

## إعادة التفكير في العقلانية: النقد الراهن للنواة الصلبة للتيار الأساسي في علم الاقتصاد

## Rethinking Rationality:

## Current Criticism of the Hard Core of Mainstream Economics

محمد ذياب

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة (الجزائر)، mohamed.diab@univ-msila.dz

النشر: 2022/04/ 15

القبول: 2022/03/27

الاستلام: 2022/01/17

## ملخص:

يعتبر فرض العقلانية هو النواة الصلبة - حسب مفهوم إمري لاکاتوس - لبرنامج البحث لدى التيار الأساسي الحديث في علم الاقتصاد. وقد أحاط الاقتصاديون هذا الفرض بحزام واق كثيف من الفرضيات المساعدة التي تلقت ضربات النقد نيابة عنه، غير أن هذا الدفاع لم يدم طويلا، حيث بدأ فرض العقلانية الاقتصادية يتعري أمام النقد. يهدف هذا المقال من خلال نقد العقلانية الاقتصادية إلى تجاوز الحدود المنهجية التي خطها التيار الأساسي الحديث من خلال دورانه في نموذج المنفعة أحادي البعد الذي أثبت عجزه الواضح عن تفسير كثير من مظاهر السلوك الاقتصادي المتقلت من فرض العقلانية. خلص المقال إلى توفير عرض نقدي منهجي للعقلانية من مختلف المدارس الاقتصادية، كالمدرسة الكينزية بما في ذلك النقد الإسلامي الذي يعرض مفهوما مختلفا تماما للعقل والعقلانية ينحو بهما جهة الأخلاق والغايات المعقدة لا جهة المنفعة المادية المباشرة.

الكلمات المفتاحية: عقلانية، الأرثوذكسية الاقتصادية، نقد، فلسفة المعرفة

رموز JEL: B40, B50, B59, E70.

## Abstract:

The rationality postulate is the hard-core - according to Imre Lakatos' concept - for the research program of mainstream economics. Economists have surrounded rationality with a thick protective belt of auxiliary hypotheses to receive criticism on behalf of it. However, the defense on rationality did not last long. Economic rationality has been exposed to criticism noticeably in the last decades. This article offers a critical report on economic rationality from dissident schools such as the Keynesian school or Islamic criticism, which presents another meaning of rationality, based on moral and complex goals, not only on material utility.

**Keywords:** Rationality, Economic Orthodoxy, Criticism, Philosophy of Knowledge.**(JEL) Classification:** B40, B50, B59, E70.

## 1. مقدمة:

## 1.1. إشكالية البحث:

يعتبر علم الاقتصاد منتجا عقلانيا بامتياز، لأنه ولد في عز قوة الفكر التنويري الغربي في القرن الثامن عشر على يد الفيزيوقراط في فرنسا ثم على يد الكلاسيكيين الإنجليز بعد ذلك، إلا أن مفهوم العقلانية عند الاقتصاديين أخذ بعدا ذاتيا غامضا تجاوز حدود البساطة والوضوح والموضوعية التي بشر بها فلاسفة التنوير، لأن مقياس الاقتصاديين للعقلانية كان نفعيا وذاتيا بينما يؤكد التنوير على إثبات قدرة الإنسان على فهم الواقع اعتمادا على الموضوعية وقدرة العقل فقط دون الرجوع إلى مصادر ذاتية أو غيبية، ويختلف مفهوم العقلانية عند الاقتصاديين أيضا عن المفهوم الدارج للعقلانية، ففي اللغة العادية، تعني العقلانية التصرف بأسباب حكيمة ووجيهة، وفق غايات محددة جيدا. أما عند الاقتصاديين، فإن العقلانية تعني: "التأكيد على أن الفاعلين الاقتصاديين الذريين (الأفراد) يتبعون مصلحتهم الذاتية؛ وأن المستهلكين (أو الأسر) يسعون لتعظيم منفعتهم، وأن الشركات تسعى لتعظيم أرباحها" (Caldwell, 1994, p. 146).

توظف الأرثوذكسية الكلاسيكية الجديدة ما يطلق عليه هيربرت سيمون H.Simon وصف العقلانية الموضوعية، التي تفترض أن اختيارات الناس مدروسة جيدا وموجهة نحو هدف لا لبس فيه يتضمن مبادئ فردية، وتفترض أيضا أن التعظيم إذا تحقق، فسيتترك آثارا أخلاقية قوية بطريقة غير مقصودة. ورغم أن التيار الأساسي في علم الاقتصاد الحالي يعتبر فرض العقلانية في صميم برنامج البحث الاقتصادي، إلا أن العقلانية بمفهومها الذي استقرت عليه لم تظهر إلا في ثلاثينيات القرن العشرين، وإن كان الجدل المرتبط بها يعود إلى ما سمي بالثورة الحديدية في سبعينيات القرن التاسع عشر. أما الاقتصاديون الكلاسيكيون فإنهم لم يستعملوا مصطلح العقلانية تماما بالمعنى الذي ترسخ عند النيوكلاسيك، وإن كانوا قد تحدثوا عن فكرة "التفضيل"، والتي تعني عندهم تفضيل الأكثر على الأقل، واختيار أعلى معدل للعائد، وتقليل تكاليف الوحدة، وقبل كل شيء، السعي لتحقيق المصلحة الذاتية دون مراعاة صريحة لرفاهية الآخرين، حيث تترك حسب آدم سميث لليد الخفية لقوى السوق.

## 2.1. أهمية البحث:

مع استخدام نظرية المنفعة عند الحديين، وخاصة مع تفسير هيكس-ألين Hicks-Allen التراتبي لنظرية المنفعة، وجعل المصلحة الذاتية في قلب كل تحليل اقتصادي، فتح الطريق لنظام التفضيل الثابت في ظل اليقين والمعلومات الكاملة، ويعتبر التفضيل هو المقابل الكلاسيكي لفرض العقلانية عند الكلاسيك الجدد (Broome,

(1991, pp. 1-12). أضاف جون فان نيومان John von Neumann وأوسكار مورجنستورم Oskar Morgenstern فرضية المنفعة المتوقعة The Expected Utility Hypothesis (1947)، التي تنص على أن الاختيار الذي ينطوي على مخاطر من فرد (أو صانعي قرار آخرين) الذي يرضي بعض البديهيّات المعقولة يمكن تمثيله من خلال تعظيم القيمة المتوقعة لدالة المنفعة الأساسية (Ng, 1984, p. 2).

