

جایگاه و کاربرد اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق

مجتبی قاسمی*

یاس علیاری**

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۸/۱۷

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۳/۲۷

چکیده

حقوق یک نظام رفتاری است که به دنبال شکل دادن به رفتار انسان است. اقتصاد رفتاری، ترکیبی از اقتصاد و روان‌شناسی شناختی است که یافته‌های آن حاکی از آن است که به‌طور کلی انتخاب افراد در شرایط تصمیم‌گیری مختلف، ممکن است از آنچه اقتصاد سنتی نئوکلاسیک پیش‌بینی می‌کند، فاصله بگیرد و دچار سوگیری‌های روان‌شناختی مختلف بشود. این مقاله، در تلاش است به روش کتابخانه‌ای، از طریق آشنایی با چپستی اقتصاد رفتاری و جایگاه آن در تحلیل اقتصادی حقوق، به کاربردها و چالش‌های اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق بپردازد و با توجه بیشتر به بینش‌های مربوط به رفتار واقعی انسان، چشم‌انداز گسترده‌ای از چگونگی بهبود تحلیل اقتصادی حقوق ارائه دهد. اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق مدعی است از آنجا که به رفتار واقعی مردم توجه دارد، نتایج واقعی‌تر و راه‌حل‌های مناسب‌تری را نیز ارائه می‌کند و می‌تواند به‌عنوان ابزاری قدرتمند در دست حقوق‌دانان، قانون‌گذاران، قضات، سیاست‌گذاران و سایر دست‌اندرکاران، در راستای تنظیم رفتار مردم به کار گرفته شود و همراه با حکمرانی خوب، جامعه را به خیر جمعی نزدیک‌تر نماید. در مقابل، منتقدان آن با به چالش کشیدن روش‌شناسی این شاخه علمی، در خصوص کاربرد آن در سیاست‌گذاری حقوقی ابراز تردید جدی کرده‌اند.

کلیدواژه‌گان:

اقتصاد رفتاری، تحلیل اقتصادی حقوق، عقلانیت محدود، رفتار عقلانی.

* استادیار، گروه حقوق عمومی و حقوق اقتصادی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران (نویسنده مسئول)

mojtaba_ghasemi@sbu.ac.ir

** کارشناس ارشد، گروه حقوق اقتصادی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

alyari.yas@gmail.com



Copyright: © 2023 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

مقدمه

«حقوق یک نظام رفتاری است»^۱ که با استفاده از تنظیم‌گری و ایجاد انگیزه به دنبال شکل دادن به رفتار انسان است. هدف قوانین، تغییر رفتارهاست. ممکن است قوانین به دنبال افزایش یا کاهش سطح و دامنه فعالیت‌های مختلف باشند؛ مانند داشتن اسلحه، مرخصی در کار برای مراقبت از یک عضو بیمار خانواده، آلایندگی، استخدام یک نامزد شغلی از گروه‌های اقلیتی و... . قوانین ممکن است قصد داشته باشند که افراد یا مؤسسات، یک فعالیت را جایگزین دیگری کنند؛ مانند خرید نوشابه رژیمی به جای شکرदार، استفاده از تنباکو به جای سیگار کشیدن، استفاده از انرژی خورشیدی به جای منابع فسیلی. قوانین می‌توانند به‌طور مستقیم به اهداف خود برسند، به‌وسیله تنبیه و پاداش یا به‌طور غیرمستقیم از طریق تغییر نگرش نسبت به رفتارهایی مشخص که روش‌های غیرمستقیم معمولاً کارآتر نیز هستند.

طی سه دهه اخیر، اقتصاد رفتاری به یک نیروی جایگزین در اقتصاد کاربردی از جمله در تحلیل اقتصادی حقوق تبدیل شده است. در قلب اقتصاد رفتاری، مفهوم «عقلانیت محدود»^۲ قرار دارد. عقلانیت محدود نشان می‌دهد که انسان با محدودیت‌های قابل‌توجهی در دانش و توانایی تصمیم‌گیری روبه‌رو است. اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد که افراد غالباً خودخواه نیستند و بیش از حد خوشبین‌اند؛ اینکه افراد دارای اراده محدود و خودکنترلی محدود هستند و اینکه به‌طور محدودی عقلانی تصمیم می‌گیرند؛ به این معنا که آنها قدرت پردازش اطلاعات محدودی دارند و اغلب به میانبرهای ذهنی^۳ و حساب‌های سرانگشتی^۴ اعتماد می‌کنند. درک این نوع رفتارهای انسانی پیامدهای گسترده‌ای را برای تحلیل حقوق در زمینه‌هایی از جمله حفاظت از محیط زیست، مالیات و انطباق مالیاتی، قانون اساسی، رفتار انتخاباتی، مجازات‌ها و جبران

1. Ulen, Thomas S., The Importance of Behavioral Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, p. 93.

2. Bounded Rationality

3. Heuristics

میانبرهای ذهنی، یکی از مباحث مطرح در روان‌شناسی اجتماعی بوده و به معنای راه‌حل‌های کوتاه‌تر و ساده‌تر برای انجام رفتار در زمانی است که شرایط انجام رفتار عاقلانه وجود ندارد.

4. Rule of Thumb

یک قاعده سرانگشتی یا حساب سرانگشتی اصل، قانون، یا قاعده‌ای است که به صورت تجربی، در مقیاس نسبتاً وسیعی صحیح یا قابل اعتماد است، اما لزوماً درستی آن در همه موارد ممکن اثبات نشده است.

خسارات، مذاکرات و اعتصابات کارگری و امور مالی شرکت‌ها به همراه دارد. تحلیل اقتصادی حقوق، بینش‌های جدید بسیاری در این زمینه‌ها و پیشنهادهایی برای اصلاح قانون ارائه می‌دهد. اقتصاد رفتاری مدعی است که با آگاهی بهتر از رفتار انسان، می‌توان تأثیرات عملی حقوق را با دقت بالاتری پیش‌بینی کرد، بررسی کرد که چگونه حقوق درواقع می‌تواند اهداف جامعه را ارتقا بخشد و سؤال‌های مربوط به غایت حقوق را دوباره ارزیابی نماید.

