشاء وحدات للوكز وتصميم السياسات السلوكية، توفير الشفافية والمساءلة عن التدخلات السلوكية، إذ هو أمر ضروري لاستدامة أو بناء الثقة في السياسات العامة. يجب الإفصاح عن التنبهات والتدخلات الأخرى المستوحاة من العلوم السلوكية ومناقشتها علنًا، كما هو الحال بالنسبة

⁴ مصطلح الأبوية التحريرية (*Libertarian Paternalism*) يعني أن الدولة تتدخل بالحد الأدنى لتوجيه الأفراد دون مساس بحريتهم في الاختيار، بمعنى أنها ستدفع الأفراد نحو مصلحتهم وتترك لهم الاختيار، غير أنه قد يصعب تحديد الخط الفاصل بين الوصاية التامة (من خلال فرض الاختيارات على الناس) وبين الأبوية التحريرية، وهو ما قد يطرح بعض الإشكالات عند تطبيق السياسات السلوكية.

للسياسات العامة بشكل عام، ومن الأمور المطمئنة بهذا الخصوص، أن الأبحاث التي أجراها جورج لوينشتاين وزملاؤه تظهر أن الكشف عن "التنبهات" لا يجعلها أقل فعالية (Loewenstein, et al., 2015).

5. خاتمة والتوصيات لصانعي السياسات

لقد تأثر تصميم السياسات الاقتصادية بشكل كبير بالاقتصاد التقليدي حيث يُنظر إلى الأفراد على أنهم صانعو قرار عقلانيون، و متمكنون معرفياً بدرجة كافية لمعالجة جميع المعلومات ذات الصلة، ولا يتأثرون بالعاطفة. لكن عقود من البحث في علم الاقتصاد السلوكي أظهرت أن البشر ليسوا عقلانيين، بل تتأصل فيهم التحيزات والأخطاء.

كما أظهرت الأبحاث أنه يمكن بسهولة التأثير على تصرفاتهم وقراراتهم من خلال تغييرات بسيطة وغير مكلفة (وكز) في صورة طريقة تقديم الخيارات أو المعلومات وسياقها، وسواء كان ذلك عمداً أو دون قصد. أُعتبر هذا الأمر تطوراً جوهرياً في مجال السياسات الاقتصادية، ذلك أنه يتيح لصانعي هذه السياسات النظر بعناية في الطريقة التي يتم بها تقديم الخيارات والمعلومات بما يساعد في توجيه الناس نحو خيارات أفضل ويخدم تحقيق الأهداف العامة للسياسات الاقتصادية.

إن السياسات الاقتصادية السلوكية ليست بديلاً للسياسات الاقتصادية التقليدية كالسياسة النقدية والمالية والتجارية والأجور وغيرها، بل هي تهدف لتحسين الاستجابة للسياسات المتعارف عليها وجعل نتائجها أكثر فعالية من خلال استخدام مبادئ الاقتصاد السلوكي الذي يستمد جزءاً معتبراً من أسسه من علم النفس.

تظهر تجارب السياسات السلوكية في الدول المتقدمة كما في الدول النامية أن هناك متسعاً كبيراً للمقاربات السلوكية في المجالات الاقتصادية المختلفة كتحسن تحصيل الضرائب وتشجيع الادخار، وتقليل التأخر في سداد المستحقات للمؤسسات المالية، وترشيد الإنفاق أو توجيهه، وحشد التأييد للسياسات الاقتصادية وغيرها.

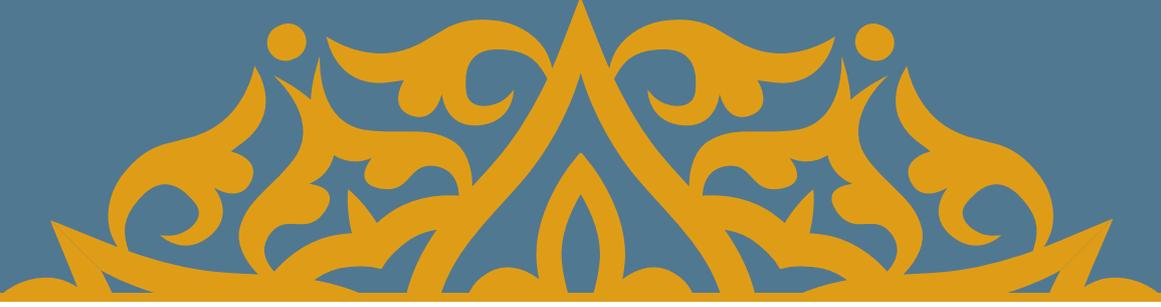
تتجه بعض الدول العربية نحو تبني السياسات السلوكية، وقد أنشأت الكثير من الدول هيئات ومراكز تستهدف تطبيق هذا النوع من السياسات، ولكن ما يزال بعض التردد في التطبيق، وهو ما قد يُعزى إلى أن علم الاقتصاد السلوكي لم يستقر بعد على نظريات وتطبيقات واضحة، بل ما تزال بعض الموضوعات تحتاج إلى نقاش معمق حيالها، ولعل من أبرزها ما إذا كان يصلح للتطبيق على الاقتصاد الكلي؟ أم هو صالح فقط على المستوى الجزئي (مثلاً توجيه الأفراد أو فئات محددة)؟ وهل تصلح تطبيقاته وهي في معظمها في الدول الصناعية الكبرى بالنسبة للدول العربية مع الأخذ بالاعتبار الفروقات الثقافية والاجتماعية؟ كلها أسئلة تحتاج المزيد من البحث والدراسة.

