

The Effect of Wealth Accumulation on Net Utility: A Behavioral Economics Perspective

Mehdi Taghavi*

ABSTRACT

Wealth is conventionally viewed as a means to acquire more goods, access superior technology, and enhance utility. However, when examining wealth's impact on utility, lifetime constraints must be considered—analogue to budget constraints in consumption analysis—since aging and physical incapacity limit one's ability to utilize accumulated wealth. Existing utility studies have largely overlooked these temporal constraints.

This study employed a descriptive-analytical methodology to integrate behavioral economic theories of human decision-making. Rather than treating wealth as an isolated factor, we analyzed how *the ability to utilize wealth* affects net utility. Our findings reveal that while wealth accumulation initially appears utility-enhancing by raising living standards, its net effect is neutralized by: (1) constraints on wealth utilization in later life stages, and (2) the psychological distress caused by involuntary deprivation of habitual consumption. These results align with Islamic principles of moderation (*i'tidāl*) and the prohibition of excess (*ifrāt*) and negligence (*tafrīt*).

The study contributed to behavioral economics by demonstrating that prospect theory (loss aversion), endowment effects (ownership bias), and time preferences must be contextualized within lifespan constraints for accurate utility assessment.

Keywords: Prospect Theory, Endowment Effect, Islamic Economics, Time Preferences, Wealth Accumulation.

JEL Classification: D01, D90, D91.

* M.A. Graduate, Allameh Tabataba'i University.
Email: meh_di13@yahoo.com.

اثر ثروت‌اندوزی بر خالص مطلوبیت با تکیه بر نظریات اقتصاد رفتاری

مهدی تقوی*

چکیده

ثروت به‌عنوان عاملی برای امکان خرید کالاهای بیشتر، استفاده از تکنولوژی برتر و افزایش مطلوبیت شناخته می‌شود. به‌دلیل محدودیت عمر و عدم امکان استفاده کامل از ثروت در سنین بالا به‌دلیل ناتوانی، به‌هنگام بررسی تأثیر ثروت بر مطلوبیت، مشابه در نظر گرفتن قید بودجه به‌دلیل محدودیت بودجه‌ای در بررسی تأثیر مصرف کالاهای مختلف بر مطلوبیت، باید محدودیت عمر در نظر گرفته شود تا اثر ثروت‌اندوزی در مطلوبیت به‌طور دقیق‌تر مشخص شود. تاکنون در مطالعات انجام‌شده مشابه در مورد مطلوبیت، قید محدودیت عمر و امکان استفاده از ثروت در نظر گرفته نشده است. در این مقاله برخی نظریات اقتصاددانان رفتاری در مورد رفتار انسانی تشریح شده و بر مبنای این نظریات، به‌جای در نظر گرفتن عامل ثروت به‌تنهایی، تأثیر امکان استفاده از ثروت بر مطلوبیت مورد تحلیل قرار گرفته است. روش تحقیق توصیفی و تحلیلی است. نتایج نشان می‌دهد، اگرچه در نگاه اول افزایش ثروت با افزایش سطح زندگی موجب افزایش مطلوبیت می‌شود، ولی به‌دلیل محدودیت امکان استفاده از ثروت و رنج‌آور بودن عدم امکان استفاده اجباری کالا و امکاناتی که مصرف آنها عادت شده است، افزایش ثروت موجب افزایش خالص مطلوبیت نمی‌شود. نتایج مطابق اصول بنیادی اعتدال و میانه‌روی در اسلام و لزوم دوری از هرگونه افراط و تفریط است. واژگان کلیدی: نظریه چشم‌انداز، نظریه مالکیت، اقتصاد اسلامی، ترجیحات زمانی، ثروت‌اندوزی.

طبقه‌بندی JEL: D01, D90, D91

* فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد دانشگاه علامه طباطبایی، تهران، ایران.

۱. مقدمه

طبیعت بشر به این گونه است که همواره به دنبال مطلوبیت و بیشینه کردن حس رضایت خود از زندگی می‌باشد. مطلوبیت عبارت است از رضایت مصرف‌کننده که از مصرف کالاها و خدمات (هر آنچه نیازها و خواسته‌های انسان را ارضا می‌کند) حاصل می‌شود. عوامل متعددی بر مطلوبیت و رضایت خاطر تأثیرگذار هستند که یکی از این عوامل، داشتن ثروت است که عموماً به‌عنوان عامل افزایش‌دهنده رفاه، مطلوبیت و احساس رضایت خاطر شناخته می‌شود. نمایش ثروت نیز، به تعبیر دوزنبری «تأثیر نمایش»^۱ حالتی است که ثروتمندان در آن شرایط، ثروت خود را به نمایش می‌گذارند (Duesenberry, 1966).

در این شرایط، ثروت تبدیل به ارزش می‌شود که در دست ثروتمندان و فرزندان آنها به‌منظور خودنمایی و برتری‌جویی است و در پی خود اثرهای منفی فراوانی دارد و در صورت تداوم باعث می‌شود ارزش‌هایی مانند قناعت، اعتدال، زهد و... کم‌رنگ‌تر شده و ناارزش‌هایی مانند ثروت‌اندوزی، مصرف بی‌رویه، اسراف، تبذیر، مدگرایی و... ارزشمند شوند.

از سوی دیگر، این رویه باعث شکاف طبقاتی و نابرابری اجتماعی می‌شود. کسانی که در جامعه ثروتمند هستند و به‌دلخواه مصرف می‌کنند، از افرادی که فقیر هستند و توان خرید ندارند جدا می‌شوند. این درحالی است که اقتصاد رایج نئوکلاسیک نگاه جامعی به مبحث مطلوبیت افراد نداشته است. در اقتصاد رایج برای استخراج تقاضای مصرف‌کننده، مفاهیم ترجیحات مصرف‌کننده و مطلوبیت ناشی از مصرف کالاها توضیح داده می‌شوند و مصرف کالاها و خدمات بیشتر تا زمانی که فرد به نقطه اشباع نرسد، به افزایش مطلوبیت منجر می‌شود. در این حوزه موضوع مهمی که تاکنون مغفول بوده است، عدم مطلوبیت و ناراحتی ناشی از کهولت سن و ناتوانی در مصرف کالاها و خدماتی می‌باشد که فرد زمانی به مصرف آنها عادت کرده بود و قید محدودیت عمر و عدم امکان استفاده از ثروت در نظر گرفته نشده است.^۲

در پژوهش حاضر به‌منظور بررسی تأثیر واقعی ثروت در خالص مطلوبیت^۳ (مجموع مطلوبیت‌ها منهای عدم مطلوبیت‌ها در طول عمر)، از مفاهیم و نظریاتی استفاده شده است که

1. Demonstration effect

۲. در این مقاله کهولت سن به‌عنوان عامل عدم‌امکان استفاده از ثروت در نظر گرفته شده است. عوامل دیگری در سنین کمتر مانند در انتظار مرگ بودن به‌دلیل بیماری، از دست دادن توانایی به‌دلیل تصادف، ورشکستگی یا از دست دادن بخشی از ثروت و... نیز باعث عدم امکان استفاده از ثروت می‌شوند.

۳. مجموع مطلوبیت‌های ناشی از داشتن ثروت منهای مجموع ناراحتی‌ها و عدم مطلوبیت‌های ناشی از عدم امکان استفاده از ثروت

عمدتاً توسط اقتصاددانان رفتاری مطرح شده و در آزمایش‌ها و بررسی‌های متعدد تأیید شده‌اند. علت مبنا قرار دادن نظریات اقتصاددانان رفتاری این است که اقتصاد رفتاری تلاش می‌کند به کمک دانش تخصصی روان‌شناسی و علوم اجتماعی، نقش عوامل رفتاری انسان‌ها را در تصمیم‌گیری و انتخاب پررنگ نماید؛ چیزی که تاکنون در اقتصاد کلاسیک به دلیل لحاظ فرض عقلانیت کامل و به بهانه کیفی بودن این متغیرها در تجزیه و تحلیل رفتار عوامل اقتصادی به آنها کمتر توجه شده است. پژوهش حاضر در مقایسه با پژوهش‌های قبلی چندین نوآوری دارد:

الف) این مقاله در پی اثبات دلیل نکوهش ثروت‌اندوزی و مال‌دوستی در اسلام با بهره‌گیری از نظریات اقتصاددانان رفتاری غربی است و از این حیث تاکنون پژوهش مشابهی انجام نشده است؛ ب) تاکنون در مباحث مربوط به مطلوبیت مصرف‌کننده در اقتصاد، محدودیت طول عمر در نظر گرفته نشده است؛

ج) در مباحث مصرف‌کننده، همواره مطلوبیت حاصل از استفاده کالاها و خدمات در نظر گرفته شده است و به عدم مطلوبیت حاصل از مصرف کالاها و خدماتی که امکان استفاده از آنها وجود ندارد، توجه نشده است. این پژوهش می‌تواند مسیر مطالعات آینده در مورد تأثیر سایر مواردی از قبیل قدرت‌طلبی، شهرت‌طلبی، حب‌دنیا و... که در اسلام نهی شده‌اند، بر خالص مطلوبیت با اتمام به قید طول عمر بگشاید.

۲. پرسش‌های تحقیق

۱. آیا افزایش ثروت منجر به افزایش خالص مطلوبیت کل دوران زندگی می‌شود؟
۲. چرا اکثر افراد با وجود علم به این موضوع که در دوران پیری به دلیل کهنسالی و ناتوانی امکان استفاده از ثروت نخواهند داشت، در هر سنی از جوان و میانسال گرفته یا حتی افراد مسن‌تر ترجیح می‌دهند که ثروت بیشتری داشته باشند؟
۳. با وجود آگاهی از این واقعیت که «افراد حتی اگر بدانند که عدم امکان استفاده از ثروت در آینده موجب رنج و ناراحتی آنها خواهد شد، ولی عموماً در زمان حال همچنان در پی افزایش ثروت خواهند بود»، تلاش برای اثبات اینکه «ثروت‌اندوزی لزوماً منجر به افزایش خالص مطلوبیت نمی‌شود»، چه فایده‌ای دارد؟
۴. تا چه حد نتایج پژوهش منطبق با فرامین دینی در زمینه ثروت‌اندوزی است؟

۳. پیشینه تحقیق

مطالعات زیادی در باب نظریه مطلوبیت در اقتصاد اسلامی انجام و مقالات متعددی نگاشته شده است. برخی از پژوهش‌های انجام‌شده در این حوزه عبارت‌اند از:

محمود اکرم (۲۰۲۰) در مقاله خود با عنوان «نظریه رفتار مصرف‌کننده: دیدگاه اسلامی» نظریه رفتار مصرف‌کننده را با بینش‌هایی از منابع اولیه اسلام تکمیل می‌کند. از نظر وی مصرف‌کننده‌ای که مطلوبیت را حداکثر می‌کند در ابعاد اعتدال، اسراف و بخل عمل می‌کند. وی در پژوهش خود رفتار مصرف‌کننده را با رفاه و شادی مرتبط می‌کند و نتیجه می‌گیرد که اعتدال به بالاترین سطوح شادی در مقایسه با سایر ابعاد رفتار مصرف‌کننده منجر می‌شود.