### 3.1. أهداف الدراسة:

وفي العقود الأخيرة، أعاد الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد طرح مفهوم المعلومات الكاملة في ظل عدم اليقين، وقدم هذا المفهوم لأول مرة من قبل جون ف. موث John F. Muth (1961)، تؤكد هذه الفكرة أن العوامل العقلانية تهضم بكفاءة جميع المعلومات المتاحة، وتعتمد تنبؤات النظرية الاقتصادية ذات الصلة كتوقعات ذاتية لها. يقوم الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد بإضفاء الطابع الرسمي على هذه الفرضية بطريقة مبسطة للغاية تتضمن ضمناً مجموعة من الافتراضات المساعدة (Bausor, 1983, p. 2).

كان فرض العقلانية ولا يزال هو الافتراض الذي تحوم حوله التقديرات ولا تطاله، إلى درجة أن بعض الاقتصاديين ينفي تماماً أنه يمكن بناء نظرية اقتصادية لا تقوم على تعظيم المنافع (Boland, 1981, pp. 1031-1036). لكن خارج دائرة التيار الأساسي الذي يحيط بفرض العقلانية بحزام كثيف من الفرضيات الواقية، تلقى فرض العقلانية نقداً كبيراً من شأنه أن يفسح المجال لمناهج جديدة في البحث الاقتصادي تنافس التحليل النيوكلاسيكي المهيمن حتى الآن وسنتناول جانباً من هذا النقد كالاتي:

### 2. نقد كينيث آرو:

يرى كينيث آرو Kenneth J. Arrow الاقتصادي الأمريكي الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1972، أن العقلانية ليست خاصة للفرد وحده، على الرغم من أن الاقتصاديين يقدمونها عادة على هذا النحو. بدلاً من ذلك، يرى آرو أن العقلانية لا تستمد قوتها من الفرد ذاته فحسب، بل تجمعها أيضاً من السياق الاجتماعي الذي يتم تضمينها فيه، فالعقلانية تتشكل في ظل شروط مثالية للغاية، وعندما تتوقف هذه الشروط عن الصمود، تصبح افتراضات العقلانية متوترة وربما حتى متناقضة مع ذاتها (Arrow, 1986, p. 385). فضلاً عن هذا، فإن العقلانية تعني حسب التعريف القدرة الكاملة على معالجة المعلومات وحسابها، وهذا ادعاء يتجاوز بكثير ما هو ممكن ولا يمكن تبريره اعتماداً فقط على أنه نتيجة للتعليم والتكيف. ومن هنا يرى كينيث آرو أنه لا يوجد مبدأ عام يمنع خلق نظرية اقتصادية مبنية على فرضيات أخرى غير فرض العقلانية (Arrow, 1986, p. 386).

وحسب آرو فإنه يصعب دمج عناصر صلابة الأسعار والأجور في النظرية الكينزية في إطار عقلائي فقد تم اشتقاق المضاعف من دالة الاستهلاك التي تعتمد فقط على الدخل الحالي، بينما تؤكد النظريات التي تعتمد على العقلانية على أن الاستهلاك يعتمد على الدخل مدى الحياة أو "الدائم" وعلى تقليل حجم المضاعف وتشكك في القوة التفسيرية للنموذج الكينزي. ويضيف آرو؛ أنه إذا كان النموذج الكينزي هدفًا طبيعيًا للنقد من قبل مؤيدي العقلانية العالمية، فيجب أن لا نستنتي النظرية النقدية Monetarism فهي ليست أفضل من ذلك، وأنا لا أعرف اشتقاقا جديا للنقود تم عن طريق التحسين العقلاني Rational Optimization (Arrow, 1986, p. 386).

### 3. نقد جون ستيوارت ميل:

يرى جون ستيوارت ميل من ناحية أخرى، أن هناك من يتصل من وجهة النظر البننامية القائلة بأن الأفراد يتم تنشيطهم دائمًا وفي كل مكان من خلال المصلحة الدنيوية التي اصطلح الاقتصاديون على تسميتها بالمنفعة، ويستشهد على سبيل المثال، بتصرف السياسيين والحكام الذين - إلى جانب تأثرهم بمشاعر العمل الخيري أو الواجب - يخضعون إلى حد كبير لتأثير "المشاعر والأحاسيس المعتادة، والأنماط العامة للتفكير والتصرف، التي تسود في جميع أنحاء المجتمع" وكذلك "المبادئ والتقاليد التي توارثوها عن أسلافهم (Mill, The Logic of the Moral Science, 2020, p. 58). وهكذا، يريد ميل التأكيد على دور العرف والعادات في العديد من مجالات السلوك البشري.

يمكن فهم التمييز الشهير لميل بين المنافسة والعادات عما إذا كان الدافع النفعي هو المسيطر على السلوك الاقتصادي أو ما إذا كانت قد تجاوزته دوافع أخرى كالمؤسسات الاجتماعية (مثل الأشكال العرفية للحيازة). وأثناء رده على اقتصادي المنافسة نبه ميل إلى أن أحد أهم الدوافع الرئيسية وراء تمسك الاقتصاديين بفرض المنفعة هو اعتقادهم الراسخ بأنه في حالة المنافسة فقط يمكن وضع قوانين بسيطة قابلة للتطبيق على نطاق واسع، ومن خلال مبدأ المنافسة فقط يمكن للاقتصاد السياسي ادعاء شخصية العلم (Mill, 1891, p. 170). وكان رد ميل عليهم بأن حالة العرف ليست أقل قابلية للعلم ولكنها تتطلب مجموعات مختلفة من القوانين المستمدة من مجالات مختلفة من العلوم الاجتماعية، لتطبيقها على كل حالة (Whitaker, 1975, pp. 1044-1045).

### 4. نقد جون مينارد كينز وأمارتيا سن:

كان كينز يرى بأن اعتبار المفهوم التقليدي للعقلانية كأساس لاختيار الأهداف الاجتماعية، ينطوي على مغالطة، لأن اختيار الأهداف الاجتماعية يجب أن يستند صراحة إلى المعايير الأخلاقية، ولا يوجد أي دليل

منطقي ولا تاريخي يمكننا من اسناد الأهداف الاجتماعية للمنافسة والمنفعة الخاصة<sup>1</sup>. ينبغي للمرء أيضًا أن يعترف بالاعتقاد السائد لدى الكثيرين بأن جذور الأخلاق تستند إلى القيم العالمية التي توفرها وسائل أخرى غير "العقل" بالمعنى الموضوعي أو الإجرائي. هذا الرأي، الذي قد يعتبره البعض امتدادًا للنهج الحدسي، يؤدي إلى بروز مفهوم وجودي للعقلانية عند كينز هو "the Ontological Rationality" (Gerrard, 2006, p. 70).