صاحب‌نظران تحلیل اقتصادی حقوق نیز بر اهمیت کاربرد اقتصاد رفتاری در حقوق صحه گذاشته‌اند. از جمله یولن بر این باور است که «حقوق رفتاری یکی از مهم‌ترین تحولات - و احتمالاً مهم‌ترین - در دستاوردهای حقوقی دوره مدرن است».^۱ گروهی دیگر از اقتصاددانان مطرح در زمینه تحلیل اقتصادی حقوق در آمریکا نیز اقتصاد رفتاری را یکی از مهم‌ترین تحولات اقتصاد طی دهه‌های اخیر قلمداد کرده‌اند.^۲ این شاخه، اقتصاد و روان‌شناسی را با هم ترکیب می‌کند تا شواهد و مدارکی را ارائه نماید که نشان می‌دهد در تعدادی از موقعیت‌های تصمیم‌گیری، رفتار انتخابی فردی از پیش‌بینی اقتصاد نئوکلاسیک جدا می‌شود.^۳

اقتصاد رفتاری با گنجانیدن شواهد تجربی رو به رشد بر سوگیری‌ها^۴ و سردرگمی‌هایی که اغلب بر رفتار انسان تأثیر می‌گذارد، به دنبال اصلاح حقوق و علم اقتصاد سنتی است. به‌طور طبیعی، این رویکرد توانایی بالقوه‌ای برای بهبود قدرت پیش‌بینی‌گری تحلیل اقتصادی حقوق دارد و موفقیت اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق در سال‌های اخیر، این امید را به بار آورده است.

بنابراین، ضروری است تا با به‌کارگیری ظرفیت‌های بالقوه اقتصاد رفتاری برای بهبود تحلیل اقتصادی حقوق در زمینه‌های مختلف حقوقی پرداخته شود تا انطباق بیشتری بین نیازهای افراد جامعه، قوانین و رفتارهای مخاطبان قانون در عالم واقع برقرار گردد.

در ایران، تا به حال، نقش «اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق» بررسی نشده است، بنابراین پیشینه مطالعاتی‌ای از آن، حداقل به صورت رسمی، موجود نیست. البته لازم به ذکر است

1. *Ibid.* p 120.

2. Wright, Joshua D. and Douglas H. Ginsburg, "Behavioral Law and Economics: its origins, fatal flaws, and implications for liberty", *Northwestern University Law Review*, Vol 106, No 3, 2012, p 1034.

3. Mullainathan, Sendhil and Richard H. Thaler, "Behavioral Economics", National Bureau of Economic Research Working Paper Series, Working Paper 7948, 2000, pp. 2-5, available at: <http://www.nber.org/papers/w7948>.

4. Biases

که «اقتصاد رفتاری» به تنهایی و حتی ارتباط آن با سایر حوزه‌ها از جمله سیاست‌گذاری، مورد بررسی قرار گرفته، اما پژوهشی درمورد نقش آن به‌طور مشخص در تحلیل اقتصادی حقوق، تاکنون صورت نپذیرفته است.

درمقابل، در سایر کشورها، این موضوع از آنجا که اهمیت فراوانی دارد، به‌کرات در قالب‌های متفاوتی مورد توجه و بررسی قرار گرفته است. ارتباط اقتصاد رفتاری به‌طور خاص با شاخه‌ای از حقوق، نگاه به گذشته و آینده اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، انتقاد از کلی‌گویی‌های اقتصاد رفتاری در حقوق و احساس نیاز به وارد کردن علوم اجتماعی در این حوزه، تأکید بر مفاهیم روان‌شناسی و تکرار رفتار در اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، کاستی‌های اقتصاد نئوکلاسیک در حقوق از نگاه اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، از جمله موضوعات مرتبطی است که مورد مطالعه قرار گرفته‌اند.

در این مقاله، ابتدا به چستی اقتصاد رفتاری و جایگاه آن در تحلیل اقتصادی حقوق و سپس به کاربردها و چالش‌های اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق اشاره می‌شود.

۱. اقتصاد رفتاری و جایگاه آن در تحلیل اقتصادی حقوق

در این قسمت ابتدا برای آشنایی مخاطبین چستی اقتصاد رفتاری مورد بحث قرار می‌گیرد و پس از آن به جایگاه آن در تحلیل اقتصادی حقوق اشاره خواهد شد.

۱.۱. چستی اقتصاد رفتاری

اقتصاد رفتاری^۱ ترکیبی از روان‌شناسی و اقتصاد است که به بررسی آنچه که در بازارها اتفاق می‌افتد، می‌پردازد؛ بازارهایی که در آنها کنشگران اقتصادی^۲ (خانوار، بنگاه‌ها و دولت)، محدودیت‌ها^۳ و پیچیدگی‌های^۴ انسانی در خصوص تجزیه و تحلیل داده‌ها و درنهایت تصمیم‌گیری را نشان می‌دهند. در دهه‌های گذشته، اقتصاد رفتاری علم اقتصاد را به‌شدت متحول ساخته است. اقتصاد رفتاری حقایق را آشکار می‌سازد؛ اینکه انسان‌ها گاهی اشتباه می‌کنند، مراقب یکدیگرند و برخلاف آنچه اقتصاددانان به‌طور مرسوم پنداشته‌اند، همیشه حسابگر و

1. Behavioral Economics

2. Agents

3. Limitations

4. Complications

منفعت‌طلب^۱ نیستند. این نتایج نگاه را به رفتار اقتصادی انسان‌ها به کلی تغییر داده است. مدل اقتصادی استاندارد رفتار انسان (حداقل) سه ویژگی به دور از واقعیت را شامل می‌شود: عقلانیت نامحدود،^۲ قدرت اراده نامحدود^۳ و خودخواهی نامحدود^۴. اقتصاد رفتاری به آزمون مدل استاندارد اقتصادی بر روی انسان‌ها می‌پردازد تا ببیند این مدل چه زمانی کار می‌کند و چه زمانی قادر به عمل نیست. همچنین این پرسش را مطرح می‌سازد که آیا مدل متعارف باید به کلی زیرورو شود یا آنکه با اندکی تعدیل، انطباق بهتری با واقعیت خواهد یافت.^۵

در یک بازار کارا وقتی عقلانیت، دانش مشترک^۶ است، عملاً هیچ مبادله‌ای نباید وجود داشته باشد، اما در بازارهای واقعی، روزانه صدها میلیون سهام معامله می‌شود، سرمایه‌گذاران منفرد^۷ مبادلات زیادی می‌کنند و هزینه معاملات را نیز متحمل می‌شوند. انسان‌های واقعی حتی وقتی می‌دانند چه چیزی بهتر است، بعضی اوقات به دلایل ناشی از ضعف خودکنترلی^۸ به انتخاب آن موفق نمی‌شوند. بیشتر ما در بعضی از زمان‌ها زیاد غذا می‌خوریم، خیلی خرج می‌کنیم، به ورزش افراطی می‌پردازیم، بیش از حد پس‌انداز می‌نماییم یا خیلی کم کار می‌کنیم. طبیعت انسان چنین است. برخلاف مدل اقتصادی، مردم غالباً اقدامات غیرخودخواهانه انجام می‌دهند؛ برخی، سالانه بخشی از درآمد خود را به خیریه‌ها اختصاص می‌دهند، عده‌ای مشغول به کار داوطلبانه و رایگان می‌شوند.^۹

همگی این گزاره‌ها بیانگر آن است که بنا به آموزه‌های اقتصاد رفتاری، انسان همیشه طبق مدل استاندارد اقتصادی غالب عمل نمی‌کند؛ به عبارت دیگر، برخلاف مدل استاندارد اقتصادی،

1. Self-interested

2. Unbounded Rationality

این مفهوم ناظر بر آن است که انسان دارای توانایی کاملی برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و در نهایت تصمیم‌گیری به نحوی است که همواره بهترین گزینه را انتخاب خواهد کرد.