متقین و همکاران (۲۰۱۹) در مطالعه خود با عنوان «بازتعریف مطلوبیت مصرف‌کننده در دیدگاه چهارچوب اقتصاد اسلامی» به بازتعریف مطلوبیت مصرف‌کننده در چهارچوب اقتصاد اسلامی می‌پردازند. از نظر آنها مطلوبیت ترجیحات فردی است که می‌تواند به روش‌های عددی نمایش داده شود. این مطالعه بیان می‌کند که اسلام مطلوبیت را عملی برای خودشکوفایی منفعت تعریف کرده است که به نفع دیگران و به دنبال ارتقای اهداف دوی بعدی دنیا و آخرت است.

گل‌دوزها و میرزاپور (۱۴۰۳) در مقاله خود با عنوان «کاوشی در معرفت‌شناسی تابع مطلوبیت در اقتصاد اسلامی» ضمن نقد تعریف مطلوبیت در علم اقتصاد رایج، با روش مرور روایتی از مجموعه مطالعات منتخب در این خصوص، بیان بدیلی از نظریه مطلوبیت از منظر اسلامی را ارائه داده‌اند. آنها در خصوص نظریه پیشینه‌سازی دو ساحت ماده‌ای و معنوی مطلوبیت، اعتقاد دارند که با توجه به اشکالات در تعریف لذات ماده‌ای و معنوی، تفکیک این دو لذت، تناقض در تابع پیشینه‌سازی، لازم است این نظریه با مفاهیمی چون ایمان و عدم توجه به جایگاه لذت در کنار تکلیف تکمیل شود.

ربانی عارف و همکاران (۱۳۹۹) در مطالعه خود با عنوان «رفاه و اشرافی‌گری در اسلام» ضمن تبیین تفاوت میان رفاه مطلوب با رفاه‌زدگی در اسلام توضیح می‌دهد که گاه افراد در این زمینه دچار تفریط می‌شوند و خود را از نعمت‌های الهی بی‌بهره نموده و گاه عده‌ای با افراط، مبتلا به روحیه دنیامداری و غفلت از مبدأ و معاد می‌شوند. از نظر ایشان در اثر توسعه بی‌حد و حصر و افسارگسیختگی در مصرف، فرهنگ اشرافی‌گری در جامعه رواج پیدا خواهد کرد که آفات بسیاری همچون شکاف طبقاتی، ایجاد روحیه رقابت در جمع کردن مال و اموال، مصرف‌گرایی، افول معنویت در اثر غفلت و فراموشی مبدأ و معاد، محاسبه سود و زیان و مصلحت‌اندیشی صرفاً بر مدار بهره‌مندی از مطامع دنیا و در پی آن تمسخر و تکذیب انبیاء، آیات و دستورات الهی و آفات بسیار دیگر با خود به همراه می‌آورد.

شورکی و همکاران (۱۳۹۹) در پژوهش خود با نام «بررسی تطبیقی هدف مصرف‌کننده در اقتصاد اسلامی و اقتصاد متعارف» می‌نویسند: در اقتصاد اسلامی با توسعه در مفهوم و محدوده لذت، پیشینه‌سازی مطلوبیت گسترده، شامل مجموع لذت‌های مادی و معنوی در دنیا و آخرت، به‌عنوان هدف مصرف‌کننده تلقی شده است. براساس یافته‌های پژوهش، پذیرش پیشینه‌سازی مطلوبیت گسترده، به‌عنوان هدف مصرف‌کننده در اقتصاد اسلامی، مستلزم تعدیل بهره‌مندی از لذت‌های مادی و گذر از عقلانیت ابزاری است. مهم‌ترین نتایج در مقالات مشابه عبارت‌اند از: مذموم نبودن کسب درآمد حلال، آثار منفی مصرف‌گرایی، حاکم بودن حرمت اسراف، تبذیر و اتراف در رفتار مصرف‌کننده مسلمان، پیشینه کردن پاداش الهی به‌عنوان هدف اصلی فرد مسلمان، حرمت ربا.

نیک‌پور (۱۳۹۵) در پژوهشی با عنوان «جایگاه ثروت در اسلام و نقش آن در زندگی و سرنوشت انسان» به تبیین نقش ثروت در زندگی معنوی و مادی انسان می‌پردازد و در مورد ثروت‌اندوزی این‌گونه بیان می‌کند که دین اسلام از ثروت‌اندوزی به‌دلیل آسیب‌های اعتقادی، اخلاقی، روانی و اخروی آن باز می‌دارد. باید دید که انسان دستیابی به ثروت را هدف خود قرار داده یا آن را ابزاری برای رسیدن به سعادت ابدی قرار می‌دهد. گفتنی است در خصوص تأثیری که ثروت‌اندوزی مستقیماً بر خالص مطلوبیت می‌تواند داشته باشد با استناد به نظریه‌های اقتصاد رفتاری و انطباق آن با مبانی دینی، مطالعه‌ای انجام نشده است؛ از این‌رو این مقاله از این نظر جدید بوده و می‌تواند مبنای مطالعه‌های بعدی در زمینه موضوعات مشابه باشد.

۴. روش تحقیق

این تحقیق براساس هدف، از نوع بنیادی و از نظر ماهیت، تحقیقی-توصیفی است. بنابراین، در این تحقیق از دو روش مطالعه کتابخانه‌ای در گردآوری اطلاعات و از روش توصیفی و نظری در طراحی مدل استفاده شده است. در این مقاله ابتدا ۵ ویژگی انسانی در قالب عناوین غیرعقلایی رفتار کردن، نظریه سطح انطباق و انطباق لذت‌گرایی، نظریه چشم‌انداز، اثر مالکیت یا اثر برخورداری و ترجیحات زمانی بیان می‌شود که عمده‌تاً توسط اقتصاددانان رفتاری آزمایش و تأیید شده‌اند و با مبنا قرار دادن این نظریات، خالص مطلوبیت دو فرد ثروتمند و معمولی با هم مقایسه می‌شوند و سرانجام نتایج به‌دست‌آمده با آموزه‌های دینی مرتبط انطباق داده می‌شود.

۴-۱. غیرعقلایی رفتار کردن انسان

پیش‌فرض محوری نظریه‌های اقتصاد متعارف (اقتصاد نئوکلاسیک) این است که انسان‌ها از طریق

بهینه‌سازی اقدام به انتخاب می‌کنند و خانوار نیز از میان تمام کالاها و خدمات قابل خرید، بهترین مورد در حد وسع خود را انتخاب می‌کند. افزون‌براین، فرض می‌شود باورهایی که انسان‌های اقتصادی با تکیه بر آنها دست به انتخاب می‌زنند، سوگیری ندارد و براساس انتظارات عقلایی انتخاب می‌کنند. در این حالت فرض می‌شود که افراد باورها و اطلاعات جدید را به موقع و در زمان مناسب بروزرسانی می‌کنند.

این فرض گرچه ابزار تحلیلی قدرتمند ارائه می‌کند، اما با ساده‌سازی رفتار انسانی، پیچیدگی‌های رفتاری انسان و هنجارهای اخلاقی حاکم بر رفتار او را نادیده می‌گیرد و می‌تواند به تحلیل‌ها و سیاست‌گذاری‌های غیرواقع‌بینانه منجر شود. بسیاری از اقتصاددانان رفتاری تلاش کردند مدل سنتی عقلانیت نئوکلاسیکی را با این استدلال بی‌اعتبار کنند که فاقد حمایت تجربی است. آنها به‌طور عمده از بینش‌های مفید روان‌شناسی بهره می‌برند و برای بررسی فرآیند تصمیم‌گیری بر انتخاب‌های اقتصادی در شرایط آزمایشگاهی متمرکز می‌شوند.

از نظر آنها انسان واقعی دارای ظرفیت شناختی محدود است. به همین دلیل با عقلانیتی سازگار با آن محدودیت ظرفیت شناختی در دنیای واقعی تصمیم می‌گیرد. در همین راستا، اقتصاد رفتاری مفهوم نئوکلاسیکی عقلانیت را یک مدل هنجاری درباره رفتار عقلایی معرفی می‌کند که نمی‌تواند با واقعیت‌های تجربی داوری شود. سایمون نخستین کسی بود که نظریه عقلانیت محدود را ارائه کرد. وی با ارائه این نظریه توضیح داد که چگونه عقلانیت افراد به‌واسطه چهارچوب زمانی، منابع شناختی و میزان دشواری هر تصمیم‌گیری محدود می‌شود. از نظر سایمون تصمیم‌گیرندگان اغلب به دنبال راه‌حلی هستند که متناسب با سطح آرزوها و اهداف متغیر در لحظه نتیجه‌ای رضایت‌بخش داشته باشد و به همین خاطر اغلب راه‌حل مطلوب را نادیده می‌گیرند. همچنین او معتقد بود که افراد دارای ظرفیت محدودی برای پردازش و بروزرسانی اطلاعات هستند و تمام اطلاعات موجود را در نظر نمی‌گیرند (Gradinaru, 2014).

به اعتقاد مکنزی هرچند مدل نئوکلاسیکی ابزار روش‌شناختی قدرتمندی را در اختیار اقتصاددانان و درعین‌حال دانشمندان دیگر علوم اجتماعی قرار می‌دهد، اما اغلب از سوی جریان‌های فکری مختلف در درون علم اقتصاد و حوزه‌های دیگر دانش مانند علوم اجتماعی، علوم شناختی، علوم سیاسی، روان‌شناسی شناختی، زیست‌شناسی تکاملی و زیست‌شناسی عصب مورد انتقاد قرار گرفته است. این منتقدان به مجموعه‌ای از «سوگیری‌های تصمیم‌گیری» اشاره می‌کنند که به بروز بسیاری از رفتارهای غیرعقلایی منجر می‌شود (McKenzie, 2010).

آریلی با بررسی بحران‌های اقتصادی در دنیای سرمایه‌داری معتقد است که تئوری‌های عقلایی قادر به تبیین دقیق تصمیم‌گیری‌ها نیستند. بنابراین، توجه به جنبه‌های رفتاری بیش از پیش ضرورت دارد. در مدل‌های اقتصاد رفتاری، افراد در جهت بیشینه کردن منافع خود تلاش می‌کنند؛ اما با توجه به محدودیت‌هایی مانند نقص اطلاعات و محدودیت سیستم شناختی در پردازش اطلاعات تصمیمات آنها لزوماً بهینه نخواهد بود (Ariely, 2010).

کاوالیراکی^۱ مدل انسان اقتصادی را به‌عنوان یک توصیف کلی از انگیزش و رفتار انسان می‌داند که دارای چنان الزام‌های سخت‌گیرانه‌ای مانند حداکثرسازی، ابزاری بودن، عقلانیت کامل و همچنین ترجیحات کامل، پیوسته، خودخواهانه و به شکل برون‌زا تعیین شده است که هیچ فردی در عمل نمی‌تواند به خوبی همگی آنها را برآورد کند. به اعتقاد وی می‌توان استدلال کرد دلیل اینکه مدل انسان اقتصادی به شدت مورد حمله واقع می‌شود، به‌طورکلی سه چیز است: نخست، به علت فرض معرفت‌شناختی سؤال‌برانگیز آن در مورد عقلانیت؛ دوم به دلیل مفروضات بیش از حد ساده شده و به‌ظاهر غیرواقع‌گرایانه آن و سوم، به علت گسترش استعمارطلبانه آن تقریباً در همه جنبه‌های اساسی رفتار انسان (Foka et al., 2011).