ويوافق كينز في هذه الرؤية أمارتيا سن، فحسب سن إذا اعترفنا بأن الأهداف الاجتماعية المنشودة من خلال التحليل العقلاني هي نفسها غير عقلانية بالمعنى الموضوعي والإجرائي، فإن دمج التحليل الأخلاقي في الاقتصاد قد يكون موضع ترحيب كطريقة للخروج من المعضلة الناتجة عن عجز العقلانية التنافسية عن تحقيق المصلحة الجماعية. في حين أن ثراء الأدبيات الحديثة للأخلاق أكبر بكثير مما تم استيعابه في علم الاقتصاد، فإن الافتراض الضيق للغاية لسلوك المصلحة الذاتية أعاق كثيرا تعميق تحليل العلاقات المهمة في هذا العلم (Sen, 2004, p. xi).

يلاحظ سن أنه لا يوجد دليل يؤيد الادعاء بأن تعظيم المصلحة الذاتية يوفر أفضل تقريب للسلوك البشري الفعلي ولا يؤدي بالضرورة إلى الظروف الاقتصادية المثلى، ويشير إلى نماذج من اقتصادات السوق الحرة، مثل اليابان، حيث كان الخروج المنهجي من سلوك المصلحة الذاتية في اتجاه السلوك القائم على القواعد - الواجب والولاء وحسن النية - مهماً للغاية لتحقيق الكفاءة الاقتصادية الفردية والجماعية (Sen, 2004, p. xi).

## 5. النقد السلوكي:

كان هيربرت أ. سيمون (Herbert Alexander Simon) -الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1978 يرى أنه ينبغي النظر إلى صانعي القرار على أنهم عقلانيون بشكل محدود ، وقدم نموذجًا تم فيه استبدال تعظيم المنفعة بالإرضاء وجادل بأن الأفراد في الواقع لا يسعون إلى تعظيم أي شيء، وإنما يبحثون عما يرضيهم وفق عقلانية محدودة (Bounded Rationality) وهي عقلانية في صنع القرار، أطلق عليها سايمون تسمية (Satisficing)، وهي دمج بين كلمتي (Satisfy) و (Suffice) بمعنى يُرضي ويفي بالغرض في ذات الوقت (Kahneman, Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, 2003, pp. 1449-1475).

شكك سايمون في قدرة فرض العقلانية على الهيمنة على مجمل السلوك الاقتصادي للإنسان ورأى أن المبالغة في عقلنة كل سلوك اقتصادي، ينطوي على مجازفة حول قدرة الفاعلين على التحكم في الخيارات

<sup>1</sup> L. E. Johnson, "Selecting Social Goals: J. M. Keynes and the Emergence of Ontological Rationality in Economics", *International Advances in Economic Research* (2005)11, p291.

والمهم بالمعرفة الكاملة والرشيده حول هذه الخيارات، فقد رأى سايمون أن الأفراد لوحدهم لا يستطيعون استيعاب وهضم كل المعلومات حول محيطهم الاقتصادي، وحتى إذا استطاعوا فعل ذلك، فلن يكون بمقدورهم أن يعالجوه بشكل صحيح دوماً، لأن العقل البشري بالضرورة يقيد نفسه بما لديه من "حدود معرفية" (Kahneman, Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, 2003, pp. 1449-1475).

هناك سعي حثيث في هذه الأيام من قبل اقتصاديين يؤمنون بالتعددية المنهجية في علم الاقتصاد للحصول على خريطة منهجية للعقلانية المحدودة، من خلال استكشاف التحيزات المنهجية التي تفصل المعتقدات التي لدى الناس والخيارات التي يتخذونها عن المعتقدات المثلى والخيارات المفترضة في نموذج العامل العقلاني. بدأ النقاش متعدد التخصصات من قبل اقتصاديين يأملون أن يكون علم النفس مصدرًا مفيدًا لافتراضات التنظير الاقتصادي، ومصدرًا غير مباشر لفرضيات البحث فيه أيضا (Thaler, 1980, pp. 36-90).

غالبًا ما ينتقد اقتصاديو التيار الأساسي البحوث النفسية لإخفاقها حسبهم في تقديم بديل متماسك لنموذج الفاعل العقلاني، بيد أن السلوكيين يرون أن هذا النقد هو مجرد طريقة أخرى للتأكيد بأن النماذج العقلانية غير واقعية من الناحية النفسية. علاوة على ذلك، فإن البديل عن النماذج البسيطة والدقيقة ليس الفوضى التفسيرية كما يظن أنصار العقلانية الاقتصادية (Kahneman, Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, 2003, p. 1450).

يميز التفسير السلوكي بين طريقتين من التفكير والقرار، تتوافقان تقريبًا مع المفاهيم اليومية للاستدلال والحدس. الاستدلال هو في الغالب البرهان باستعمال قواعد المنطق وهو ما نفعله في عمليات الحساب والعد وفي أعمال المحاسبة وفي مسائل الرياضيات وجدول الضرب، أو في قراءة لوحات الإشارة في الطريق أو الاستدلال بالخرائط وما شابه ذلك مما هو منطقي. بينما يعمل الحدس عندما نقرأ جملة من قبيل "فلان رجل خجول" على أنها مسلية إلى حد ما، أو عندما نجد أنفسنا مترددين في تناول قطعة مما نعرف أنه شوكولاتة تم تشكيلها على شكل صرصور (Kahneman, Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, 2003, p. 1450).

كان التمييز بين الحدس والاستدلال مؤخرًا موضوعًا ذا أهمية كبيرة لعلماء النفس، فهناك اتفاق جوهري على الخصائص التي تميز نوعي العمليات المعرفية. اقترح كل من كيث ستانوفيتش وريتشارد ويست (Keith E. Stanovich and Richard F. West) التسميات المحايدة لنظامي الحدس والعقلانية، حيث يتصف نظام الحدس بأنه (سريع، متوازي، تلقائي، بدون جهد، ترابطي، بطيء التعلم، عاطفي) في المقابل يتصف نظام العقلانية

بأنه (بطيء ، متسلسل ، مسيطر عليه ، مجهد ، تحكمه القاعدة ، مرن ، محايد). تبدو عمليات نظام الحدس سريعة وتلقائية وبدون مجهود وترابطية وغالبًا ما تكون مشحونة عاطفياً وتحكمها العادة والتكرار، وبالتالي يصعب التحكم فيها أو تعديلها. مقابل هذا تبدو عمليات نظام العقلانية أبطأ ومتسلسلة ومجهدة ويتم التحكم فيها عن عمد؛ كما أنها مرنة نسبياً واحتمال خضوعها للقواعد أكبر. ونظرًا لأن القدرة الإجمالية للجهد الذهني محدودة ، تميل العمليات المجهدة عادة إلى تعطيل بعضها بعضاً، في حين أن العمليات السهلة لا تسبب ولا تعاني من إجهاد التدخل عند دمجها مع مهام أخرى (F.West, 2000, pp. 645-655).