3. Unbounded Willpower

براساس این مفهوم، انسان از اراده کافی برای کنترل رفتارهای مختلف خود برخوردار است که مهم‌ترین نتیجه آن خودکنترلی است.

4. Unbounded Selfishness

براساس این مفهوم، انسان تنها دغدغه رفاه خود را دارد و تصمیمات وی حول این نکته اتخاذ می‌شود.

5. Ibid.

۶. کارترایت، ادوارد، **اقتصاد رفتاری**، ترجمه قهرمان عبدلی و سیدحسین میرشجاعیان حسینی، تهران: دنیای اقتصاد، ۱۳۹۶، ص ۲۳.

7. Common Knowledge

8. Individual Investors

9. Self-controlling

10. Mullainathan and Thaler, Op. Cit. pp 6, 7.

در دنیای واقعی، بیشتر با انسانی همراه با عقلانیت محدود، قدرت اراده محدود و منفعت‌طلبی محدود روبه‌رو هستیم.

۱.۲. جایگاه اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق

«اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق»، یک زمینه پژوهش در «حقوق و اقتصاد» است که از روش‌های وام‌گرفته‌شده از «اقتصاد رفتاری» استفاده می‌کند^۱ و هدف آن، پیشبرد رویکردی نسبت به تحلیل اقتصادی حقوق است که با درک دقیق‌تری از انتخاب و رفتار انسان روبه‌روست.^۲

اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق زمینه‌ای جدید است که اولین بار توسط کاس سانستین^۳ معرفی و به کار گرفته شده^۴ و اخیراً تقریباً در تمام زمینه‌های حقوق مورد استفاده قرار گرفته و نتایج تحقیقاتی جالب و گاه برانگیزنده‌ای^۵ ایجاد کرده است.^۶ اقتصاد رفتاری این امکان را فراهم می‌کند تا با استفاده از ابزارهای سنتی تحلیل اقتصادی حقوق، رفتارهای مربوط به حقوق را مدل‌سازی و پیش‌بینی کنیم؛ اما همراه با مفروضات دقیق‌تر درباره رفتار انسان و پیش‌بینی‌ها و در نتیجه تجویزهای دقیق‌تر در مورد حقوق.^۷

معرفی تحلیل رفتاری نه تنها تأثیر عمیقی در تحلیل اقتصادی حقوق داشته است، بلکه جنبش رفتاری یکی از مهم‌ترین تحولات در پژوهش‌ها و رشته‌های تحصیلی دیگر در دو دهه اخیر نیز بوده است. تا حدود زیادی می‌توان گفت، به همان شکلی که استدلال اقتصادی در دهه ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ به یک شکل استاندارد از تجزیه و تحلیل حقوقی تبدیل شد، تحلیل رفتاری نیز به یک شکل استاندارد برای تجزیه و تحلیل در چند دهه گذشته تبدیل شده است. بینش‌های رفتاری تأثیر عملی بیشتری در تحلیل حقوقی نسبت به سایر حوزه‌های تحلیل اقتصادی دارند؛ زیرا

1. Ko, Haksoo, "Behavioral Law and Economics", *Encyclopedia of Law and Economics, Springer Science and Business Media New York*, 2014, p 1.

2. Jolls, Christine, Cass. R, Sunstein, and Richard Thaler, "A Behavioural Approach to Law and Economics", *Stanford Law Review*, Vol. 50, 1998, p 1473.

3. Cass R. Sunstein

4. Sheffrin, Steven M., "Behavioral Law and Economics Is Not Just a Refinement of Law and Economics", *Oeconomia – History | Methodology | Philosophy*, 7(3), 2017, p 333.

5. Provocative

6. Ko, *Op. Cit.* p 1.

7. Jolls, Sunstein and Thaler, *Op. Cit.* p 1474.

حقوق‌دانان معمولاً به سیاست‌گذاری در دنیای واقعی علاقه‌مندند که باید ویژگی‌های رفتاری واقعی افراد را در نظر گرفت.^۱

وظیفه اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، به بیان ساده، کشف پیامدهای واقعی (نه فرضی) انسان برای حقوق است. برای کشف این پیامدها باید به تفاوت رفتار انسان اقتصادی مرسوم و انسان واقعی در سه مورد ذکرشده، یعنی عقلانیت محدود، قدرت اراده محدود و منفعت‌طلبی محدود، توجه داشت. هرچند که این سه محدودیت، توصیف کاملی از رفتار انسان با تمام پیچیدگی‌های آن نیست، هدف این است که طرحی کلی ارائه گردد تا رویکردی نسبت به اشتباهات قابل پیش‌بینی در رفتار انسان‌ها در زمینه حقوق ترسیم شود و این آگاهی فراهم شود که هم‌زمان با صحیح بودن طیف وسیعی از پیش‌بینی‌ها، باید انتظار پیش‌بینی‌های غلط را نیز داشت.^۲

۲. کاربردها و چالش‌های اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق

در این قسمت، ابتدا مواردی از کاربرد اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق ارائه می‌شود و پس از آن چالش‌هایی که این جریان علمی به‌طور عام در تحلیل اقتصادی و به‌طور خاص در تحلیل اقتصادی حقوق با آن‌ها روبه‌رو است، بیان خواهند شد.

۲.۱. کاربردها

در این مبحث، به جایگاه و کاربرد اقتصاد رفتاری در شاخه‌های مختلف حقوق اشاره می‌شود؛ مباحث بسیار گسترده‌اند و پرداختن به هریک از این شاخه‌ها، خود به‌تنهایی بررسی مستقلی را می‌طلبد. از این‌رو سعی شده است به نکات مهم و مثال‌های مربوط به حوزه‌های حقوقی که نقش اقتصاد رفتاری در تحلیل آن‌ها به‌طور نسبی پررنگ‌تر بوده است، به‌طور خلاصه اشاره شود.

۲.۱.۱. حقوق اموال و مالکیت^۳

پیشینه رفتاری در مورد حقوق مالکیت را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد که تا حدودی با دو دوره زمانی متفاوت مطابقت دارند؛ یک دسته شامل مطالعاتی (عمدتاً قدیمی‌تر) است که

1. Zamir, Eyal, and Doron Teichman, *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*, Oxford University Press, 2014, p xi.