ویلکینسون و کلاس بر این باورند که انسان‌ها کاملاً عقلایی نیستند. بدان معنا که ممکن نیست هرگز باورهای نادرست نداشته باشند و در هیچ‌یک از انواع محاسبات مرتکب اشتباه نشوند. ممکن است افراد گاه اطلاعات موجود را به‌دست نیاورند یا به‌درستی درک نکنند، فاقد قدرت اراده برای رسیدن به اهداف خود باشند یا برای دستیابی به اهداف خود موفق به یافتن ابزارهای بهینه نشوند (Wilkinson & Klaes, 2012). از نظر آلتمن، اقتصاد متعارف (نئوکلاسیک) فرض می‌کند که همه تصمیمات به‌طور دقیق حداکثرساز هستند. افراد همواره مطلوبیت خود را حداکثر می‌کنند و به‌صورت ایدئال انتخاب می‌کنند؛ اما واقعیت این است که بیشتر مردم مطابق با تعریف عقلانیت در جریان اصلی اقتصاد رفتار نمی‌کنند و آنها موجودات فوق‌العاده محاسبه‌گری نیستند که جریان اصلی فرض می‌کند. این واقعیت یک کاستی مهم در اقتصاد متعارف است که اغلب به شکل چشمگیری قدرت توضیحی و پیش‌بینی آن را تضعیف می‌کند (Altman, 2012).

تالر اقتصاد رفتاری را به‌گونه‌ای معرفی می‌کند که می‌خواهد یک مدل قابل آزمون تجربی (توصیفی) از رفتار عقلایی ارائه کند که اساس آن مدل پذیرش محدودیت ظرفیت‌شناختی کارگزار اقتصادی در سازگار کردن نیازها و امکانات خود با محدودیت‌های موجود است. مدلی که بتواند

1. Kavalieraki

با آزمون تجربی ارزیابی کرد و در مقاومت در مقابل آزمون تجربی و نه صرفاً با تکیه بر استنتاج قیاسی از اکسیوم‌های بدیهی فرض شده درباره رفتار عقلایی، مدل واقع‌بینانه از رفتار عقلایی کارگزار اقتصادی ارائه کند. وی برخلاف نئوکلاسیک‌ها که معتقدند باید افراد را آزاد بگذاریم و خودشان تصمیم درست می‌گیرند، از لزوم کمک به افراد برای اتخاذ تصمیم صحیح پشتیبانی می‌کند. از نظر او، تذکر به افراد (تلنگر) می‌تواند باعث اصلاح رفتار آنها شود. وی معتقد است که باید گزینه‌ها را به گونه‌ای دستکاری کنیم که افراد تصمیم صحیح بگیرند (Thaler, 2015).

کامونه و لینریسول با بررسی رفتار واقعی سرمایه‌گذاران در بازارهای مالی، به این نتیجه می‌رسند که شواهد متقاعدکننده‌ای وجود دارند که حاکی از وجود خطاهای سیستماتیک عمده و سوگیری‌های روانی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران می‌باشد (Kamoun & Ibenrissoul, 2022). از نظر برادر افراد به هنگام قضاوت یا تصمیم‌گیری اغلب بر پردازش اطلاعات ساده شده تکیه کرده و این امر ممکن است به بروز خطاهای نظام‌مند و قابل‌پیش‌بینی به نام سوگیری شناختی منجر شود (Berthet, 2022).

۴-۲. نظریه سطح انطباق و تردمیل (یا انطباق) لذت‌گرایی

نظریه سطح انطباق از مطالعه هلسون در مورد ادراک بصری سرچشمه می‌گیرد. براساس این نظریه افراد محرک را بنا بر میزان سطحی مورد قضاوت قرار می‌دهند که به آن عادت کرده‌اند یا با آن انطباق یافته‌اند (Edwards, 2018). هلسون ابتدا نظریه کمی چهارچوب‌های مرجع را ارائه کرد. براساس این نظریه برای هر لحظه تحریک یک سطح انطباق وجود دارد که در زمان و با شرایط مختلف تحریک تغییر می‌کند (Helson, 1948). وی سپس تئوری سطح انطباق را با طبقه‌بندی تمام محرک‌هایی که روی ارگانیسم عمل می‌کنند به سه دسته مختلف بسط داد: دسته اول محرک‌های کانونی: فقط شامل محرک‌هایی است که مورد قضاوت قرار می‌گیرند و به محض بروز به آنها پاسخ داده می‌شود.

دسته دوم، محرک‌های زمینه‌ای: تمام محرک‌هایی که قبلاً تجربه شده‌اند و برای محرک‌های کانونی زمینه فراهم می‌کنند و دسته سوم محرک‌های درونی که اموری مانند خاطرات و فرآیندهای فیزیولوژیک درون فرد هستند. این سه دسته محرک با یکدیگر ترکیب می‌شوند تا سطح سازش را تشکیل دهند. سطح سازش یا زمینه خنثی و انطباق‌یافته استاندارد است که محرک‌های تازه مطابق آن درک می‌گردند. هلسون در نسخه کامل نظریه اعتقاد دارد که نگرش‌ها، ارزش‌ها، روش‌های ساختاردهی تجربیات، قضاوت در مورد اشیاء فیزیکی، رفتار فکری و عاطفی و... همگی نشان‌دهنده شیوه‌های سازگاری با نیروهای محیطی هستند (Helson, 1964).

بریکمن و همکاران چند سال بعد از نظریه سطح انطباق و تحت تأثیر آن نظریه، در مقاله خود با عنوان «برندگان لاتاری و قربانیان تصادف: آیا شادی نسبی است؟»، تردمیل (یا انطباق) لذت‌گرایی را برای تأیید نسبی بودن شادی مطرح کردند. آنها پرسش‌هایی را از ۳ گروه برندگان بخت‌آزمایی، فلج‌شدگان در تصادف و افراد عادی (گروه کنترل) مطرح کردند. در پاسخ، اغلب برندگان قرعه‌کشی، برنده‌شدن در لاتاری را به‌عنوان یک رویداد بسیار مثبت ارزیابی ولی اعلام کردند که قبل و بعد از این رویداد به‌طور مشابهی خوشحال بودند و انتظار داشتند در چند سال آینده سطح شادی مشابه قبل از رویداد داشته باشند. آنها دلیل اینکه دریافت‌کنندگان یک اقبال بسیار خوب معمولاً از افرادی که چنین اقبال خوبی نداشته‌اند، خوشحال‌تر نخواهند بود را به دو علت تضاد و عادت‌کردن نسبت دادند. تضاد باعث می‌شود که با وجود آنکه برندگان قرعه‌کشی احساس بسیار خوبی نسبت به برنده شدن در لاتاری داشته باشند، اما لذت کمتری نسبت به گروه کنترل در انواع رویدادهای معمولی ببرند و به‌طورکلی بیشتر از کنترل‌ها خوشحال نباشند.

برنده شدن یک میلیون دلار هم یک رویداد متمایز و هم رویدادی است که به بسیاری از رویدادهای دیگر زندگی مرتبط است. باوجوداین، از آنجایی که این یک نقطه مقایسه بسیار مثبت است، هیجان برنده شدن در لاتاری باید به تغییر در سطح سازگاری به سمت بالا منجر شود. در نتیجه، بسیاری از رویدادهای معمولی ممکن است کمتر خوشایند به نظر برسند؛ زیرا اکنون با تجربه گذشته مقایسه می‌شوند. بنابراین، درحالی که برنده شدن یک میلیون دلار می‌تواند لذت‌های جدیدی را در دسترس قرار دهد، ممکن است لذت‌های قدیمی را نیز کمتر لذت‌بخش به نظر برساند.

دومین محدودیت برای لذت‌بردن عادت‌کردن است. هیجان برنده‌شدن در قرعه‌کشی به‌دلیل عادی‌شدن از بین خواهد رفت و اگر همه رویدادها براساس میزان انحراف از خط پایه تجربه گذشته مورد قضاوت قرار گیرند، به تدریج حتی مثبت‌ترین رویدادها تأثیر خود را از دست خواهند داد؛ زیرا خود در خط پایه جدیدی جذب می‌شوند که رویدادهای بعدی براساس آن قضاوت می‌شوند. بنابراین، از آنجایی که برندگان قرعه‌کشی به لذت‌های اضافی که با ثروت جدیدشان ممکن می‌شود عادت می‌کنند، این لذت‌ها باید با شدت کمتری تجربه شوند و دیگر کمک زیادی به سطح کلی شادی آنها نکند.

نتیجه مهم دیگری که بریکمن و همکاران از تحقیقات خود گرفتند عبارت بود از اینکه هر فرد با نادیده گرفتن تأثیرات سازگاری، میزان، کلیت و مدت احساسات دیگران را بیش از حد برآورد می‌کند. بنابراین تردمیل لذت‌گرایی که به‌عنوان سازگاری لذت‌گرایی نیز شناخته می‌شود، تمایل مشاهده‌شده انسان برای بازگشت سریع به سطح نسبتاً پایدار شادی علی‌رغم رویدادهای مثبت یا

منفی عمده یا تغییرات زندگی است. طبق نظریه تردمیل لذت‌گرایی، اتفاقات خوب و بد موقتاً بر شادی تأثیر می‌گذارند، اما افراد به سرعت خود را با بی‌طرفی لذت‌طلبانه وفق می‌دهند (Brickman et al., 1978).

مدل تردمیل شادی ارائه شده توسط بریکمن و کمپیل نشان‌دهنده نقطه عطفی در درک روانشناسان از شادی است و بسیاری از یافته‌های محقق در سال‌های بعد و با استفاده از داده‌های سری زمانی از ایده تردمیل شادی حمایت می‌کنند، با وجود این، دهه‌ها تحقیق در مورد سطح انطباق و مدل تردمیل لذت‌گرایی به انجام اصلاحاتی در این تئوری منجر شد. براساس تئوری اولیه، افراد پس از یک دوره هیجانی به نقطه تنظیم خنثی بازمی‌گردند. تحقیقات بعدی نشان داد انطباق ممکن است در طی چند سال به‌کندی پیش رود و در برخی موارد این فرآیند هرگز کامل نشود، ضمن اینکه در میزان سازگاری تفاوت‌های فردی وجود دارد و سطح انطباق برای برخی افراد می‌تواند تغییر کند.

با وجود این، اغلب اقتصاددانان رفتاری نظریه انطباق را به دلیل آن پذیرفته‌اند که شواهد فراوانی از آن ایده حمایت می‌کند. به مرور مباحث مربوط به نظریه سطح انطباق و تردمیل (یا انطباق) لذت‌گرایی گسترش یافت و تحقیقاتی با موضوعات دیگر را نیز دربرگرفت. در زمینه قیمت‌گذاری، قیمت مرجعی که براساس انتظارات تعیین می‌شود، به شکل سطح انطباقی است که براساس آن دیگر محرک‌های قیمت‌گذاری قضاوت می‌شوند. تحقیقات تجربی چویی و همکاران نشان می‌دهد که مشتریان با مقایسه قیمت واقعی با قیمت مرجع، ارزیابی را انجام می‌دهند. استفاده نسبی از قیمت مرجع داخلی در مقابل قیمت مرجع بیرونی به دلیل محبوبیت تبلیغات مبتنی بر قیمت، یک مسئله مهم در صنعت مسکن است. اگرچه ادبیات قبلی نشان می‌دهد که عوامل جمعیت‌شناختی در استفاده نسبی از قیمت مرجع داخلی و قیمت مرجع بیرونی تأثیر می‌گذارد؛ اما تأثیر جنسیت در رابطه بین قیمت‌های مرجع و ارزیابی قیمت‌ها، هم در زمینه‌های مهمان‌نوازی و هم در بازاریابی کمتر مورد توجه قرار گرفته است (Choi et al., 2018).