على سبيل المثال ، تعد قدرة سائق السيارة على إجراء محادثة أثناء السير مؤشراً حساساً لمقدار الانتباه الذي تتطلبه مهمة القيادة. تم استخدام المهام المزدوجة في مئات من التجارب النفسية لقياس المتطلبات المتعمدة للأنشطة العقلية المختلفة، تشير الدراسات التي تستخدم أسلوب المهمة المزدوجة إلى أن وظيفة المراقبة الذاتية تنتمي إلى العمليات المجهدة للنظام العقلاني، فالأشخاص الذين ينشغلون بنشاط عقلي متطلب (على سبيل المثال ، محاولة وضع عدة أرقام في الاعتبار) هم أكثر عرضة للاستجابة لمهمة أخرى بإخفاء كل ما يتبادر إلى الذهن، وهذا معناه أن النظام العقلاني يراقب أنشطة النظام الحدسي فهو يشارك في جميع الأحكام، سواء كانت ناشئة عن انطباعات أو ناجمة عن تفكير قصدي (Kahneman, Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, 2003, p. 1451).

ومن جهة أخرى، تتجاهل نظرية الاختيار العقلاني تمامًا المشاعر مثل ألم الخسارة والندم على الأخطاء فهي ليست غير واقعية وصفًا فحسب ، بل إنها تؤدي أيضًا إلى وصفات لا تزيد من فائدة النتائج إلى الحد الأقصى كما هو الحال في الواقع حسب التصور البنثامي للمنفعة. حمل مفهوم المنفعة معنيين مختلفين تمامًا في تاريخه الطويل. تشير المنفعة كما استخدمها بنثام [1789]، إلى اللذة والألم ، "السيدان المتسيدان" اللذان يشيران إلى ما يجب علينا فعله، وكذلك تحديد ما سنفعله". تم الإبقاء على هذا الاستخدام في الكتابات الاقتصادية إلى حدود القرن التاسع عشر، ولكن تم استبداله تدريجيًا عند الاقتصاديين بتفسير مختلف في علم الاقتصاد الحالي وفي نظرية القرار، تشير منفعة النتائج والسمات إلى وزنها في القرارات: يُستدل على المنفعة من الخيارات المرصودة وتُستخدم بدورها لتفسير هذه الخيارات (Stigler, 1950, pp. 307-327).

للتمييز بين المفهومين، يجب أن نشير إلى مفهوم بنثام عن المنفعة على أنها "منفعة مزودة بخبرة" وإلى الاستخدام الحديث للمنفعة كأداة لاتخاذ القرار. مع استثناءات قليلة ، يتم تجاهل المنفعة الخبيرة بشكل أساسي في الخطاب الاقتصادي الحديث. يتم تبرير رفض المنفعة ذات الخبرة من خلال حجتيين قياسييتين: (1) لا يمكن

ملاحظة أو قياس تجربة المتعة الذاتية ؛ (2) توفر الاختيارات جميع المعلومات الضرورية حول منفعة النتائج لأن الوكلاء العقلانيين الذين يرغبون في القيام بذلك سيعملون على تحسين تجربتهم في المتعة (Daniel Kahneman, 1997, p. 375).

يوضح المثال التالي التمييز بين مفهومي المنفعة: المريض الذي يعاني من فقدان ذاكرة عميق بشكل غير عادي لديه محمصان في مطبخه. تعمل المحمصاة الموجودة على اليمين بشكل طبيعي. توفر المحمصاة الموجودة على اليسار صدمة كهربائية عند إزالة الخبز المحمص. يشير شهييق المريض وسحب يده السريع إلى أن الصدمة مؤلمة. ومع ذلك ، لأن المريض لا يتذكر التجربة ، فإنه لا يتوقع الصدمة في صباح اليوم الموالي، وبالتالي فهو غير مبال للفرق بين المحمصات. إن منفعة اتخاذ القرار لدى المريض لاستخدام محمصتي الخبز متساوية، لكن "المنفعة ذات الخبرة" الخاصة به مختلفة تمامًا. لن تؤدي اختيارات المريض للمحمصاة اليسرى إلى تعظيم الاستفادة من وجهة نظر بنتام، ولا تقتصر التناقضات بين فائدة القرار والمنفعة ذات الخبرة على مثل هذه الحالات المرضية. يمكن ملاحظة الأخطاء المنهجية في تقييم الأحداث والقرارات الماضية التي لا تزيد من فائدة الخبرة المستقبلية لدى صانعي القرار الذين تكون وظائفهم الإدراكية طبيعية. تشير هذه الملاحظات الشكوك حول المنهجية التي توفر فيها الخيارات المرصودة المقياس الوحيد لفائدة النتائج. المتعة والاستياء من سمات كل لحظة خبرة ، لكن النتائج التي يقدرها الناس عادة ما تمتد بمرور الوقت. إن لبنة البناء الأساسية للمنفعة ذات الخبرة هي المنفعة الفورية: مقياس للتجربة الممتعة والعاطفية ، والتي يمكن اشتقاقها من التقارير الفورية للتجربة الذاتية الحالية أو من المؤشرات الفسيولوجية (Daniel Kahneman, 1997, p. 375).

انصبت جهود علم النفس التجريبي على إبراز كثرة الشذوذات في السلوك الفردي تجاه العقلانية، ومن تلك الشذوذات ما اصطلح على تسميته بـ "تأثير الهبة" Endowment Effect، وهناك أبحاث حول الشذوذات عن قاعدة العقلانية في سلوك الفاعلين تؤكد أن أحد النتائج المترتبة على تأثير الهبة هو أن الناس يتعاملون مع تكاليف الفرصة البديلة بشكل مختلف عن التكاليف "خارج الجيب"، بمعنى أن الفرص الضائعة أقل إيلا من الخسائر الواقعة.

يمكن شرح شذوذ الهبة عن طريق المثال الآتي: "الخبير بتجارة النبيذ الذي نعرفه اشترى بعض أنواع النبيذ التقليدية اللذيذة قبل سنوات بأسعار جيدة، بحيث أن الزجاجات التي تكلف 10 دولارات فقط عند شرائها ستجلب 200 دولار في المزاد لاحقاً. من عادة هذا الخبير أن يشرب بعضاً من هذا النبيذ من حين إلى حين، ولكن في الوقت نفسه كان ينتابه شعور غريب، إذ لم يكن على استعداد لبيع نبيذه بسعر المزاد وفي الوقت ذاته لم يكن

قادرا على شراء زجاجة إضافية بهذا السعر. فسر ثالر (Richard H. Thaler) هذا النمط من السلوك بأن "الناس غالباً ما يطلبون الكثير للتخلي عن شيء ذي قيمة لديهم، وفي ذات الوقت هم ليسوا على استعداد لدفع ذات المبلغ للحصول عليه" (Kahneman, 1991, p. 194).