2. Jolls, Sunstein and Thaler, *Op. Cit.* pp 1476, 1480.

3. Property Law

تحقیقات آزمایشی مستقلی انجام نداده، بلکه متکی بر نتایج کلی پیشینه گسترده روان‌شناختی است. در این دسته، محققان از یافته‌ها و نظریه‌های زمینه‌های غیرحقوقی برای تحلیل موضوعات حقوقی استفاده کرده‌اند؛ این استفاده‌ها، نه براساس آزمایش مستقیم یک موضوع مربوط به حقوق مالکیت، بلکه مبتنی بر استدلال با عقل سلیم (قضاوت عقلانی)^۱ و تمثیل منطقی^۲ بود. در مقابل، در دسته دوم یا دوره مطالعات رفتاری حقوق مالکیت، تلاش شد تا تحقیقات تجربی آشکار، مستقیم و متناسب با موضوعات حقوقی صورت بگیرد. در این دسته، محققان یا آزمایش‌های مستقلی را طراحی کرده یا متکی به مطالعاتی بوده‌اند که به‌طور مستقیم مباحث حقوقی را بررسی می‌کنند.^۳

به‌عنوان مثال، در حوزه اموال و مالکیت، می‌توان مطرح نمود که آیا بازتوزیع باید فقط از طریق مالیات و پرداخت‌های انتقالی مربوط به حقوق عمومی حاصل شود یا همچنین از طریق قوانین حقوق خصوصی نیز این امر امکان‌پذیر است؟^۴ محققان تحلیل اقتصادی حقوق ادعا کرده‌اند که قوانین حقوق خصوصی را نباید برای بازتوزیع استفاده کرد؛ زیرا آنها از مالیات و جایگزین‌های انتقالی، هزینه بیشتر و کارایی کمتری دارند. درواقع، هنگامی که قوانین حقوق خصوصی، درآمد را به نفع فقرا توزیع می‌کنند، انگیزه‌های کار افراد را دقیقاً به همان اندازه نظام مالیاتی می‌کاهند. مردم به همان روشی که به افزایش نرخ مالیاتی حاشیه‌ای^۵ پاسخ می‌دهند، به قوانین حقوق خصوصی بازتوزیع نیز پاسخ می‌دهند و در نتیجه ممکن است اوقات فراغت را بر کار

1. Common-sense Reasoning

عقل سلیم یا قضاوت عقلانی یعنی توانایی فهمیدن و قضاوت کردن درباره موضوعات و اشیاء به‌صورتی که تقریباً بیشتر انسان‌ها با درک و فهم متعارف، به‌طور منطقی آن را انجام می‌دهند.

2. Analogy

تمثیل، یکی از اقسام استدلال منطقی است و عبارت است از سرایت دادن حکم یک امر به امر دیگر به دلیل وجود نوعی از مشابهت میان آنها.

3. Lewinsohn-Zamir, Daphna, Behavioral Law and Economics of Property Law: Achievements and Challenges, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, p 378.

۴. در فرایند بازتوزیع، بخشی از درآمد یا ثروت دهک‌های بالای درآمدی از طریق مالیات از آنها گرفته شده و در قالب پرداخت‌های انتقالی (بلاعوض) به دهک‌های پایین درآمدی منتقل می‌شود.

5. Marginal Tax Rate→

→نرخ مالیاتی حاشیه‌ای (نرخ مؤثر مالیاتی) عبارت است از نرخ واحد که بر اساس آن، از فعالیت مشمول مالیات، مالیات اخذ می‌شود و از تقسیم مالیات بخش موردنظر بر پایه درآمد آن بخش حاصل می‌گردد و با افزایش درآمد، افزایش می‌یابد.

ترجیح دهند. باین‌حال، قوانین حقوق خصوصی یک ناکارایی اضافی را ایجاد می‌کنند؛ چراکه این قوانین ابتدائاً به منظور تنظیم رفتار (تغییر مثبت) وضع شده‌اند، اما موجب تحریف (تغییر منفی) همان رفتار می‌شوند. به‌عنوان مثال، نرخ مالیاتی حاشیه‌ای ۳۰ درصد به همراه یک قانون مسئولیت مدنی ناکارا که منجر به بازتوزیع ۱ درصد درآمد ثروتمندان به فقیران می‌شود، انگیزه‌های کار را به همان میزان نرخ مالیاتی حاشیه‌ای ۳۱ درصد می‌کاهد. باین‌حال، نظام اول مستلزم هزینه‌های اضافی درمورد ثروتمندان است که اقدامات احتیاطی زیادی را انجام می‌دهند و از فعالیت‌های کارا خودداری می‌کنند. علاوه بر این، قوانین حقوقی نسبت به مالیات و نقل و انتقالات کارایی کمتری دارند، یعنی آنها به مقدار ناچیزی به نتایج توزیع مطلوب دست می‌یابند. این امر به این دلیل است که در شرایط قراردادی (برخلاف شرایطی که چانه‌زنی غیرعملی است مانند مالیات) بازار غالباً به‌گونه‌ای پاسخ می‌دهد که کاملاً یا جزئاً بازتوزیع را خنثی می‌نماید. در مقابل دیدگاه محققان تحلیل اقتصادی حقوق، مطالعات رفتاری، بازتوزیع از طریق قوانین حقوق خصوصی را تقویت می‌کنند. به‌عنوان مثال، یافته‌های جولز^۱ حاکی از آن است که افراد غالباً به‌طور غیرواقعی خوش‌بین هستند و احتمال وقایع منفی را دست‌کم می‌گیرند (سوگیری بیش‌خوش‌بینی^۲ و سوگیری دست‌کم‌گیری^۳). مالیات یک واقعه قطع است، درحالی‌که واقعه‌ای که باعث اعمال بازتوزیع از طریق قوانین مسئولیت مدنی می‌شود- از جمله درگیر شدن در یک تصادف رانندگی- یک امر غیرقطعی است. اگر متهمان بالقوه (ثروتمندان) خطر مورد دوم را دست‌کم بگیرند، آنها هزینه‌های آن را کمتر از واقع درک می‌کنند و درنتیجه، یک قانون مسئولیت مدنی بازتوزیع، انگیزه‌های کاری آنها را کمتر از همان میزان مالیات برای درآمد دولت، می‌کاهد.^۴

۲.۱.۲. حقوق مسئولیت مدنی^۵

مطالعات رفتاری از اهمیت ویژه‌ای برای تجزیه و تحلیل نظام حقوق مسئولیت مدنی برخوردار است. باوجود نوپا بودن تحلیل رفتاری از این نظام حقوقی، یافته‌های آن درحال حاضر

1. Christine Jolls

2. Overoptimism Bias

این سوگیری شناختی باعث می‌شود باور کنیم که ما کمتر در معرض اتفاقات بد قرار داریم و بیشتر از چیزی که دنیای واقعی به ما ارائه می‌دهد، مستعد به دست آوردن موفقیت هستیم.

3. Underestimation Bias

به کمتر تخمین زدن احتمالات و دست‌کم گرفتن رویدادها اشاره دارد.