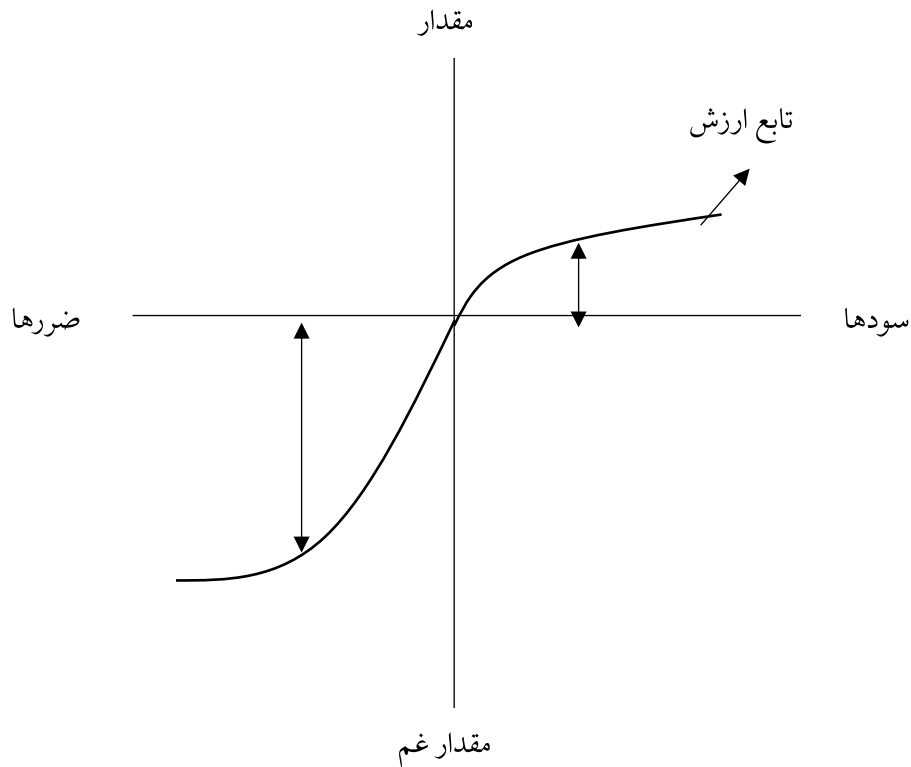
لمرر و منارد به بررسی قیمت مرجع و عوامل تعدیل‌کننده روان‌شناختی بر رفتار خریدار پرداخته‌اند. نتایج مطالعات آنها نشان می‌دهد که تاریخچه خرید مصرف‌کننده بر سود یا ضرری که تفسیر می‌کنند تأثیر مستقیم می‌گذارد. همچنین نمایش قیمت‌های ویژه بر پذیرش مصرف‌کننده تأثیر مستقیم می‌گذارد (Lemmerer et al., 2019). کاهمن و دیتون تحقیقاتی را بر روی رابطه میان درآمد و شادی انجام دادند. آنها داده‌های خود را از طریق نظرسنجی روزانه از هزار نفر انجام دادند (بیش از ۴۵۰ هزار پاسخ). نتایج بررسی آنها نشان می‌دهد با افزایش درآمد شادی افزایش

می‌یابد؛ ولی برای درآمدهای بیش از سالانه ۷۵ هزار دلار (نقطه میانی درآمد ۶۰ تا ۹۰ هزار دلار)، افزایشی در شادی به وجود نمی‌آید و سایر عوامل مانند سپری کردن اوقات با دوستان، نداشتن درد و بیماری و لذت بردن از اوقات فراغت باعث افزایش شادی می‌شود. بنابراین درآمد بالاتر از سطح متوسط (۷۵ هزار دلار) تأثیری بر میزان احساسات افراد ندارد و این رقم همان سطح انطباق درآمدی افراد در میزان شادی است (Killingsworth et al., 2023).

۴-۳. نظریه چشم‌انداز

یکی از نظریه‌هایی که در حوزه اقتصاد رفتاری برای بررسی الگوی تصمیم‌گیری رفتاری و بیان انحراف از رفتار عقلایی ارائه شد، نظریه چشم‌انداز است که توسط کانمن و تورسکی مطرح شد. طبق این نظریه فرآیند تصمیم‌گیری از عوامل مختلفی به‌ویژه ویژگی‌های انسانی تأثیر می‌پذیرد و نقش جنبه‌های رفتاری بر تصمیم‌گیری غیرقابل انکار است. طبق این نظریه، تصمیم‌گیری افراد براساس توابع هدفی صورت می‌گیرد که از سه ویژگی مهم برخوردارند: نخست آنکه، این توابع افزون بر میزان ثروت به تغییرات ثروت بستگی دارد و به‌این ترتیب مفهوم تعدیل در آنها لحاظ می‌شود.

دوم آنکه، در این توابع تأثیر از دست دادن ثروت بیش از کسب ثروت جدید است. در نتیجه مفهوم زیان‌گریزی منعکس می‌شود؛ زیرا افراد معمولاً نسبت به از دست آوردن ثروت بیش از به دست آوردن ثروت جدید حساس هستند. سوم آنکه، مطلوبیت انتظاری، به تابع ارزشی مربوط می‌شود که روی تغییرات در ثروت تعریف می‌شود. این تابع به شکل S است و نسبت به محور سودها مقعر و نسبت به محور ضررها محدب است که نشان‌دهنده داشتن حساسیت نزولی نسبت به تغییرات در هر دو جهت است. به‌علاوه در نقطه مبدأ یک پیچ‌خوردگی دارد؛ به‌طوری‌که شیب آن نسبت به ضررهای کوچک، بیشتر از سودهای کوچک است.



نمودار ۱: نمودار تابع مطلوبیت تصمیم‌گیرنده در نظریه چشم‌انداز

مأخذ: (Zamir, 2012)

از یافته‌های مهم کاهنمن و تورسکی در تئوری چشم‌انداز این است که افراد غالباً نسبت به نتیجه‌ای که از سطح مرجع^۱ تفاوت داشته باشد، بسیار حساس‌ترند تا نتیجه‌ای که برحسب مقادیر مطلق اندازه‌گیری شود. این فرض با اصول اساسی ادراک و قضاوت سازگار است. دستگاه ادراکی انسان به جای ارزیابی قدر مطلق، با ارزیابی تغییرات یا تفاوت‌ها هماهنگ است. به‌طورمثال، زمانی که به محرک‌هایی مانند روشنایی، بلندی صدا یا دما پاسخ می‌دهیم، ذهن از تجربه گذشته و حال یک سطح انطباق یا نقطه مرجع تعریف می‌کند و محرک‌ها در رابطه با این سطح انطباق درک می‌شوند. بنابراین، در تئوری چشم‌انداز، تصمیم‌گیرنده فی‌نفسه نگران مقادیر نهایی ثروت نیست؛ بلکه نگران تغییرات در ثروت، نسبت به نقطه مرجع است. این نقطه مرجع غالباً سطح ثروت جاری

۱. براساس یافته‌های اخیر محققان، سطح مرجع غیرثابت است.

تصمیم‌گیرنده است؛ به طوری که سود و زیان‌ها نسبت به وضع موجود تعریف می‌شوند؛ اما سطح مرجع می‌تواند سطح ثروت آرزویی باشد؛ یعنی ثروتی که شخص تلاش می‌کند با توجه به ثروت و انتظارات جاری خودش آن را به دست آورد. تحقیقات مختلف تأیید کرده که نظریه چشم‌انداز با رفتار تصمیم‌گیرندگان سازگار است. همچنین، این نظریه پیش‌بینی و توصیف رفتارهایی را ممکن می‌کند که جنبه‌هایی از عقلانیت را نقض می‌کنند.

در نظریه چشم‌انداز، تصمیم‌گیری نسبت به کسب سود یا زیان با توجه به یک نقطه مرجع تعریف می‌شود. افراد وضعیت موجود را به عنوان نقطه مرجع انتخاب نموده و معمولاً انتظار دارند که وضعیت موجود حفظ شود. نقطه مرجع شکل‌دهنده انتظارات افراد از نتایج تصمیمات و نیز تعیین‌کننده سود و زیان است. به‌دیگرسخن، سود و زیان یک تصمیم برحسب ذهنیتی که هر فرد نسبت به سود و زیان مرجع دارد، مقایسه می‌شود و براساس این، مطلوبیت فرد از آن تصمیم ارزیابی می‌شود. نقطه مرجع معمولاً براساس ذهنیت افراد و در طول زمان شکل می‌گیرد. بنابراین، از نظر هر فرد می‌تواند متفاوت باشد و در بعضی از مواقع نیز کلیشه‌های ذهنی بر آن تأثیر می‌گذارند و آن را تحریف می‌کنند. همان‌طورکه در شکل ۱ نشان داده شده است، افراد نسبت به تابع زیان خود بیشتر حساس هستند و به همین دلیل تلاش می‌کنند که با یک برخورد مبتنی بر ریسک‌پذیری، تا حد امکان آن را حداقل کنند (Zamir et al., 2018). بنابراین، براساس نظریه چشم‌انداز، افراد زیان‌گریزند و این زیان‌گریزی بر تصمیمات آنها تأثیر می‌گذارد. برای مثال، اگر شخصی به‌طور هم‌زمان ۱ دلار ببازد و ۱ دلار هم برنده شود، حال او بدتر می‌شود نه بهتر و سطح شادمانی او نیز کاهش می‌یابد؛ حتی اگر وضعیت مالی خوبی داشته باشد (Artman, 2019).

۴-۴. نظریه مالکیت یا اثر برخورداری^۱

ریچارد تیلر برای نخستین بار نظریه مالکیت یا اثر برخورداری که به‌عنوان بیزاری از واگذاری نیز شناخته می‌شود را با کمک‌گیری از نظریه چشم‌انداز مطرح کرد. بنا به تعریف این اثر، افراد برای چیزهایی که مالک آن هستند، ارزش بیشتری قائل می‌شوند. در مورد نظریه مالکیت می‌توان گفت: یک محصول یا دلیل جانبی اجتناب از ضرر احتمالی است. برای اغلب مردم ترس از دست دادن قوی‌تر از جذابیت به دست آوردن است. در نتیجه، ممکن است سعی کنند با نگاه داشتن دارایی‌ها به همان شکلی که هستند، آن را حفظ کنند.

1. Endowment effect

یکی از دلایل اینکه اثر مالکیت رخ می‌دهد این است که انسان از یک سو معمولاً دلباخته دارایی‌های خود می‌شود؛ یعنی زمانی که دارایی دارد ناخودآگاه اثر مالکیت رخ می‌دهد و از سوی دیگر، ذهن انسان معمولاً بر چیزی متمرکز می‌شود که از دست می‌دهد تا چیزی که به دست می‌آورد. در اثبات این اثر، بسیاری از مطالعات تجربی با ایجاد فرصت‌هایی برای امکان تغییر در داشته‌ها از جمله مبادله کالا و پول یا مبادله کالای متعلق به فرد با یک کالای دیگر، عدم تقارن زیادی را میان از دست داشتن‌ها و به دست آوردن داشته‌های جدید نشان داده‌اند و اختلاف زیاد بین ارزش‌گذاری خرید و فروش بارها و بارها در نتایج تعداد زیادی از آزمایش‌های انجام‌شده مشهود است (Thaler, 1980).