## 6. ردود الفعل الأرتوذكسية على النقد السلوكي:

من عادة الاقتصاديين الأرتوذكسيين أنهم لا يلتفتون إلى تحليل علماء النفس السلوكيين في كتاباتهم الرسمية داخل المهنة. يوضح كل من راسل وثلر (Russell and Thaler) أنه عندما يتعلق الأمر بالأسواق فإن الاقتصاديين لا يستذكرون تماماً عمل علماء النفس المعرفي ويستمترون في دراسة الأسواق بعوامل عقلانية فحسب، لكن رغم ذلك يمكن للمتبع أن يكشف عن الحجج الاستراتيجية التي استخدمها الاقتصاديون الأرتوذكس للدفاع عن فرض العقلانية تجاه الشذوذ التجريبي وهي كما أحصاها كل من برونو فراي وريزر ايشنبرجر (Bruno S. Frey and Reiner Eichenberger) سبع استراتيجيات نوردها كما يلي (Eichenberger, 1989, pp. 103-106):

1- الاقصاء بحسب التعريف: ويعنى ذلك تجاهل أي شذوذ عن فرض العقلانية واعتباره خارج مجال علم الاقتصاد، أي معالجة الشذوذ بإدارة الظهر وعدم الاعتراف به.

2- الانحصار في الأدلة المخبرية: عادة ما يحتج أنصار فرض العقلانية بدعوى أن التأثيرات الموجودة تحت ظروف المختبر لا تنطبق بالضرورة على "العالم الحقيقي"، رغم أن هذا التبرير لا ينعف الاقتصاديين إذ أن المناسب منطقياً اعتبار أنه إذا كانت النظرية الاقتصادية في الواقع نموذجاً عاماً لتخصيص الموارد، فيجب أن تكون صالحة أيضاً في بيئة مختبرية، وينبغي أن يقع عبء الإثبات على أولئك الذين يرغبون في استبعاد السلوك المختبري، ولهذا يعتمد السلوكيون دائماً في ردودهم على أنصار العقلانية على استقراء المزيد من الأدلة التجريبية على حالات الشذوذ عن العقلانية والتي هي متوافرة في الحياة الواقعية.

3- مآل الشذوذ كاف لإرجاعه إلى القاعدة: خلاصة هذه الحجة أن المفارقات ستختفي إذا كان للسلوك اللاعقلاني عواقب سلبية كبيرة على المدى البعيد، وقد تم اختبار هذا الافتراض على نطاق واسع في سياق ظاهرة عكس التفضيل، وهي ظاهرة رصد جملة من السلوكيات تعكس الافتراض الكلاسيكي بأن صانعي القرار لديهم ترتيب تفضيل ثابت لجميع الخيارات قيد الدراسة وأنهم يختارون باستمرار الخيار العقلاني بحسب الترتيب، حيث تشير مجموعة متزايدة من الأدلة إلى أن السلوك اللاعقلاني لا يتلاشى حتى عندما يكون لدى الأفراد حافظ نقدي قوي لاتخاذ قرارات عقلانية.

4- التعلم من التجربة: يفترض الاقتصاديون أن الناس يتعلمون من أخطائهم التي هي مصدر الشذوذ عن العقلانية، ولأنها أخطاء فلا ينبغي أن نتجاوز بها حدود الحالات المعزولة، فيمكن اعتبار أنها غير منتشرة لأن الأفراد يتعلمون تجنب الأخطاء. لكن أنصار الطرح السلوكي لم يركنوا لهذا الرد فأعادوا طرح السؤال: لماذا إذن لا يزال من الممكن مشاهدة تلك المفارقات إلى الآن، في وقت كان للناس فيه متسع من الوقت لتعلم الاختيار وفقا لنموذج المنفعة الشخصية المتوقعة؟ يؤكد الطعن الأكثر أهمية لحجة اقتصاديي المنفعة على صعوبات التعلم، فهو ليس نشاطاً بسيطاً أو تلقائياً؛ تمثل حالة عدم اليقين وعدم استقرار البيئة وأطر التقييم غير المضبوطة عقبات كؤود بهذا الصدد. التعلم حسب السلوكيين ممكن فقط في وضع تغذية استرجاعية منظمة بشكل جيد لا يحصل الناس عليها في كثير من الأحيان، وحتى إن حصل ذلك فإن الأمر يميل إلى أن يكون بطيئاً وفي بعض الأحيان غير ذي جدوى.

5- الاستعانة بالخبراء: يرى أنصار المنافسة أن كثرة الشذوذ وانتشاره بين الأفراد لا يقود إلى حالات شاذة على المستوى الكلي، شريطة أن يكون هناك عدد ولو قليل من الجهات الفاعلة يتصرفون بعقلانية. ويرد السلوكيون مرة أخرى بأن الأدلة التجريبية التي تم جمعها تشير إلى أنه حتى الخبراء يقعون فريسة لبعض المفارقات، على سبيل المثال: تبين أن المصرفيين وخبراء البورصة الذين توقعوا إغلاق أسعار الأسهم المختارة أظهروا ثقة مفرطة كبيرة في توقعاتهم، وبالتالي فإن المفارقات التي خالفت توقعاتهم ليست ناتجة عن نقص في الذكاء أو المعرفة، بل هي نتيجة لخصائص أساسية راسخة في طبيعة البشر.

6- الشذوذات تتوزع عشوائياً ومحسوبة في المتوسط: الأفراد يخطئون، ولكن الأخطاء تحدث في جميع الاتجاهات وهي محسوبة في المتوسط وبالتالي يمكن اعتبارها غير ذات صلة بالمستوى الكلي الذي يهتم به الاقتصاديون. وهذه الحجة في الحقيقة هي نوع من إدارة الظهر للدراسات التجريبية حول الشذوذات ومحاولة أخرى لعدم الاعتراف بها.

7- طبيعة المنافسة في الأسواق تقضي على الشذوذ: وهذه حجة تقليدية مضادة لمنهج السلوكيين ذات خلفية داروينية، فإذا كان سلوك معظم الفاعلين خاضعاً للشذوذ، يمكن للأفراد العقلانيين كسب الكثير من المال وفي النهاية سيستولون على كل الثروة، لذلك يسيطر السلوك العقلاني دوماً على السوق والويل للمغلوب، لكن السلوكيين لا يرون في هذا الاحتجاج سوى كونه مصادرة على المطلوب لا يضيف شيئاً جديداً لفرض العقلانية (Eichenberger, 1989, pp. 103-106).