4. Ibid. pp 395, 396.

5. Tort Law

هم دادگاه و هم مفسران را تحت تأثیر قرار داده است. تنوع و استحکام سوگیری‌هایی که بر ارزیابی احتمالات افراد تأثیر می‌گذارد، دلیل دیگری در اهمیت اقتصاد رفتاری برای حقوق مسئولیت مدنی است.^۱

به‌عنوان نمونه، دو سوگیری مرتبط در تخمین احتمالات و تعیین تقصیر، که ممکن است بر انتخاب بین قوانین مسئولیت تأثیر بگذارد، سوگیری واپس‌نگری^۲ و سوگیری نتیجه‌نگری^۳ است. سوگیری واپس‌نگری، کشف شده توسط فیشوف،^۴ ارزیابی پسینی^۵ افراد از احتمال وقوع یک رویداد و پیش‌بینی‌پذیری پیشینی^۶ آن را باتوجه به اینکه این رویداد قبلاً اتفاق افتاده است، جهت می‌دهد. در این نوع سوگیری افراد پس از وقوع حادثه خود را متقاعد می‌کنند که از قبل می‌دانسته‌اند این حادثه رخ خواهد داد (مثلاً در مورد تصادفات رانندگی) و این امر ممکن است پیش‌بینی‌های آنها از وقوع حوادث را تحت تأثیر قرار دهد. حال، لحاظ چنین سوگیری‌ای در ارزیابی قاضی و هیئت منصفه می‌تواند به صدور احکام بیشتری علیه خوانده منجر شود. در سوگیری نتیجه‌نگری، افراد مبنای تصمیمات خود را بر مبنای نتایج گرفته‌شده در گذشته قرار می‌دهند؛ بدون آنکه به شرایط وقوع آن نتیجه توجه کنند و وزن بسیار بیشتری به نتیجه می‌دهند. در این حالت نیز قاضی و هیئت منصفه ممکن است در تصمیمات خود وزن بیشتری بر نتیجه (که همان وقوع حادثه است) بدهند تا شرایطی که منجر به بروز آن حادثه شده است.^۷

۲.۱.۳. حقوق قراردادهای^۸

در خصوص حقوق قراردادهای، پژوهشگران اقتصاد رفتاری مدعی‌اند که حقوق و اقتصاد شیکاگویی، یک نظام نسبتاً بسته و غالباً غیرواقعی است که بر پیش‌بینی‌های نادرست مانند

1. Halbersberg, Yoed, and Ehud Guttel, Behavioral Economics and Tort Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, p 405.

2. Hindsight Bias

پس از هر رویداد اشخاص به نادرستی تصور می‌کنند که با توجه به شواهد و مدارک، این رویداد قابل پیش‌بینی بوده است.

3. Outcome Bias

ارزیابی درستی یک تصمیم صرفاً براساس نتیجه نهایی آن و نه بر اساس دلایل و فرایندهای تصمیم‌گیری.

4. Baruch Fischhoff

5. Ex-post

6. Ex-ante

7. *Ibid.* pp 410, 411.

8. Contract Law

نظریهٔ خيارات در قراردادهای^۱ و نظریهٔ نقض کارا^۲ و بر قضایایی که ادعا می‌کنند قابل اجرا در جهان هستند، اما نبوده‌اند، مانند بازیگر عقلانی، استوار است. در مقابل، روان‌شناسی رفتاری، حقوق قراردادهای را به واقعیت باز می‌کند و قوانین بسیاری از حقوق قراردادهای را که حقوق و اقتصاد شیکاگویی نمی‌تواند توضیح دهد، روشن می‌سازد.^۳

دو مورد از اصول اساسی حقوق و اقتصاد شیکاگویی، نظریهٔ خيارات در قراردادهای و نظریهٔ نقض کارا است. به باور پژوهشگران رفتاری هم نظریهٔ خيارات در قراردادهای و هم نظریهٔ نقض کارا خلاف تجربه و شهود است. به این آزمایش ساده فکر کنید: فرض کنید یک فروشنده و یک خریدار توافقی را انجام داده‌اند که براساس آن فروشنده موافقت می‌کند کالایی را به خریدار بفروشد. هنگامی که طرفین درصدد انعقاد قرارداد کتبی هستند، فروشنده می‌گوید، «من باید صادقانه به شما بگویم که اگرچه من قصد فعلی برای نقض این قرارداد را ندارم، اما قصد فعلی برای اجرا نیز ندارم. اگر پیشنهاد بهتری حاصل شود، من آن را می‌پذیرم و به شما خسارات ناشی از انتظار^۴ را می‌پردازم. درحقیقت، من بلافاصله بعد از امضای این قرارداد به‌طور فعال به دنبال پیشنهاد بهتر خواهم گشت. حتی مقرره‌ای برای به رسمیت شناختن این کار بگذاریم. پاسخ احتمالی خریدار چه خواهد بود؟ طبق نظریهٔ خيارات در قراردادهای و نظریهٔ نقض کارا، خریدار می‌گوید: «حتماً، من دیگر انتظاری ندارم.» با این حال، در عالم واقعیت، خریداران از چنین اظهاراتی شوکه می‌شوند و تعجب می‌کنند؛ از معامله صرف‌نظر می‌نمایند یا بر مقرره‌ای در قرارداد اصرار می‌ورزند که صریحاً بیان دارد که فروشنده قصد فعلی برای اجرای قرارداد دارد و هرگونه سود ناشی از نقض قرارداد و فروش مجدد به خریدار تعلق می‌گیرد یا درخواست مبلغی در ازای فروش مجدد می‌کنند.^۵ هرچند به باور نگارندگان، قدری در بیان این مسئله توسط پژوهشگران رفتاری اغراق شده است. در دنیای واقعی، ممکن است به دلیل حدوث شرایطی، انجام دادن قرارداد برای متعهد به‌صرفه نباشد و وی تصمیم بگیرد که به‌جای آن خسارات ناشی از انتظار را به‌طور

1. Option Theory of Contracts

2. Theory of Efficient Breach

3. Eisenberg, Melvin A., Behavioral Economics and Contract Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, p 462.

4. Expected Damages

5. *Ibid.* pp 458, 459.

کامل به متعهدله بپردازد. این امر که وی در حین اجرای قرارداد به‌طور فعال دنبال گزینه‌های بهتری باشد (که خود فرایندی هزینه‌بر نیز هست)، به نظر می‌رسد دور از واقعیت باشد.