در یک آزمایشی توسط کانمن و همکاران لیوان‌هایی به نیمی از شرکت‌کنندگان در یک نظرسنجی داده شد و در پایان نظرسنجی از آنها پرسیده شد که چقدر حاضرند دریافت کنند تا لیوان‌ها را پس دهند. از نیم دیگر شرکت‌کنندگان که به آنها لیوانی داده نشده بود حداکثر مبلغی که حاضر به پرداخت برای خرید لیوان بودند پرسیده شد. نتایج آزمایش نشان داد که حداقل مبلغ مورد نیاز برای جبران خسارت کسانی که لیوان از آنها گرفته می‌شود حدود دو و نیم برابر حداکثر مبلغی است که دیگران مایل بودند برای همان لیوان‌ها بپردازند. کانمن و همکارانش این اثر را به بیزاری از محرومیت و ترس از دست دادن نسبت دادند (Kahneman et al., 2008).

تیلر تجربیات ریچارد روزت رئیس دانشکده اقتصاد دانشگاه راجستر را این چنین بیان می‌کند: روزت به نوعی نوشیدنی علاقه بسیار زیادی داشت. وی سال‌ها پیش چند بطری از این نوشیدنی مورد علاقه خود را با قیمت‌های پایین خریداری کرده بود. ارزش این نوشیدنی‌ها بعد از مدتی بسیار بالا رفته بود؛ به طوری که یک بطری که در هنگام خرید فقط ۱۰ دلار قیمت داشت، اکنون هرکدام بیش از ۱۰۰ دلار ارزش داشت. روزت اکنون گاهی مقداری از این نوشیدنی را می‌نوشد، کاسب محلی نیز حاضر بود برخی از بطری‌های کهنه را به قیمت روز بخرد. تیلر از همکار خود می‌پرسد که آیا حاضر است نوشیدنی‌های خود را به قیمت ۱۰۰ دلار بفروشد که با پاسخ منفی همکار خود مواجه می‌شود. مجدداً از همکار خود می‌پرسد که آیا حاضر است بطری‌های نوشیدنی جدید با قیمت ۱۰۰ دلار بخرد که باز هم پاسخ همکارش به دلیل قیمت بالا منفی است. تیلر دلیل این نوع تصمیم‌گیری همکار خود را به اثر مالکیت نسبت داد.

آزمایش‌های گوناگون انجام‌شده در این زمینه نشان می‌دهند که انسان‌ها به دلیل اثر مالکیت در بیشتر مواقع برای دست‌کشیدن از چیزی، در مقایسه با به دست آوردن آن مبلغ بیشتری طلب می‌کنند. تبیین تیلر برای اثر مالکیت بر مفهوم بیزاری از زیان استوار است. براساس بیزاری از زیان افراد به کاهش‌های سطوح رفاه بیش از افزایش سطوح رفاه حساست دارند (Thaler, 2015).

کلوسی و همکاران اثر مالکیت را از دو جنبه طول مدت مختلف تحت تملک بودن و نوع دارایی (کالای ملموس و نامشهود) بررسی کردند. برخلاف نتایج مطالعات اقتصاددانان قبلی که اعتقاد داشتند، شدت اثر مالکیت کالایی که مدت طولانی از مالکیت آنها نمی‌گذرد بیشتر از وابستگی به کالاهایی است که طی زمان طولانی در مالکیت فرد است، نتایج مطالعات آنها نشان داد رابطه مستقیمی میان مدت زمان در تملک بودن دارایی و شدت اثر مالکیت وجود ندارد. همچنین اثر مالکیت برای کالاهای فیزیکی مشهود شدت بیشتری نسبت به کالاهای نامشهود دارد (Colucci et al., 2024).

گوآ چگونگی تأثیرگذاری اثر مالکیت بر قیمت‌گذاری در بازار و ترجیحات مصرف‌کننده را از سه جنبه مختلف بررسی کرده است: ۱. صاحبان کسب‌وکار می‌توانند از قیمت‌گذاری لنگری (مرجع) برای بهره‌گیری از اثر مالکیت در فرآیند تصمیم‌گیری مصرف‌کننده استفاده کنند. قیمت‌گذاری لنگری شامل تعیین قیمت‌های اولیه بالاتر برای محصولات و ایجاد نقطه مرجعی است که تخفیف‌های بعدی جذاب‌تر به نظر می‌رسد؛ ۲. با ایجاد کمبودهای مقطعی در بازار می‌توان در مشتری میل شدید به خرید ایجاد کرد؛ ۳. از آنجاکه افراد تمایل به داشتن کالاهای منحصر به فرد دارند، با ایجاد خدماتی مانند امکان سفارش دادن ساخت محصول با سلیقه هر مشتری و ایجاد حس منحصر به فرد بودن فروش را افزایش داد (Guo, 2024).

۴-۵. ترجیحات زمانی

در اقتصاد نئوکلاسیک چنین فرض می‌شود که انسان پس از شناسایی راه‌حل بهینه یقیناً آن را به کار خواهد بست؛ در حالی که انسان‌های واقعی حتی زمانی که به بهترین گزینه آگاهی دارند گاه به دلیل ضعف اراده در عمل از انجام آن سر باز می‌زنند. انسان گاه در خوردن، آشامیدن، خوابیدن و ولخرجی کردن زیاده‌روی کرده و از کار، ورزش و پس‌انداز شانه خالی می‌کند. عامل دیگری که سبب این نوع رفتار می‌شود این است که غالب انسان‌ها پاداش‌های ناچیز در زمان حال را به پاداش‌های هرچند بزرگ آینده ترجیح می‌دهند که سوگیری به حال افراد نامیده می‌شود. این سوگیری اغلب به‌عنوان یک شکل افراطی از بی‌حوصلگی یا ترجیح قوی برای نتایج فوری به‌جای نتایج دیر هنگام بیان می‌شود (Direr, 2020).

در مدل‌های جدید، ترجیحات زمانی معلول سه عامل است و براساس سه فرآیند شکل

می‌گیرد. سه عامل ترجیحات زمانی عبارت‌اند از: تأثیر مرگ^۱، تأثیر بی‌صبوری^۲ و تأثیر برجستگی^۳. احتمال وقوع مرگ در آینده احتمال دریافت پاداش در آینده را کاهش می‌دهد. همین مسئله باعث می‌شود تا پاداش در زمان حال نسبت به همین میزان پاداش در آینده ترجیح داشته باشد. بی‌صبوری افراد، موجب می‌شود تا دریافت پاداش در زمان حال نسبت به دریافت پاداش در آینده ترجیح داشته باشد. برجستگی عبارت است از هر چیزی (شخص، صفت، رفتار و یا پاداش) که نسبت به محیط زمینه‌اش برجسته و قابل توجه باشد.

از آنجاکه توانایی مغز در تجزیه و تحلیل داده‌ها محدود است، برجستگی نقش مهمی در دریافت توجه فرد و در نتیجه مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتن و در نهایت ترجیحات فرد دارد. از آنجاکه پاداش فوری و یا نزدیک به فرد نزدیک‌تر است، این نزدیکی باعث برجستگی آن پاداش می‌شود. برجستگی نیز پاداش فوری و یا نزدیک را نسبت به پاداش دور مرجح می‌کند (Charbis et al., 2010). مطالعات گوناگونی در زمینه ترجیحات زمانی انجام شده است که سوگیری به حال افراد را تأیید می‌کند.

پیگلولوم و ریونی سوگیری به زمان حال در تصمیمات سیاستمداران برای تصویب بودجه دولت در مجلس ملی را بررسی کردند. آنها به این نتیجه دست یافتند که سوگیری به حال در تصمیمات بودجه سیاستمداران وجود دارد، به این صورت که تمایل دارند هزینه‌های جاری دولت را افزایش دهند و تصور می‌کنند این رویکرد یک دیدگاه بین‌زمانی بی‌نقص است و بدین ترتیب تمایل دارند که تصمیمات کاهش هزینه‌های دولت را در دوره‌های بعدی اجرا کنند (Piguillem & Riboni, 2015). هیدهاس و استراک مدلی را معرفی کردند که براساس آن میزان سوگیری به حال افراد، از طریق زمان‌بندی انتخاب‌های آنها قابل تخمین می‌باشد. آنها با علم به این موضوع که ترجیح هر فرد به انجام تکالیف و وظایف خود (به‌طور مثال پرداخت جریمه راهنمایی و رانندگی) در زمان حال یا موکول کردن آن به آینده، بستگی به میزان ترجیحات زمانی آن فرد دارد، در پی برآورد زمان انجام تکلیف یا وظیفه براساس ویژگی‌های آن فرد هستند (Heidhues & Strack, 2021).

سه فرآیند شکل‌دهنده رفتار رجحان زمانی براساس مدل‌های جدید عبارت‌اند از: فرآیند ارزش‌گذاری که ارزش ذهنی پاداش‌های موجود را محاسبه می‌نماید؛ فرآیند کنترل شناختی که مسئول توانایی برای به تأخیر انداختن دریافت پاداش است و فرآیند چشم‌انداز زمانی که اتفاقات (پاداش)

1. Mortality effect
2. Impatience effect
3. Saliience effect

آینده را بازنمایی می‌کند. این سه فرآیند در تعامل پویا با یکدیگر و متأثر از عوامل ذکر شده رفتار ترجیحات زمانی را می‌سازند.

افزون‌براین، پژوهش‌های متنوعی نشان داده‌اند که ترجیحات زمانی تحت‌تأثیر عواملی نظیر ویژگی‌های شخصیتی و ژنتیک قرار دارند (زندى، ۱۴۰۰). گارلینگ و همکاران به بررسی این سؤال می‌پردازند که تنزیل زمانی سوگیری به حال اندازه‌گیری شده با معیارهای احساس کمبود مالی، نگرش نسبت به استقراض و مشارکت مالی و دانش، چگونه احتمال استقراض جوانان را برای خرید محصولات مصرفی مورد نظر تعیین می‌کند. نتایج آنها نشان می‌دهد که کمبود منابع مالی (که موجب سوگیری به حال در افراد می‌شود) احتمال استقراض را افزایش می‌دهد. هر دو مشارکت و دانش مالی و نگرش منفی نسبت به استقراض نیز انتخاب ماه‌های پرداخت اقساط را کاهش داده و در نتیجه هزینه بازپرداخت ماهانه افزایش پیدا کرده است (Garling et al., 2020).
چاولا و سوک الگوی پس‌انداز خانوارهای چینی را بررسی کردند. یافته‌های آنها نشان داد ترجیحات مصرف در زمان حال توسط زنان، تأثیر منفی بر پس‌انداز خانوار دارد (زمانی که زنان درخصوص پس‌انداز قدرت تصمیم دارند). این تأثیر منفی، سوگیری به حال در رفتار مالی زنان در خانوار را تأیید می‌کند (Chawla & Svec, 2023).