قائمة المصادر

1. Alan, L., 2018. *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behavior*. s.l.:Cambridge University Press.
2. Banaji, M. & Greenwald, A. G., 2016. *Blindspot: Hidden Biases of Good People*. s.l.:Bantam.
3. Behavioural Insights Team, 2011. *Behavioural Insights Team annual update for 2011/12*, London: The Cabinet Office Behavioural Insights Team.
4. Blanchard, O., 2011. *The Future of Macroeconomic Policy: Nine Tentative Conclusions*. [Online] Available at: <https://blogs.imf.org/2011/03/13/future-of-macroeconomic-policy/> [Accessed 17 March 2021].
5. Cadena, X. & Schoar, A., 2011. Remembering to Pay: Reminders vs. Financial Incentives for Loan Payments. *NBER Working Paper, 17020*.
6. 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.
7. Derman, E., 2011. *Models.Behaving.Badly.: Why Confusing Illusion with Reality Can Lead to Disaster, on Wall Street and in Life*. s.l.:Free Press.
8. 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.
9. 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*.
10. Kahneman, D. & Tversky, A., 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 47(2), pp. 263-291.
11. Kast, F., S, M. & Pomeranz, D., 2012. Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device. *Harvard Business School Working Paper, No.12-060*.
12. Kerr, N., MacCoun, R. & Kramer, G., 1996. Bias in judgment: Comparing individuals and groups. *Psychological Review*, 103(4), p. 687-719.
13. Loewenstein, G., Bryce, C., Hagmann, D. & Rajpal, S., 2015. Warning: You are about to be nudged. *Behavioral Science & Policy*, 1(1), pp. 35-42.
14. Lusardi, A., Keller, P. A. & Keller, A. M., 2009. New Ways to Make People Save: A Social Marketing Approach. *NBER Working Paper No.14715*.

15. OECD, 2020. Behavioural Insights and Organisations: Fostering Safety Culture, Paris: OECD Publishing.
16. OECD, 2020. Regulatory policy and COVID-19: Behavioural insights for fast-paced decision making, Paris: OECD Publishing.
17. Ptaschunder, J., 2020. Behavioral Economics and Finance Leadership: Nudging and Winking to Make Better Choices. s.l.:Springer.
18. Selten, R., 1990. Bounded Rationality. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146(4), pp. 649-658.
19. Shepard, R. N., 2010. Mind Sights: Original Visual Illusions, Ambiguities, and Other Anomalies, With a Commentary on the Play of Mind in Perception and Art. s.l.:W H Freeman & Co.
20. Shiller, R. J., 2003. From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), pp. 83-104.
21. Simon, H., 1955. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), pp. 99-118.
22. Simon, H., 1957. Models of Man: Social and Rational- Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. s.l.:John Wiley & Sons.
23. Stanovich, K. & West, R., 2000. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?. *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), pp. 645-665.
24. Stiglitz, J., 2018. Where modern macroeconomics went wrong. *Oxford Review Economic Policy*, 34(1-2), pp. 70-106.
25. Sunstein, C. R., 2020. *Behavioral Science and Public Policy*. s.l.:Cambridge University Press.
26. 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.
27. Thaler, R. H. & Sunstein, C. R., 2009. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and , Penguin Happiness. s.l.:Penguin.
28. Trichet, J.-C., 2010. Reflections on the nature of monetary policy non-standard measures and finance theory. Frankfurt, ECB Central Banking Conference Frankfurt.
29. Tversky, A. & Kahneman, D., 1981. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), pp. 453-458.
30. Wendel, S., 2020. Designing for Behavior Change: Applying Psychology and Behavioral Economics. s.l.:OREILLY MEDIA.

31. النجار، أ. و يعقوب، ع.، 2019. الاقتصاد السلوكي وتطبيقاته عالمياً: 40 تجربة سلوكية حول العالم. مكان غير معروف:العبكان.



<http://www.amf.org.ae>



صندوق النقد العربي
ARAB MONETARY FUND