۲.۱.۴. حقوق کیفری^۱

تحلیل رفتاری حقوق کیفری از روش‌های علوم اجتماعی (اقتصاد رفتاری، روان‌شناسی و حتی جامعه‌شناسی) برای کشف تأثیر هنجارهای حقوق کیفری بر مجرمان، قضات، هیأت‌منصفه و سایر تصمیم‌گیرندگان، برای تعیین نوع و اندازهٔ بهینهٔ مجازات‌های جنایی و شناسایی بهینهٔ نظام اجرایی و ادله اثبات دعوا، استفاده می‌کند. تحلیل رفتاری حقوق کیفری غالباً با استفاده از یافته‌های علوم اجتماعی در مورد ماهیت باور افراد و ترجیحات آنها، یافته‌های ابزارهای سنتی اقتصادی را مورد خطاب، انتقاد یا تکمیل قرار می‌دهد. از آنجا که مجرمان، قربانیان جرم، قضات و سایر عوامل ذی‌ربط، باور مربوط به احتمالات کشف^۲ و محکومیت^۳ را تشکیل می‌دهند، و آن باورها بر تمایل^۴ به ارتکاب جرم تأثیر می‌گذارند، سیاست اجرای قانون^۵، حقوق ادله^۶ و آیین دادرسی^۷، درک اثرات حقوق کیفری به اندازهٔ دکترین اساسی خود حقوق کیفری مهم هستند. از این رو، هر دو رویکرد اقتصادی و رفتاری برای تجزیه و تحلیل حقوق کیفری، تمایزات دکترین سنتی بین حقوق کیفری، آیین دادرسی کیفری و ادله و سیاست اجرای قانون را به چالش می‌کشند.^۸

به‌عنوان مثال، دانشمندان رفتاری بررسی می‌کنند که کدام‌یک از مؤلفه‌های مجازات‌های کیفری، بازدارندگی بیشتری دارند: احتمال کشف و محکومیت (قطعیت) یا میزان مجازات (شدت). به‌طور خاص، آنها معتقدند که اگرچه هم افزایش مجازات و هم افزایش احتمال کشف، بر رفتارهای مجرمانه تأثیر می‌گذارند، لزوماً نباید تأثیرات مشابهی داشته باشند. پدیده‌های رفتاری‌ای وجود دارند که از این ادعا حمایت می‌کنند که در صورت خطر دوست بودن افراد، قطعیت باید اثرات بیشتری از شدت داشته باشد. آنها بیشتر با مجازات‌های کم و احتمال زیاد

1. Criminal Law

2. Detection

3. Conviction

4. Propensity

5. Enforcement Policy

6. Evidence Law

7. Procedural Law

8. Harel, Alon, Behavioral Analysis of Criminal Law: A Survey, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*, Oxford University Press, 2014, p 568.

کشف بازداشته می‌شوند تا مجازات‌های شدید با احتمال کم کشف. افزایش میزان مجازات از یک سال به دو سال حبس، اثرات بازدارنده^۱ این مجازات را مضاعف نمی‌کند؛ زیرا یک پدیده روان‌شناختی به نام تنزیل آینده^۲ وجود دارد. شخص «الف» را که انتظار دارد فردا به دندانپزشک برود و یک درمان دردناک داشته باشد با شخص «ب» مقایسه کنید که انتظار دارد ماه آینده به دندانپزشک برود. شخص «الف» مضطرب است و شب‌ها با تصور و پیش‌بینی درد از خواب بیدار می‌شود، درحالی که شخص «ب» در این مرحله، اضطراب ندارد. افراد تمایل دارند اهمیت رویدادهای آینده دور را تنزیل کنند. از این رو می‌توان این نتیجه را گرفت که سال دوم حبس (که ناگزیر پس از پایان سال اول آغاز می‌شود) اثر بازدارندگی کمتری نسبت به سال اول (که بلافاصله پس از محکومیت شروع می‌شود) دارد. به این ترتیب، مدت حبس یک‌ساله با احتمال کشف دو درصد، اثر بازدارندگی بیشتری نسبت به دو سال حبس با احتمال کشف یک درصد دارد.^۳

۲.۱.۵. حقوق بیمه^۴

پژوهشگرانی همچون هوارد کانروتر^۵ پیش‌بینی‌های نظریه استاندارد اقتصادی در مورد رفتار مصرف‌کننده در بازار بیمه را به چالش کشیده‌اند. برخی از انواع بیمه، با وجود ارزش بالایی که دارند و اینکه طبق نظریه استاندارد انتخاب عقلانی انتظار می‌رود تقاضا برای آنها زیاد باشد، در واقعیت مصرف‌کنندگان زیادی ندارند؛ مانند بیمه در برابر فجایع بزرگ اما نادر (زلزله‌ها، سیل‌ها) و بیمه‌های مستمری عمر؛^۶ درعین حال، مصرف‌کنندگان بیش از حد متقاضی انواع دیگری از بیمه‌ها هستند که بنا به نظریه استاندارد انتخاب عقلانی، اصلاً نباید آنها را بخواهند، مثل وارانتهی برای محصولات مصرفی.^۷

1. Deterrent Effects

2. Discounting Future

3. Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **Behavioral Law and Economics**, Oxford University Press, 2018, pp 576, 577.

4. Insurance Law

5. Howard Kunreuther

6. Annuities

7. Baker, Tom, and Peter Siegelman, Behavioral Economics and Insurance Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, p 497.

به عنوان مثال، به خاطر برخی سوگیری‌ها از جمله، تنزیل شدید،^۱ سوگیری بیش‌خوش‌بینی، زیان‌گریزی،^۲ خرافات، میان‌بر اکتشافی دسترس‌پذیری،^۳ پشیمانی‌گریزی،^۴ دنباله‌روی کردن،^۵ فرااطمینانی^۶ و توهم کنترل،^۷ مردم تمایل بیشتری برای بیمه کردن اشیای ارزشمند عاطفی نسبت به سایر اشیای با ارزش مالی برابر دارند و همچنین برای بیمه‌های که مربوط به از دست دادن یک شیء ارزشمند است، بیشتر تلاش می‌کنند؛ برای مردم، بیمه در برابر «رویدادهای نامگذاری شده (معین)» (مانند بیمه پرواز) گاهی جذاب‌تر است از یک بیمه عمومی^۸ که حتی ارزش بیشتری دارد؛ مردم یک بیمه عینی با ارزش در برابر حوادث با احتمال کم و با شدت بالا را خریداری نمی‌کنند و در نهایت احتمالاً بعد از وقوع یک فاجعه، به دنبال خرید بیمه حوادث می‌روند، حتی هنگامی که (به اشتباه) معتقدند که این فاجعه، احتمال وقوع فاجعه بعدی را کاهش داده است.

۲.۱.۶. حقوق رقابت^۹

نفوذ اقتصاد رفتاری در حقوق رقابت دیرتر از سایر شاخه‌های حقوق آغاز شد. شواهد تجربی نشان می‌دهد که علاوه بر مصرف‌کنندگان، بنگاه‌ها نیز تحت سوگیری شناختی قرار دارند. ارتباط اقتصاد رفتاری با حقوق رقابت را از طریق مثال‌های توافقات عمودی،^{۱۰} بازارهای پسینی،^{۱۱} باهم‌فروشی،^{۱۲} قیمت‌گذاری تهاجمی^{۱۳} و کنترل ادغام^{۱۴} می‌توان بررسی نمود.