آیکینک و همکاران با انجام یک مطالعه مقطعی در میان سه گروه از کودکان، نوجوانان و بزرگسالان، به بررسی تأثیر سن بر انتخاب‌های بین‌زمانی پرداخته‌اند. آنها همچنین به بررسی میزان تأثیر ساختار انتخاب بین‌زمانی (تغییر در تأخیرها، پاداش نسبی و پاداش مطلق) بر انتخاب پاداش در گروه‌های سنی می‌پردازند. یافته‌های پژوهش نشان داده که سوگیری به حال در بین گروه‌های سنی متفاوت است. کودکان و نوجوانان انتخاب‌های با فوریت بیشتر را نسبت به بزرگسالان ترجیح می‌دهند. ساختار انتخاب بین‌زمانی بر انتخاب پاداش مورد انتظار در هر گروه سنی تأثیرگذار است (Ikin et al., 2023).

۵. مقایسه خالص مطلوبیت دو فرد با ثروت متفاوت با در نظر گرفتن قید طول عمر

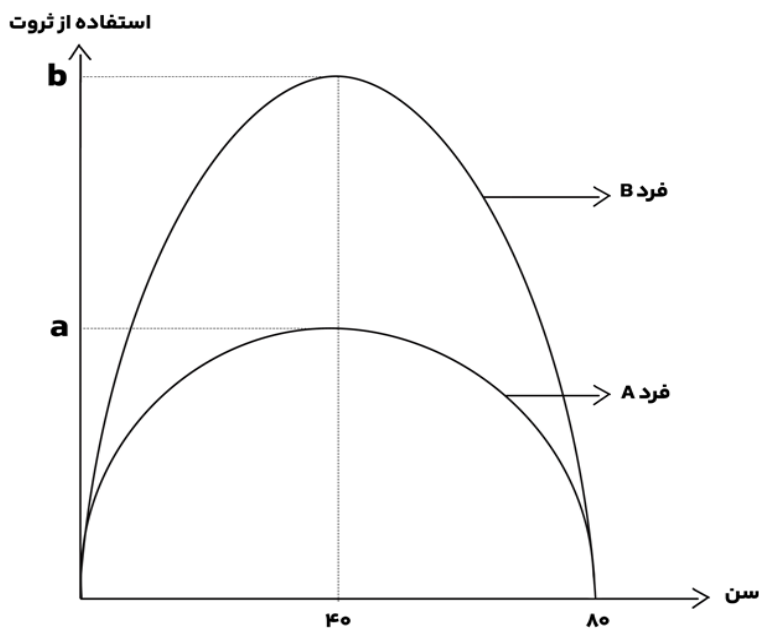
با استفاده از نظریات مطرح شده در قسمت قبل و برای تحلیل اثر واقعی ثروت در زندگی، خالص مطلوبیت دو فرد با ثروت متفاوت با هم مقایسه می‌شوند. همان‌طور که در اقتصاد برای تعیین حداکثر مطلوبیت مصرف‌کننده ناشی از مصرف کالاهای مختلف، قید بودجه در نظر گرفته می‌شود یا تولیدکنندگان برای ترکیب بهینه منابع تولید با قید هزینه تولید مواجه هستند، از آنجاکه هر انسان عمر محدودی دارد، برای ارزیابی دقیق‌تر میزان خالص مطلوبیت کل دوران زندگی باید قید

طول عمر در نظر گرفته شود. یکی از عوامل تأثیرگذار بر مطلوبیت، ثروت است. تاکنون در تحلیل های اقتصادی عموماً ثروت به عنوان عامل افزایش دهنده رفاه و مطلوبیت در نظر گرفته شده است و به دلیل در نظر نگرفتن قید محدودیت عمر، تحلیل های اساسی در مورد امکان استفاده از ثروت در طول زندگی صورت نگرفته است.

یکی از رفتارهای غیرعقلایی افراد این است که معمولاً خود را با کسانی مقایسه می کنند که سطح درآمدی و ثروت بیشتری دارند و تصور فرد در ذهن خود نسبت به فردی که خود را با وی مقایسه می کند به این گونه است که آن فرد به دلیل اینکه دارای موقعیت بهتری از نظر درآمد و ثروت است، پس بنابراین فرد خوشبخت تری نسبت به وی است. فارغ از اینکه آن فرد نیز خود را با فردی که موقعیت بهتری نسبت به وی دارد مقایسه می کند و دقیقاً همان حس را نسبت به آن فرد دارد. حال اگر سراغ ثروتمندترین افراد جهان رفته و از آنها در مورد میزان حس خوشبختی سؤال شود، احتمالاً آنها نیز خود را با دوران جوانی خود و یا افراد جوان مقایسه کنند و از این بابت احساس ناراحتی خواهند کرد. واقعیت این است که ممکن است ثروت یک فرد به دلیل بازدهی دارایی ها تا سنین پایانی عمر مدام افزایش یابد؛ ولی کهنسالی و ضعف بدنی باعث شود آن فرد امکان استفاده از ثروت را نداشته باشد و چه بسا طبق نظریه های چشم انداز و مالکیت، افزایش ثروت موجب افزایش حسرت و در نتیجه کاهش مطلوبیت و رضایت خاطر فرد شود. بنابراین داشتن امکان استفاده از ثروت می تواند مهم تر از کسب ثروت باشد.

به منظور درک بهتر تأثیر ثروت بر مطلوبیت خالص کل دوران زندگی، مطلوبیت دو فرد با طول عمر ۸۰ سال شامل A با ثروت معمولی و B به عنوان یک فرد ثروتمند با مبنای قرار دادن اصول و نظریات مطرح شده در قسمت قبل، با هم مقایسه می شوند. به منظور مقایسه بهتر، طول عمر این دو فرد را به دو نیمه از تولد تا میانسالی و از میانسالی تا زمان فوت تقسیم می کنیم:^۱

۱. گفتنی است در دنیای واقعی سن دقیق میانسالی برای انسان های مختلف متفاوت است؛ ولی به منظور امکان تجزیه و تحلیل و مقایسه افراد، به طور متوسط ۴۰ سالگی به عنوان میانه سن افراد در نظر گرفته شده است. شرایط افراد بعد از میانسالی نسبت به قبل آن کاملاً متفاوت می باشد.



نمودار ۲: مقایسه ۲ فرد با ثروت متفاوت

۵-۱. از زمان تولد تا میانسالی

در سنین جوانی و میانسالی عموماً افراد خود را با شدت بیشتری با دیگران مقایسه می‌کنند و این مقایسه، خود را در تمایل بیشتر به افزایش ثروت نشان می‌دهد. به دلیل وجود احساساتی از قبیل حسادت، خودبرتربینی و... انسان تمایل دارد ثروتی بیش از دیگران داشته باشد. در توضیح این واقعیت باید گفت: مشابه آنچه دوزنبیری در تشریح اثر تقلیدی یا اثر تظاهری، احساس بهبود موقعیت مصرفی توسط فرد را منوط به مقایسه خود با دیگران و افزایش مصرفی نسبت به مصرف متوسط جامعه می‌داند، از منظر ثروت نیز مقایسه خود با دیگران و داشتن ثروت بیشتر نسبت به متوسط جامعه در فرد ایجاد رضایت خاطر می‌کند.

براساس نمودار ۲ در بدو تولد به دلیل عدم هوشمندی، میزان استفاده از ثروت هر دو فرد صفر است. مسلم است که در طول سال‌های بدو تولد تا میانسالی، فرد B به دلیل داشتن ثروت بیشتر، امکان استفاده بیشتری از ثروت دارد. همان‌طور که دوزنبیری در تحلیل رفتار مصرفی افراد اثر چشم و هم‌چشمی را مطرح کرد، در اینجا نیز این اثر باعث می‌شود فرد A در هر سنی با مقایسه خود با فرد B و به‌ویژه به دلیل آنکه ثروت فرد B به نظرش دست‌نیافتنی می‌آید، احساس ناراحتی کند. نکته مهم در اینجا این است که فرد A به اشتباه میزان مطلوبیت و رضایت خاطر فرد B را بیش

از مقدار واقعی آن برآورد می‌کند. دلایل این واقعیت عبارت‌اند از: ۱. درست است که فرد B به دلیل فخر فروشی یا مقایسه خود با فرد A احساس رضایت می‌کند؛ ولی در عالم واقع عموماً افراد بسیاری با ثروت یا شرایط بهتر زندگی نسبت به فرد B وجود دارند که فرد B از مقایسه خود با آنها احساس ناراحتی می‌کند و این موضوع احساس رضایت خاطر آن فرد را کاهش می‌دهد؛ ۲. بر مبنای تئوری سطح انطباق، با افزایش ثروت فرد B از یک طرف این فرد به ثروت زیاد عادت می‌کند و خود را با آن وفق می‌دهد و از طرف دیگر ثروت زیاد باعث افزایش انتظارات وی از زندگی می‌شود که به نوبه خود این امر باعث می‌شود از رویدادهای معمولی زندگی به اندازه فرد A لذت نبرد. این ۲ عامل ذکر شده باعث کاهش اثر ثروت در مطلوبیت فرد B می‌شود بدون آنکه برای فرد A ملموس باشد. بنابراین، میزان مطلوبیت فرد B از بدو تولد تا میانسالی بیشتر از فرد A است؛ ولی نه به اندازه‌ای که فرد A تصور می‌کند.

۵-۲. از میانسالی تا زمان فوت

با افزایش سن به مرور امکان استفاده از ثروت کمتر می‌شود؛ زیرا عموماً افراد با افزایش سن به دلیل داشتن برخی بیماری‌ها امکان خوردن هر نوع غذایی را نخواهند داشت، در سنین پیری امکان رانندگی کردن و لذت بردن از رانندگی نخواهند داشت، شادابی و سرزندگی جوانی را نخواهند داشت و در مجموع امکان انجام بسیاری از فعالیت‌های دوران جوانی را نخواهند داشت و به مرور در سنین نزدیک به فوت به دلیل ناتوانی، مشابه بدو تولد میزان استفاده از ثروت آنها به سمت صفر میل خواهد کرد. بنابراین انسانی که تا میانسالی تنها خود را با دیگران مقایسه می‌کرد به مرور و با گذشت سن خود را با گذشته خود نیز مقایسه می‌کند و دلیل این مقایسه عدم امکان استفاده از ثروت و حسرت خوردن از گذشته تکرارنشده است.

بنا بر آنچه گفته شد، دو فرد A و B در نیمه دوم زندگی، افزون بر مقایسه خود با دیگری خود را با گذشته خود نیز مقایسه می‌کنند. فرد A مشابه نیمه اول زندگی در اینجا نیز از مقایسه خود با فرد B احساس سرخوردگی و ناراحتی خواهد داشت؛ ولی به دلیل آنکه در جوانی نیز امکان استفاده از ثروت زیادی نداشته است از مقایسه خود با گذشته خود، رنج و حسرت بسیار کمتری نسبت به فرد B خواهد برد. بر اساس نظریه مالکیت، ثروت کسب شده توسط هر فردی ارزش بسیار زیادی برای وی دارد (حتی بسیار بیشتر از مقدار واقعی آن) و از دست دادن قابلیت استفاده آن موجب رنج و ناراحتی بسیار زیاد آن فرد می‌شود و با تکیه بر نظریه چشم‌انداز می‌توان گفت شدت این رنج و ناراحتی بسیار بیشتر از احساس رضایت خاطر زمان به دست آوردن ثروت است.