## 7. النقد الإسلامي:

لا يمكننا الحديث عن الموقف الإسلامي من فرض العقلانية دون تحديد مفهوم العقل في الفكر الإسلامي، إذ يرى كثير من المفكرين المسلمين أن العقل النفعي الذي تشكل في عصر الأنوار يعتمد على جزء واحد فقط من القوى العقلية لدى الإنسان وهو جنس قوة الإدراك التي يتمتع بها الحيوان، ويتساءل طه عبد الرحمن؛ ما المانع من أن نسمي القوة الإدراكية الخاصة بالبهائم هي الأخرى عقلاً! فإنها ليست تختلف عن قوة الإدراك عند الإنسان إلا في الدرجة، فالعقل وفق هذا المفهوم ينحصر في معنى الذكاء، والذكاء وإن كان متطوراً عند الإنسان بشكل كبير فإن أصله موجود عند الحيوان. وإذا كان الأمر كذلك، لزم أن لا تكون العقلانية هي الصفة التي ينفرد بها الإنسان وتميزه عن الحيوان، بل تكون على العكس من ذلك، هي الصفة التي تجمع بينهما (طه، 2006، الصفحات 13-14).

إن العقلانية النفعية كما فهمها الاقتصاديون النيوكلاسيك لا تعتبر شيئاً جديداً على العقل الإسلامي، فقد تعرض المفكرون المسلمون للعقلانية النفعية واعتبروها "غريزة" تابعة للجانب الحيواني من الإنسان، يقول الإمام فخر الدين الرازي: "لا نزاع في أننا نعرف بعقولنا كون بعض الأشياء ملائماً لطباعنا، وبعضها منافراً لطباعنا، فإن اللذة وما يؤدي إليها ملائم، والألم وما يؤدي إليه منافر، ولا حاجة في معرفة هذه الملاءمة وهذه المنافرة إلى الشرع" (الرازي، الأربعين في أصول الدين تحقيق أحمد حجازي السقا. القاهرة، 1986، صفحة 346). ويتحدث في موضع آخر عن المنفعة الحدية باعتبارها أيضاً شكلاً من أشكال الإشباع الحيواني فيقول: "إن هذه اللذات الحسية، إذا بحث عنها، فهي ليست لذات، بل حاصلها يرجع إلى دفع الآلام، والدليل عليه أن الإنسان كلما كان أكثر جوعاً كان الالتذاع بالأكل أتم، وكلما كان الجوع أقل كان الالتذاع بالأكل أقل" (الرازي، 1342هـ، الصفحات 90-91). وهناك عبارة أخرى للرازي تكاد أن تكون تناساً عما ذكره طه عبد الرحمن لاحقاً عن حيوانية العقلانية النفعية حيث يقول: "إن الإنسان يشاركه في لذة الأكل والشرب جميع الحيوانات الخسيسة. فكما أن الإنسان يلتذ بأكل السكر، فكذلك يلتذ الجمل بأكل السرجين، فلو كانت هذه اللذات البدنية هي السعادة الكبرى للإنسان، لوجب ألا يكون للإنسان فضيلة على الحيوانات الخسيسة، بل نزيد فنقول: لو كانت سعادة الإنسان متعلقة بهذه اللذات الحسية لوجب أن يكون الإنسان أخس الحيوانات والتالي باطل فالمقدم مثله" (الرازي، 1999، صفحة 175).

والأمر ذاته يتكرر مع ابن تيمية، حيث رأى بأن تحسين الفعل وتقبيحه اعتماداً على معيار اللذة والألم فقط هو اختزال للإنسان في جانبه الحيواني المادي، وفي هذا المعنى يقول: "أن الفرق بين الأفعال الحسنة التي يحصل لصاحبها بها لذة وبين السيئة التي يحصل له بها ألم أمر حسي يعرفه جميع الحيوان" (ابن تيمية، 1995،

صفحة 311). بناء على هذا لم يحصر المفكرون المسلمون القول بالمنفعة في جانب اللذة والألم المباشرين الحسيين الحيوانيين، بل اعتبروا أن الحس مهما علا صوته فهو لا يبنينا إلا على الحالة المادية للجسد الإنساني، بينما تتعدد المنافع التي يطلبها الإنسان، وجزء كبير من هذه المنافع غير مادي فلا يدرك إلا بالعقل. وهذا الكلام يجرنا إلى الحديث عن مفهوم العقلانية عند المفكرين المسلمين.

ترتبط العقلانية الإسلامية ارتباطا كاملا بالفعل الأخلاقي وبالمآلات التي ينتهي إليها الفعل القريب منها والبعيد، ولهذا كان معيار النفع والضرر في الفكر الإسلامي مربوطا دائما بقيم تتجاوز الأحاسيس المادية البيولوجية المباشرة، وفي هذا المعنى يقول ابن تيمية: "وإذا عرف أن المراد بالفرق هو أن من الأمور ما ينفع ويوجب اللذة والنعيم ومنها ما يضر ويوجب الألم والعذاب، فبعض هذه الأمور تدرك بالحس وبعضها يدركه الناس بعقولهم لأمر الدنيا، فيعرفون ما يجلب لهم منفعة في الدنيا وما يجلب لهم مضرة وهذا من العقل الذي ميز به الإنسان، فإنه يدرك من عواقب الأفعال ما لا يدركه الحس، ولفظ العقل في القرآن يتضمن ما يجلب به المنفعة وما يدفع به المضرة (ابن تيمية، 1995، صفحة 311).

يلاحظ من كلام ابن تيمية أنه ربط المنفعة والألم بمصدر أخلاقي وقيمي مفارق للجسد وهو القرآن الكريم، وهذه ميزة فارقة بين العقل الإسلامي العملي والعقل الأداتي النفعي ينسحب أثرها على مفهوم العقلانية والرشد والنفع في الاقتصاد الإسلامي. فعقلانية المنافسة النفعية كمعيار لتفسير النشاط الاقتصادي برمتها كانت هي الأساس لميلاد علم الاقتصاد التقليدي الذي يعكس بدوره طبيعة الحضارة التي ولد فيها هذا العلم وهي حضارة الحدائث المنفصلة عن القيمة كما عبر عنها إدموند بيرك (Edmund Burke): "إن عصر الشهامة والمروءة قد انتهى، وجاء عصر السفسطينيين والاقتصاديين والإحصائيين فأنتهى مجد أوربا إلى الأبد" (Burke, 1890, p. 84). وليس المسلمون وحدهم من اعترض على عقلانية الإنسان الاقتصادي الذي تصوره الكتب المدرسية في علم الاقتصاد، بل حتى اليونان والرومان كانوا يربطون المسائل الاقتصادية دائما بمسائل الأخلاق ولم يتصوروا أبدا إنسانا تحكمه فقط أخلاق العقلانية النفعية في تعامله الاقتصادي مع الناس، يقول جلال أمين: "المفكرون اليونانيون العظام رغم اهتمامهم بمختلف قضايا الفكر الإنساني، بل وبعض المسائل ذات الصلة بالاقتصاد أيضا، لم يبدوا أي اهتمام بالسؤال عن العوامل المحددة للثمن. وقل هذا عن مفكري الرومان ومفكري العصور الوسطى، كان هؤلاء جميعا، من أفلاطون في القرن الرابع قبل الميلاد، حتى سانت توماس الأكويني في القرن الثالث عشر بعد الميلاد (أي لمدة سبعة عشر قرنا) إذا تكلموا في أي شيء له علاقة بالاقتصاد حولوا القضية