1. Excessive Discounting

2. Loss Aversion

3. Availability Heuristic

یک میان‌بر ذهنی است که در ارزیابی مفاهیم یا تصمیم‌ها و بر آنچه که سریعاً به خاطر آورده می‌شود، تکیه می‌کند.

4. Regret Aversion

5. Herding

6. Overconfidence Bias

شخص پس از تنها چند بار موفقیت، ناخودآگاه کاملاً به توانایی‌های خود مطمئن می‌شود.

7. Control Illusion

نوعی سوگیری و خطای ادراکی است که در آن شخص کنترل یا تأثیر خود را بر رویدادها بیشتر از آنچه واقعاً هست، تصور می‌کند.

8. General Insurance

9. Competition (Antitrust) Law

10. Vertical Agreements

11. Aftermarkets

12. Tying and Bundling

13. Predatory Pricing

14. Merger Control

در زمینه توافقات عمودی، تحقیقات رفتاری نشان داده است که تولیدکنندگان از تثبیت قیمت بافروش^۱ بسیار بیشتر از آنچه که از نظر کارایی قابل توضیح است، استفاده می‌کنند. میان‌برهای ذهنی مختلف، مانند اثر لنگر انداختن^۲ که در اینجا لنگر قیمت‌های بافروش تثبیت شده است، باعث می‌شود بنگاه‌های خرده‌فروشی^۳ (مانند اصناف در ایران) زیان ناشی از کاهش قیمت^۴ (از قیمت‌های تثبیتی که برای آنها نقش لنگر را بازی می‌کند) را اغراق کنند. دلال‌ها یا رسانه‌ها نیز با دراماتیک کردن کاهش قیمت موردی، منجر به سوگیری دسترس‌پذیری و سوگیری نمایندگی^۵ می‌شوند. با توجه به زیان‌گریزی و رفتار منصفانه (به‌ویژه عدم پذیرش سواری مجانی)^۶، زیان کاهش قیمت، بیش از حد تخمین زده می‌شود. در زمینه بازارهای پسینی، به‌عنوان مثال، دو مورد سوگیری دست‌کم‌گیری را می‌توان مشاهده نمود: اول، مصرف‌کنندگان به‌طور نظام‌مند دست‌کم می‌گیرند که در آینده به چه میزان نیاز به محصولات ثانویه^۷ دارند؛ دوم، آنها در معرض سوءبرداشت قیمت هستند، به‌نحوی که سطح قیمت محصولات ثانویه را دست‌کم می‌گیرند. در باهم‌فروشی، مشتریان موظف‌اند کالای اضافی یا عملکردی را همراه با کالاهایی که اساساً مایل به خرید آن هستند، خریداری کنند. در این زمینه می‌توان به سوگیری به وضع موجود^۸ و اثر پیش‌فرض^۹ اشاره داشت. افراد معمولاً به گزینه پیش‌فرض تن می‌دهند و کالای موردنظرشان را به همراه کالای اضافی خریداری می‌کنند یا برنامه اضافی را به همراه برنامه موردنظرشان، دانلود می‌کنند. در زمینه قیمت‌گذاری تهاجمی، اگر بازیگران تحت سوگیری فرااطمینانی باشند، ممکن است کاملاً درگیر اقدامات تهاجمی شوند؛ حتی اگر ارزش انتظاری آن منفی باشد. با توجه به

1. Resale Price Maintenance (RPM)

2. Anchoring Effect

تمایل انسان به ملاک قرار دادن اولین اطلاعات دریافت شده و سنجش و ارزیابی اطلاعات بعدی با آن.

3. Retailers

4. Price-cutting

5. Representative Bias

یک سوگیری شناختی است که تحت آن، سرمایه‌گذار در شرایط عدم اطمینان تمایل دارد عملکرد گذشته شرکت را نماینده عملکرد آینده آن قرار دهد و براساس آن سهام شرکت را قیمت‌گذاری کند.

6. Free riding

7. Secondary Products

8. Status Quo Bias

یک سوگیری ذهنی است که تمایل به حفظ وضع موجود را در فرد ایجاد می‌کند.

9. Default Effect

با توجه به اطلاعات محدود و محدودیت‌های مغز برای پردازش اطلاعات، گزینه‌های پیش‌فرض این باور را برای افراد ایجاد می‌کنند که چون این گزینه‌ها توسط کارشناسان تنظیم شده‌اند، بنابراین بهترین انتخاب هستند.

سوگیری دسترس‌پذیری، رقبا پایدار بودن کمپین‌های کم‌هزینه را بیش از حد تخمین می‌زنند؛ زیرا خود در گذشته تحت‌تأثیر استراتژی‌های تهاجمی بوده‌اند. در زمینه ادغام، سابقه دارد که مدیران بیش از حد به خود مطمئن، به دلیل یک ادغام، به‌طور نظام‌مند کارایی را بیش از حد تخمین بزنند و بنابراین - برخلاف خرد متعارف - اکثر ادغام‌ها ممکن است تقویت‌کننده رقابت نباشند. از طرف دیگر، سوگیری فرااطمینانی، در صورت اعمال بر بنگاه‌ها، ممکن است در راستای رقابت‌پذیری قوی‌تر کار کند.^۱

۲.۱.۷. حقوق محیط‌زیست^۲

در سال‌های اخیر، شاهد نفوذ اقتصاد رفتاری در حقوق محیط‌زیست نیز بوده‌ایم. هنگام ارزیابی یک خطر (از جمله خطرات محیط زیستی)، افراد بر میزان پررنگ بودن حوادث در ذهن خود اتکا می‌کنند. رویدادهای آشنا، گاهی اوقات نسبت به رویدادهای نادر، فقط به دلیل اینکه تعداد آنها بیشتر است، از لحاظ شناختی دسترس‌پذیرتر هستند؛ همچنین برجستگی یا وضوح و زنده بودن نسبی (نزدیک‌تر بودن زمان وقوع) نقش مهمی در دسترس‌پذیری ایفا می‌کنند. اگر در گذشته نزدیک، سیل‌هایی رخ داده باشد، افرادی که در دشت‌های سیل‌خیز زندگی می‌کنند، احتمالاً بیشتر متقاضی خرید بیمه هستند؛ اما با کم شدن خاطرات زنده (فاصله گرفتن از زمان وقوع)، تقاضا برای بیمه به تدریج کاهش می‌یابد.^۳ درک عمومی از خطر همچنین ممکن است تحت‌تأثیر غفلت احتمالی قرار گیرد. همان‌طور که تحقیقات رفتاری نشان داده است، حتی اگر وقوع حادثه‌ای بسیار غیرممکن باشد، افراد ممکن است به سمت بدترین سناریوها سوق پیدا کنند و از اقدامات پرهزینه برای محافظت در برابر آنها حمایت کنند، اما خطرات مرتبط را نادیده بگیرند. بنابراین، غالباً افراد ممکن است برای جلوگیری از پیامدهای با احتمال کم، در صورت ترس یا احساس خطر، هزینه بسیار بالایی را متحمل شوند. تنظیم‌گران نیز ممکن است خود دچار این حس ترس و تخمین زدن بیش از حد احتمالات شوند و به دنبال آن سیاست‌های پرهزینه را برای تنظیم‌گری به کار گیرند.