بنابراین، هر چه ثروت اندوخته فرد بیشتر باشد، مابه‌التفاوت میان رنج عدم امکان استفاده از ثروت از لذت به دست آوردن آن ثروت مقدار بیشتری خواهد شد. بنا بر آنچه گفته شد، فرد B در نیمه دوم زندگی هر چه به پایان عمر خود نزدیک‌تر می‌شود، به علت ناتوانی بیشتر و کاهش مداوم امکان استفاده از ثروت، از یک طرف از مقایسه خود با فرد A (به دلیل فخر فروشی و خودبرتربینی) لذت کمتری خواهد برد؛ زیرا اختلاف میان امکان استفاده از ثروت آنها کاهش می‌یابد و از سوی دیگر، از مقایسه خود با گذشته خود رنج و ناراحتی بیشتری خواهد برد. بنابراین، در نیمه دوم عمر و به‌ویژه با نزدیک شدن به سال‌های پایانی زندگی، ناراحتی و رنج فرد B بیشتر از فرد A خواهد بود.

۵-۳. کل دوران زندگی

بر اساس آنچه گفته شد، در نیمه اول عمر، مطلوبیت و رضایت خاطر فرد B بیشتر از فرد A است و در نیمه دوم عمر و هر چه به سال‌های پایانی عمر نزدیک می‌شوند، مطلوبیت فرد A بیشتر از B می‌شود (به دلیل رنج و ناراحتی بیشتر فرد B ناشی از مقایسه خود با گذشته خود). در مورد خالص مطلوبیت کل دوران زندگی این دو فرد، با تکیه بر نظریه‌های چشم‌انداز و مالکیت می‌توان گفت: از آنجاکه رنج و ناراحتی از دست دادن یا عدم امکان استفاده از ثروت بسیار بیشتر از لذت و مطلوبیت به دست آوردن ثروت است، خالص مطلوبیت فرد A بیشتر از فرد B است.^۱

بنابراین برای انسانی که از نظر اقتصاد کلاسیک به دنبال نفع شخصی و حداکثرسازی مطلوبیت خود است، در زمان کهنسالی و عدم امکان استفاده از ثروت، این جهان تبدیل به جهانی خشک و سرد مکانیکی می‌شود که اندوخته‌های فرد را با بی‌رحمی تمام از وی بازپس می‌گیرد و مطلوبیت و لذتی که فرد از به دست آوردن ثروت کسب می‌کرد جای خود را به رنج و ناراحتی ناشی از عدم امکان استفاده از ثروت می‌دهد. سؤالی که در اینجا مطرح می‌شود این است که چرا اکثر مردم با وجود علم به این موضوع که به دلیل کهنسالی و ناتوانی امکان استفاده از ثروت نخواهند داشت، در هر سنی از جوان و میانسال گرفته یا حتی افراد مسن‌تر ترجیح می‌دهند که ثروت بیشتری داشته باشند؟

چهار دلیل برای پاسخ به این پرسش می‌توان بیان کرد:

۱. بر اساس نظریات اثبات‌شده اقتصاددانان رفتاری، انسان همواره عقلایی رفتار نمی‌کند و این تفکر که افزایش ثروت قطعاً به افزایش مطلوبیت و رضایت خاطر منجر می‌شود، ناشی از غیرعقلایی

۱. زمانی که از وضعیت بهتر به وضعیت بدتری می‌رسیم، نسبت به شادی و لذتی که رسیدن از وضعیت ناخوشایند به وضعیت بهتر به ما دست می‌دهد، بیشتر ناراحت می‌شویم.

بودن انسان است. البته که در نگاه اول داشتن ثروت به افزایش امکانات رفاهی و مصرف بیشتر کالاها و مصرف کالاهای مرغوب‌تر منجر می‌شود، اما واقعیت این است که از یک طرف براساس نظریه سطح انطباق مطلوبیت استفاده از امکانات و کالاها به دلیل عادت کردن به آنها و عادی شدن کاهش می‌یابد و از طرف دیگر، براساس نظریه چشم‌انداز عدم امکان استفاده از آنها رنج و سختی به مراتب بیشتری نسبت به مطلوبیت حاصل از تهیه و استفاده از آنها خواهد داشت. منتها حتی با وجود علم به این واقعیت عموم مردم به دلیل رفتار غیرعقلایی همچنان تمایل به افزایش ثروت دارند.

۲. در اقتصاد رفتاری، ترجیح زمانی حال نسبت به آینده جزء جدایی‌ناپذیر اکثر انسان‌هاست. اغلب افراد به دلایلی از جمله بی‌صبری و عجول بودن، عدم اطمینان به آینده و... ترجیح می‌دهند در زمان حال بیشترین مطلوبیت و لذت ممکن را ببرند و به این نکته توجهی نمی‌کنند که در آینده و دلیل ناتوانی امکان استفاده از ثروت مشابه زمان حال را نخواهند داشت و این امر برای آنها رنج آور و حتی دردناک خواهد بود. به همین دلیل نیز با وجود علم به این واقعیت همچنان در پی افزایش ثروت هستند.

۳. مطابق نتایج تحقیقات بریکمن و همکاران، هر فرد با نادیده گرفتن تأثیرات سازگاری، میزان و مدت احساسات دیگران را بیش از حد برآورد می‌کند. بنابراین، به دلیل آنکه فرد موقعیت داشتن ثروت بیشتر را تجربه نکرده است، این موقعیت به‌طور غیرواقعی در ذهن فرد بیش از مقدار حقیقی مطلوب به نظر می‌رسد و ناراحتی‌هایی که بعد از رسیدن به این موقعیت و به هنگام عدم امکان استفاده از ثروت برای فرد پیش خواهد آمد، در مقطع کنونی توسط وی در نظر گرفته نمی‌شود.

۴. از آنجاکه بخش قابل توجهی از لذت حاصل از ثروت ناشی از مقایسه خود با دیگران می‌باشد که این امر عمدتاً ناشی از ذات برتری‌طلبی انسان است، بنابراین به دلیل اثر چشم و هم‌چشمی افراد در هر سنی بدون در نظر گرفتن ناراحتی‌های ناشی از عدم امکان استفاده از ثروت همواره تمایل دارند ثروت بیشتری نسبت به دیگران داشته باشند. سؤال مهم دیگری که می‌توان مطرح کرد عبارت است از اینکه، با وجود آگاهی از این واقعیت که «افراد حتی اگر بدانند که عدم امکان استفاده از ثروت در آینده موجب رنج و ناراحتی آنها خواهد شد؛ ولی عموماً در زمان حال همچنان در پی افزایش ثروت خواهند بود»، تلاش برای اثبات اینکه «ثروت‌اندوزی لزوماً به افزایش خالص مطلوبیت منجر نمی‌شود»، چه فایده‌ای دارد؟ در پاسخ باید گفت: علم به این موضوع باعث می‌شود فرد زمانی که با شخص ثروتمندتر از خود مواجه می‌شود، یقین داشته باشد که آن شخص در آینده به دلیل عدم امکان استفاده از ثروت رنج و سختی به مراتب بیشتری نسبت به مطلوبیت زمان حال خواهد برد و این نوع آگاهی باعث عدم حرص و طمع برای ثروت‌اندوزی می‌شود.

۶. تطابق نتایج تحقیق با دیدگاه اسلام در مورد ثروت اندوزی

اسلام دین اعتدال و میانه‌روی است و مسلمانان را از هرگونه افراط و تفریط برحذر می‌دارد. از طرفی از ثروت اندوزی و مال‌دوستی به دلیل آسیب‌های اعتقادی، اخلاقی، روانی و اخروی آن باز می‌دارد و از طرف دیگر، بر مسلمانان تأکید می‌کند که از نعمت‌های الهی بهره‌مند شده و نیازهای شخصی خود را برآورده کنند (ملک (۶۷)، ۱۵؛ یس (۳۶)، ۳۴ و ۳۵؛ سبأ (۳۴)، ۱۵؛ نحل (۱۶)، ۱۱۴؛ طه (۲۰)، ۸۱؛ بقره (۲)، ۱۷۲؛ مائده (۵)، ۸۷ و ۸۸). بهره‌مندی و مصرف بهینه و دور از اسراف و تبذیر مورد تأکید اسلام است و از رهبانیت و سخت‌گرفتن بر خود و خانواده نهی شده است.

پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله و امامان اطهار علیهم السلام نیز بر لزوم برآورده کردن نیازهای شخصی خود و خانواده در طول سال تأکید دارند. در روایتی از پیامبر اکرم (ص) درباره تأمین وسایل زندگی به قدر نیاز آمده است: «ان النفس اذا احترت قوتها استقرت؛ انسان هرگاه وسایل زندگی‌اش به قدر نیاز فراهم باشد روانش آسایش می‌یابد». پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله در این باره می‌فرماید: «لا منع و لا اسراف و لا بخل و لا اتلاف؛ نه تنگ‌گرفتن و نه زیاده‌روی، نه تنگ‌چشمی و نه تباه کردن اموال پسندیده است». حضرت امیر مؤمنان علیه السلام می‌فرماید: «روش ما اعتدال و سنت ما رشد است. بر تو باد رعایت اعتدال در فقر و غنا. اتخاذ روش اعتدال، نشانه مروت است. انسان زرنگ کسی است که در تأمین حوایجش اعتدال ورزد و در راه تأمین درخواست‌هایش اجمال ورزد. اعتدال در امور باید مرکب انسان و هدف وی رسیدن به کمال باشد. وقتی خداوند اراده کند که خیری را به عبدش برساند اعتدال را به وی الهام می‌کند».

سیره امامان معصوم نیز به این شکل بوده است. با وجود اینکه آن بزرگواران اسوه وجود و بخشش برای جهانیان هستند، اما به فکر تأمین نیازهای معیشتی خود و اهل و عیال بودند. در روایتی از امام رضا علیه السلام درباره سیره امام باقر علیه السلام و امام صادق علیه السلام آمده است: «هرگاه انسان، به اندازه خوراک سالش را فراهم آورد، سبک‌بار و آسوده‌خاطر می‌شود. امامان باقر علیه السلام و صادق علیه السلام تا زمانی که به قدر خوراک سالشان را آماده نمی‌کردند، ملکی نمی‌خریدند» (سیدی‌نیا، ۱۳۸۸).

بر اساس این روایات، اسلام دو گونه نگاه به ثروت دارد. گاهی داشتن مال را تأیید می‌کند. مانند اینکه بخشی از احکام اسلامی به عقود و ایقاعات اختصاص داده شده است که با دارایی انسان، ارتباطی مستقیم دارد. توصیه به کار و کسب روزی، حفظ دارایی، نکوهش فقر و ... نشان از توجه ویژه دین به امور مادی انسان در کنار مسائل معنوی او دارد. آموزه‌هایی چون حج، جهاد و پرداختن انواع صدقات، وابستگی زیادی به تمکن مالی دارند. قرآن و احادیث معصومان، به درخواست کردن روزی از خداوند سفارش کرده‌اند.