على الفور إلى قضية أخلاقية: هل يجوز هذا الأمر أولاً يجوز؟ هل اقتضاء فائدة على القروض أمر أخلاقي أم غير أخلاقي؟ متى يكون الأجر عادلاً أو غير عادل؟.. وهكذا" (أمين، 2002، صفحة 7).

ولأن العقل الإسلامي هو عقل عملي أخلاقي لا يفصل بين ما هو منفعة روحية وما هو منفعة جسدية بل يسعى إلى تناغمهما معاً، ولا يفصل الإجابة المادية عن الإجابة الأخلاقية فهو يرفض التفسير البنتمي للمنفعة الذي دعم به الاقتصاديون مفهوم العقلانية والرشد الذاتيين، بل نصوا على مفهوم المنفعة المعتمدة شرعاً وهي: "المنفعة التي قصدها الشارع الحكيم لعباده، من حفظ دينهم، ونفوسهم، وعقولهم، ونسلهم، وأموالهم، طبق ترتيب معين فيما بينها" (البوطي، 1986، صفحة 23).

وهذا لا يعني أن العقل الإسلامي ليس عقلاً يفتقد الموضوعية حين يمزج ما هو معياري بما هو مادي، بل على العكس تماماً فالعقل الإسلامي يرى بأن قضية النفع والضرر هي قضية أخلاقية بطبيعتها ولا يمكن بأي حال تحويلها إلى فرض علمي، حتى لو تعسفنا وأضفينا عليها تسمية مضللة مثل "العقلانية"، التي تعتبر مثلاً واضحاً على طبيعة المشروع المعرفي الغربي في العلوم الاجتماعية الذي يحرص دوماً على خلق دلالات لغوية منفصلة تماماً عن التراث العقائدي للغرب نفسه قبل مرحلة التحديث.

صاغ أبو حامد الغزالي تعريفاً للمنفعة لا يقتصر بها على جانب اللذة والألم الذي يحتفي به الفلاسفة النفعيون ولا يفصلها عن سؤال الأخلاق فقال: "أما المصلحة فهي عبارة في الأصل عن جلب منفعة أو دفع مضرة، ولسنا نعني به ذلك (أي الجانب الذاتي من المنفعة)، فإن جلب المنفعة ودفع المضرة مقاصد الخلق وصالح الخلق في تحصيل مقاصدهم، لكننا نعني بالمصلحة المحافظة على مقصود الشرع، ومقصود الشرع من الخلق خمسة؛ وهو أن يحفظ عليهم دينهم، ونفسهم، وعقلهم، ونسلهم، ومالهم، فكل ما يتضمن حفظ هذه الأصول الخمسة فهو مصلحة، وكل ما يفوت هذه الأصول فهو مفسدة ودفعه مصلحة" (الغزالي، 1322هـ، الصفحات 286-287).

وبناء على ربط العقل الإسلامي للمنفعة بالأخلاق وربط الأخلاق بالدين الإلهي يوجه عمر شابرا انتقاده لفرض العقلانية عند الاقتصاديين ويرى أن هذا الافتراض غير صحيح لثلاثة أسباب على الأقل (شابرا، 1996، الصفحات 67-68):

أولاً: عند غياب القيم الأخلاقية، لا يوجد سبب يدفع المستهلك العاقل الرشيد إلى كبح مطالبه، طالما أنه يملك القدرة على الشراء، ومن المعقول عندئذ توقع أنه سيشتري كل ما ينسجم مع ذوقه، بصرف النظر عما قد يكون لذلك من أثر على توافر الموارد اللازمة لتلبية حاجات الآخرين. وإذا ما أخذنا بالاعتبار النظرة الداروينية الاجتماعية التي تلقنها هذا المستهلك في مجتمع علماني، فإنه لن يشعر بتأنيب الضمير إزاء عدم تمكن

المجتمع من إشباع حاجاته. وهو لن يلقي باللوم على طلبه المسرف على الموارد، بأنه هو السبب في عدم تمكن بقية المجتمع وبالأخص الفقراء من تلبية حاجاتهم، بل سوف يعزو ذلك إلى قلة كفاءتهم وعدم قدرتهم على المنافسة.

ثانياً: في إطار العقلانية الاقتصادية المادية يتعذر التمييز بين "الحاجة" و"الرغبة"، أو بين ما هو "ضروري" وما ليس "بضروري" بدون مصفاة أخلاقية مقبولة على الصعيد الاجتماعي، وفي غياب مثل تلك المصفاة، وغياب دور الدولة المتمم لتحديد ما يسع وما لا يسع المجتمع فعله في إطار موارده، وفي ضوء هدف تلبية حاجات الجميع، فإنه لا يوجد آلية يمكن بواسطتها للفرد أن يعرف حتى لو كان مهتماً بذلك، ما إذا كان سعيه لتحقيق أقصى قدر من إشباع الرغبات سيحرم الآخرين من السلع التي تشبع حاجاتهم.

ثالثاً: إن المنتجين في أثناء سعيهم لتحقيق الحد الأقصى من الربح، يشنون على المستهلك الفرد سلسلة من حملات ترويج مبيعاتهم عبر مختلف الوسائط لحمله على الاستهلاك دون عقلانية، فهم يضربون على أوتار الغرور والشهوة والحسد والمحاكاة ومختلف النزوات اللاعقلانية إما بشكل مكشوف أو بشكل خفي، حتى يجعلونه يعتقد أن شعوره بتحقيق الذات والاحترام الاجتماعي يتوقف على كثرة مشترياته وقيمة هذه المشتريات. وهكذا فإن أحكامه تصبح مشوهة، لا سيما إذا كان لديه القدرة على الدفع، وكان غير ملتزم بأية معايير أخلاقية، خصوصاً المرتبطة بالاستهلاك، ومن ثم تتولد طائفة واسعة من الرغبات التي لا مبرر لها إلا محاولة الحصول على رموز الجاه (شابرا، 1996، صفحة 68).

## 8. خاتمة:

ينتهي العلم حين تبدأ الإيديولوجيا، وتبدأ الأيديولوجيا حين يجعل مجتمع ما نفسه مرجعية لنفسه ولغيره، فتصبح القيمة تصدر من تحيزات النخب النافذة في المجتمع لا من مصدر متجاوز ومتعال عن المجتمع. ويبدو أن هذا ما حدث مع علم الاقتصاد الغربي الذي حول الأيديولوجيا النفعية للمجتمع الرأسمالي في أوروبا إلى فرض علمي عالمي يفسر السلوك الاقتصادي للجنس البشري برمته. وقد اختار الاقتصاديون تسمية مراوغة لفرض النفعية المنفصلة عن أي قيمة أخرى تتجاوزه فسموه "العقلانية" أو "الرشد" ليغدو التبرير الأخلاقي لهذه النفعية الاقتصادية مستقاداً من مجرد التسمية.

شكل الاقتصاديون نموذجاً للإنسان العقلاني سموه "الإنسان الاقتصادي" وهو كائن افتراضي يشبه أي شيء إلا الإنسان الحقيقي. وبسبب هذه العقلانية اللاعقلانية يقول كل من ريتشارد تالر وكاس سينستن (Richard Thaler and Cass R. Sunstein) في كتابهما الوكزة (Nudge): "إذا نظرتم إلى كتب الاقتصاد، فسوف

تتعلمون أن الإنسان الاقتصادي (Homo Economicus) يمكن أن يفكر مثل ألبرت أينشتاين، وأن يخزن في ذاكرته مثل شريحة (IBM's Big Blue) وأن يمارس قوة الإرادة مثل المهاتما غاندي. لكن في الواقع، إن الناس الذين نعرفهم ليسوا بهذه الأوصاف، فالناس الحقيقيون لديهم مشاكل في حساب القسمة الطويلة، إذا لم يكن لديهم آلة حاسبة، وأحياناً ينسون يوم ميلاد أزواجهم، ويصيبهم الدوار في رأس السنة الجديدة. الناس ليسوا "الإنسان الاقتصادي"، إنهم الإنسان البشر (Homo Sapiens) (Sunstein, 2008, pp. 6-7).

لقد تعرض فرض العقلانية إلى اهتزاز شديد في العقود الأخيرة، وباهتزاز تزعزع عرش برنامج البحث النيوكلاسيكي برمته. ولأن علم الاقتصاد ولد مع فكرة المصلحة الذاتية المبهمة عند آدم سميث والتي سماها اليد الخفية للسوق، وأصبحت ذات سمعة لاهوتية عند الاقتصاديين من بعده، ومن وحيها ولد فرض العقلانية عند التيار الأساسي الحديث، فهذا يعني أن علم الاقتصاد يفقد سمعته يوماً بعد يوم باعتباره أكثر العلوم الاجتماعية قرباً من نموذج العلوم الفيزيائية كما يدعي الاقتصاديون، وهذا الأمر يفتح الباب واسعاً للبحث في الاقتصاد بمناهج جديدة بعيداً عن التحيزات الغربية التي رافقت نشأة علم الاقتصاد التقليدي.

## 9. المراجع:

- 1- ابن تيمية، ت. ا. (1995). مجموع فتاوى ابن تيمية ج 8. المدينة المنورة: مجمع الملك فهد.
- 2- البوطي، م. م. س. (1986). ضوابط المصلحة في الشريعة الإسلامية. بيروت: مؤسسة الرسالة.
- 3- الرازي، م. م. ب. (1342 هـ). (النفس والروح وشرح قواهما. طهران: معهد الأبحاث الإسلامية.
- 4- الرازي، م. م. ب. (1986). الأربعين في أصول الدين تحقيق أحمد حجازي السقا. القاهرة: مكتبة الكليات الأزهرية.
- 5- الرازي، م. م. ب. (1999). المطالب العالية من العلم الإلهي ج 7. بيروت: دار الكتب العلم
- 6- الغزالي، م. م. ب. (1322 هـ). (المستصفى من علم الأصول ج 1. القاهرة: المطبعة الأميرية ببولاق.
- 7- أمين، ج. (2002). كشف الأفتنة عن نظريات التنمية الاقتصادية. القاهرة: دار الهلال.
- 8- شابرا، م. ع. (1996). الإسلام والتحدي الاقتصادي. عمان: المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
- 9- طه، ع. ا. (2006). سؤال الأخلاق مساهمة في النقد الأخلاقي للحدثة الغربية. الدار البيضاء - المغرب: المركز الثقافي العربي.

- 10- Arrow, K. J. (1986). Rationality of Self and Others in an Economic System . *The Journal of Business*, 385.
- 11- Bausor, R. (1983). The rational-expectations hypothesis and the epistemics of time. *Cambridge Journal of Economics*, 2.
- 12- Boland, L. A. (1981). On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis. *The American Economic Review*, 1031-1036.
- 13- Broome, J. (1991). Utility . *Economics and Philosophy*, pp 1 – 12.
- 14- Burke, E. (1890). *Reflections on the Revolution in France* . London: Macmillan.

- 15- Caldwell, B. (1994). *Beyond positivism economic methodology in the twentieth century* . London: Routledge .
- 16- Daniel Kahneman, e. a. (1997). Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility . *The Quarterly Journal of Economics*, 375.
- 17- Eichenberger, B. S. (1989). Should social Scientists Care about Choice Anomalies . *Rationality and Society*, 103-106.
- 18- F.West, K. E. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 645–655.
- 19- Gerrard, B. J. (2006). *The Economics of Rationality*. New York: Routledge.
- 20- Kahneman, D. (1991). Anomalies the Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 194.
- 21- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 1449-1475.
- 22- Mill, J. S. (1891). *Principles of Political Economy: With Some of Their Applications to Social Philosophy*. London: Routledge.
- 23- Mill, J. S. (2020). *The Logic of the Moral Science*. USA and Uk: Courier Dover Publications.
- 24- Ng, Y.-K. (1984). Expected Subjective Utility: Is the Neumann-Morgenstern Utility the Same as the Neoclassical's? . *Social Choice and Welfare* , 2.
- 25- Sen, A. (2004). *On Ethics and Economics*. Malden: Blackwell Publishing.
- 26- Stigler, G. J. (1950). The Development of Utility Theory. *Journal of Political Economy*, 307–327.
- 27- Sunstein, R. H. (2008). *NUDGE: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.
- 28- Thaler, R. H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer ChoiceMarch . *Journal of Economic Behavior and Organization*, 36–90.
- 29- Whitaker, J. K. (1975). John Stuart Mill's Methodology . *Journal of Political Economy*, 1044-1045.