ادعیه معصومان به‌عنوان درخواست‌های حکیمانه از درگاه خداوند، می‌تواند معیاری مناسب

برای ارزشمندی موضوعات مطرح شده در دعا‌های ایشان باشد. یکی از درخواست‌های ایشان از خداوند در قالب دعا و مناجات، استدعای بی‌نیازی در دنیا است. ائمه علیهم‌السلام در دعا‌های خویش رهایی از فقر و نیازمندی به غیر خدا را طلب می‌کردند؛ چنان‌که پیامبر صلی‌الله‌علیه‌وآله‌وسلم در مناجات خویش به درگاه خدا عرضه می‌دارد: «خدایا! مرا جامه گشاده روزی و تن‌پوش رفاه بر تن کن. ای پروردگار! من در انتظارم که به لطف خویش، تنگنایی را بزدایی؛ به بخشش، بازداشتگی (از رفاه) را پایان بخشی؛ به فضل، تنگدستی را از میان برداری و به کرم، رشته زندگی‌ام را به تن‌آسانی برسانی (ابن‌طاوس، ۱۴۱۱، ص ۲۶۱). بنابراین کسب ثروت و بهره‌مندی از آن، در صورت رعایت ضوابطی چون حلال بودن درآمد، عدم اسراف و تبذیر و پرداختن حقوق دیگران، مورد تأیید اسلام است. در مقابل، مال‌دوستی و حب دنیا اصلی‌ترین عامل گمراهی شمرده می‌شود و از ثروت‌اندوزی و مال‌دوستی به دلیل آسیب‌های اعتقادی، اخلاقی، روانی و اخروی آن باز می‌دارد. براساس آیات و روایات انسان وابسته به ثروت، تا زمانی که اموالش را در اختیار دارد، دائم نگران از دست دادن آن است. از این رو، برای جلوگیری از کم شدن یا از کف دادن آن، چه بسا سختی و حقارت را بر خود تحمیل می‌کند و زمانی که دستش از اموالش کوتاه می‌شود، افسوس‌گریبان او را می‌گیرد. بنابراین کسانی که ثروت‌اندوزی و دنیا را هدف خود قرار داده‌اند، هیچ‌گاه روی آرامش را نخواهند دید (نیک‌پور، ۱۳۹۵).

در این پژوهش نیز میان جمع‌آوری ثروت به منظور تأمین نیازهای خود و ثروت‌اندوزی افراطی تمایز وجود دارد. از یک سو، داشتن ثروت لازم برای تأمین نیازهای اولیه و امرار معاش، لازم و ضروری فرض شده است و از سوی دیگر براساس آنچه که در بخش ۵ گفته شد، فردی که ثروت زیادی اندوخته می‌کند در دوران پیری به دلیل کهولت سن و ناتوانی، امکان استفاده از این ثروت را نخواهد داشت و بنا بر نظریات اثبات شده اقتصاد رفتاری که در ابتدای مقاله ذکر شد، خالص مطلوبیت کمتری نسبت به فردی با ثروت متوسط خواهد داشت. بنابراین، نتایج پژوهش مبنی بر کاهش خالص مطلوبیت به هنگام ثروت‌اندوزی افراطی، مطابق اصول بنیادی اعتدال و میانه‌روی در اسلام و لزوم دوری از هرگونه افراط و تفریط است.

۷. نتیجه‌گیری

براساس اصول نظام سرمایه‌داری، عدم ثروت‌اندوزی باعث عدم پیشرفت و توسعه جامعه در سطح کلان می‌شود؛ زیرا زاهدان و قانعان خریدار کالاهای لوکس و گران‌بها نبوده و در نتیجه تولید آنها متوقف شده و توسعه‌ای در کار نخواهد بود. بنابراین، پیشرفت کل جامعه بشری

مرهون ثروت اندوزی غیر زاهدان و قانعان بوده است. ایراد اساسی این نوع تفکر این است که قید عدم امکان استفاده از ثروت به دلیل کهنسالی و ناتوانی در نظر گرفته نمی‌شود.

در این پژوهش سعی شده است ضمن تشریح برخی نظریات اثبات شده در مورد رفتار انسانی که توسط اقتصاددانان رفتاری بیان شده‌اند، با به تصویر کشیدن نمایی کلی از کل دوران زندگی، نشان داده شود که تلاش در جهت ثروت اندوزی باعث می‌شود در صورت رسیدن به هدف، در کوتاه مدت احساس رضایت خاطر و شادی در فرد به وجود بیاید؛ ولی کهنسالی و ناتوانی باعث می‌شود انسان به مرور امکان استفاده از ثروت را از دست بدهد و به استناد نظریات اثبات شده پیش گفته در متن، رنج و ناراحتی عدم امکان استفاده از ثروت بیش از مطلوبیت کسب ثروت و استفاده از کالاها و خدمات گوناگون است.

بنابراین، زمان اندوخته کردن ثروت، در قبال لذت‌های کسب شده در کوتاه مدت باید در انتظار رنج‌های بسیار شدیدتری به دلیل عدم امکان استفاده از آن ثروت بود. البته عدم ثروت اندوزی متفاوت از توصیه به عدم تلاش برای کار کردن و فقر است؛ زیرا تلاش برای تأمین حداقل نیازهای زندگی امری بدیهی است. نتایج پژوهش در انطباق کامل با فرامین دینی است.

منابع

۱. ابوبالبدخت شورکی، مصطفی؛ خلیلیان اشکذری، محمد جمال و محمد جواد توکلی. (۱۳۹۹). «بررسی تطبیقی هدف مصرف‌کننده در اقتصاد اسلامی و اقتصاد متعارف». فصلنامه معرفت اقتصاد اسلامی، ۱۱(۲): ۳۹-۵۵.
۲. تیموری، عباد و محسن رنایی. (۱۳۶۹). «نقد انتخاب عقلانی از منظر رویکردهای رقیب: اقتصاد رفتاری، آزمایشگاهی و علوم مغزی». فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، ۲۲(۷۳): ۱-۴۳.
۳. ربانی‌عارف، هادی؛ رزاقی، صادق و علی‌رضا دهقان‌پور. (۱۳۹۹). «رفاه و اشرافی‌گری در اسلام». فصلنامه علمی اقتصاد و بانکداری اسلامی، ۹(۳۲): ۱۲۳-۱۴۶.
۴. زندی، محمدامین. (۱۴۰۰). «اندازه‌گیری ضمنی دینداری، جنسیت و ترجیحات بین‌زمانی فردی، یک مطالعه آزمایشگاهی». دو فصلنامه علمی مطالعات اقتصاد اسلامی، ۱۱(۱) شماره پیاپی ۲۷: ۶۷-۱۰۱.
۵. سیدی‌نیا، سیداکبر. (۱۳۸۸). «مصرف و مصرف‌گرایی از منظر اسلام و جامعه‌شناسی اقتصادی». فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد اسلامی، ۹(۳۴): ۱۷۸-۱۵۱.
۶. گل‌دوزها، مهدی و اکبر میرزاپور. (۱۴۰۳). «کاوشی در معرفت‌شناسی تابع مطلوبیت در اقتصاد اسلامی». فصلنامه پژوهش‌های بازاریابی اسلامی، ۱(۳): ۶۷-۷۸.
۷. ابن‌طاووس، علی‌بن‌موسی. (۱۴۱۱). مهج الدعوات و منهج العبادات. تحقیق ابوطالب کرمانی و محمد حسن محرر. چاپ اول، قم: دارالذخائر.
۸. نیک‌پور، مهدی. (۱۳۹۵). «جایگاه ثروت در اسلام و نقش آن در زندگی و سرنوشت انسان». فصلنامه علوم و معارف قرآن و حدیث، ۲(۷): ۸۵-۱۰۲.
9. Ariely, D. (2010), The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home. *Journal of Economic Psychology*, 32(3), 534-535.
10. Berthet, Vincent (2022). The Impact of Cognitive Biases on Professionals Decision-making: A review of four Occupational Areas. *Journal of Frontiers in Psychology*, 12, 802439.
11. Brickman, P., Dan Coates & Ronnie Janoff-Bulman (1978). Lottery winners and accident victims: Is happiness relative? *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(8), 917-927.
12. Chawla, I. & Joseph Svec (2023). Household Savings and Present Bias among Chinese Couples: A Household Bargaining Approach. *Journal of Consumer Affairs*, 57(1), 648-672.

13. Choi, C., Sung Jun Joe & Anna Mattila (2018). Reference price and its asymmetric effects on price evaluations: the moderating role of gender. *Cornell Hospitality Quarterly*, 59(2), 189-194.
14. Colucci, D., Chiara Franco & Vincenzo Valori (2024). The endowment effect with different possession times and types of items. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 110(6), 102216
15. Edwards, Jose (2018). Harry Helson's adaptation-level theory, happiness treadmills, and behavioral economics. *Journal of the History of Economic Thought Thought*, 40(1), 1-22.
16. Foka-Kavalieraki, Y. & Hatzis Aristides (2011). Rational after All: Toward an Improved Theory of Rationality in Economics. *Revue de Philosophie Economique*, 12(1), 3-51.
17. Garling, T., Patrik Michaelson & Amelie Gamble (2020). Young Adults' Borrowing to Purchases of Desired Consumer Products Related to Present-Biased Temporal Discounting, Attitude towards Borrowing and Financial Involvement and Knowledge. *International Journal of Consumer Studies*, 44(2), 131-139.
18. Gradinaru, A. (2014), The Contribution of Behavioral Economics in Explaining the Decisional Process. *Procedia Economics and Finance*, 16, 417-426.
19. Guo, Yanjiang (2024). Unveiling the Endowment Effect: Understanding Its Significance and Applications, Proceedings of the 2nd International Conference on Financial Technology and Business Analysis. *Advances in Economics Management and Political Sciences*, 60(1), 199-205.
20. Heidhues, Paul & Philipp Strack (2021). Identifying Present Bias from the Timing of Choices. *American Economic Review*, 111(8), 2594–2622
21. Helson, H. (1948). Adaptation-level as a basis for a quantitative theory of frames of reference. *Psychological Review*, 55(6), 297–313.
22. Helson, H. (1964). Current trends and issues in adaptation-level theory. *American Psychologist*, 19(1), 26– 38.
23. Iking, I., Anna van Duijvenvoorde & Hilde Huizenga (2023). Age Differences in Intertemporal Choice among Children, Adolescents, and Adults. *Journal of Experimental Child Psychology*, 233, 105691.

24. Kahneman, D., Jack Knetsch & Richard Thaler (2008). the Endowment Effect: Evidence of Losses Valued More than Gains. *Handbook of experimental economics results*, 1, 939-948.
25. Thaler, Richard (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton and Company.
26. Thaler, Richard (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39–60.
27. Kamoune, A. & Nafii Ibenrissoul (2022). Traditional Versus Behavioral Finance Theory. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(2), 282-294.
28. Killingsworth, M., Daniel Kahneman & Barbara Mellers (2023). Income and emotional well-being: A conflict resolved. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 120(10), e2208661120.
29. Khan, Muhammad Akram (2020). Theory of Consumer Behavior: An Islamic Perspective. *MPRA Paper No. 104208*.
30. Lemmerer, A. & klaus Menrad (2019). Acceptance of New Food Products: Reference Prices and euous Psychological Moderators of Heterogeneous Price Effects. *Journal of Food Products Marketing*, 25(7), 1-21.
31. McKenzie, Richard (2010). *Predictably Rational: In Search of Defenses for Rational Behavior in Economics*. New York: Springer Heidelberg Dordrecht.
32. Martini, Zein Muttaqin & Dwi Pusparini (2019). Redefining Consumer Utility in The Perspective of Islamic Economics Framework. *Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking*, 2(1), 1-19.
33. Piguillem, F. & Alessandro Riboni (2015). Spending-Biased Legislators: Discipline Through Disagreement. *The Quarterly Journal of Economics*, 130(2), 901-949.
34. Wilkinson, N. & Matthias Klaes (2012). *An Introduction to Behavioral Economics*. Bloomsbury Publishing.
35. Zamir, E. (2012). Loss Aversion and The Law. *Vanderbilt Law Review*, 65(3), 829-895.