1. Heinemann, Andreas, Behavioral Antitrust: A More Realistic Approach to Competition Law, In: Mathis, K., **European Perspectives on Behavioral Law and Economics**, Switzerland: Springer International Publishing, 2015, pp 220-228.

2. Environmental Law

3. Kuenzler, Adrian, and Douglas A. Kysar, Environmental Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, p 753.

۲.۱.۸. حقوق بین‌الملل عمومی^۱

گسترش تحلیل اقتصادی استاندارد به حقوق بین‌الملل عمومی یک تحول نسبتاً اخیر است و کاربرد بینش‌های رفتاری نیز در این حوزه در مراحل ابتدایی خود به سر می‌برد. به‌عنوان مثال، یکی از کمک‌های بینش‌های رفتاری به حقوق بین‌الملل مربوط به اهمیت قابل توجهی است که بین انتخاب^۲ و عدم انتخاب^۳ در معاهدات چندجانبه^۴، به دلیل اثر قدرتمند پیش‌فرض، وجود دارد. ژان گالبرایت^۵ مجموعه داده‌ای از بیش از ۳۰۰ معاهده چندجانبه را بررسی کرده است که در آن کشورهای تصویب‌کننده می‌توانند انتخاب کنند که آیا اختلافات ناشی از این معاهده توسط دیوان بین‌المللی دادگستری^۶ رسیدگی شود یا خیر. معاهدات در چارچوب‌بندی^۷ این انتخاب، متفاوت بودند. برخی از آنها رسیدگی به دعوا را در صلاحیت دیوان بین‌المللی دادگستری قرار دادند، درحالی که به‌طور ضمنی به کشورها اجازه داده شد در مورد مقررات مربوطه حق رزرو اعمال کنند؛ در برخی دیگر از معاهدات صریحاً به کشورها اجازه عدم انتخاب صلاحیت دیوان بین‌المللی دادگستری داده شد و در دسته آخر معاهدات، کشورها ملزم بودند تا صریحاً صلاحیت دیوان بین‌المللی دادگستری را انتخاب کنند. مشخص شد که در چارچوب رزرو ضمنی، تعداد بسیار کمی از کشورها تصمیم به عدم انتخاب صلاحیت دیوان گرفتند، در نتیجه نودوپنج درصد به‌طور ضمنی تسلیم صلاحیت آن شدند. در هنگام اتخاذ چارچوب‌بندی صریح عدم انتخاب، بیست درصد صلاحیت دیوان را انتخاب نکردند، یعنی هشتاد درصد آن را به‌صورت پیش‌فرض پذیرفتند. سرانجام، در چارچوب صریح انتخاب، تنها پنج درصد از کشورها صلاحیت دیوان را انتخاب کردند. از منظر نظریه انتخاب عقلانی، این یافته‌ها ممکن است گیج‌کننده به نظر برسند؛ اما با پیش‌بینی‌هایی که براساس اثر پیش‌فرض در مطالعات رفتاری، صورت می‌گیرد، انطباق دارند. این واقعیت که تعداد بسیار کمی از کشورها در چارچوب‌بندی انتخاب، صلاحیت دیوان را انتخاب کردند، درحالی که در چارچوب‌بندی عدم انتخاب، نسبتاً تعداد اندکی صلاحیت دیوان را انتخاب نکردند، با یافته‌های مربوط به تأثیر پیش‌فرض در تصمیم‌گیری‌های فردی سازگار است و اینکه

1. Public International Law

2. Opt-in

3. Opt-out

4. Multilateral Treaties

5. Jean Galbraith

6. International Court of Justice (ICJ)

7. Framing

کشورهای بیشتری صلاحیت دیوان را انتخاب نکردند، وقتی این گزینه صریحاً اعلام شده بود، با یافته‌های قابل مقایسه در سایر زمینه‌ها مطابقت دارد.^۱

۲.۱.۹. حقوق اساسی و سیاست‌گذاری

داوری و تصمیم‌گیری شهروندان به روش‌های مختلفی مربوط به حقوق اداری و حقوق اساسی است. یکی از موضوعات اصلی که روان‌شناسان سیاسی مطالعه کرده‌اند، عوامل تعیین‌کننده داوری‌های سیاسی، نگرش‌ها و رفتار انتخاباتی شهروندان است. برخلاف نظریه انتخاب عقلانی، نشان داده شده است که داوری‌ها و انتخاب‌های سیاسی شهروندان، تحت تأثیر توانایی محدود آنها در دستیابی، به خاطر آوردن و پردازش اطلاعات (به‌ویژه با توجه به اولویت نسبتاً پایین سیاست در زندگی اکثر مردم) قرار دارد. تصمیمات شهروندان اکثراً با نگرش ضمنی و واکنش‌های خودکار که از آنها آگاهی ندارند و با اثر متقابل تأثیر و شناخت (سوگیری دسترس‌پذیری)، تعیین می‌شوند. سیاست‌های دولتی همچنین تحت تأثیر چارچوب‌بندی شهروندان، تمایل بیشتر آنها به ریسک و خطر در حوزه زیان‌ها^۲ نسبت به حوزه سودها و همچنین گریز بیشتر از زیان نسبت به سودهای به دست نیامده، قرار دارد. به‌عنوان مثال، در یک آزمایش، به شهروندان، اطلاعات موثق درباره نتایج مورد انتظار سیاست‌های اقتصادی دو نامزد ریاست جمهوری و چشم‌انداز اقتصادی در کشورهای قابل مقایسه، داده شد. وقتی انتظار می‌رفت کشور خودشان در مقایسه با سایر کشورها عملکرد بهتری داشته باشد، اکثریت مشخصی از افراد از کاندیدایی حمایت می‌کردند که سیاست او خطر کمتری داشت، اما وقتی انتظار می‌رفت که کشورشان بدتر عمل کند، نیمی از افراد از کاندیدای دارای سیاست پرخطرتر حمایت کردند.^۳

همچنین، در حوزه سیاست‌گذاری شهری و شهرداری، می‌توان به‌وفور کاربرد اقتصاد رفتاری را مشاهده نمود؛ به وسیله اشارات و تلویحات، می‌توان رفتار شهروندان را بیشتر برای شهری پاکیزه، تمیز و دوستدار محیط‌زیست سوق داد که درعین حال، به رفاه و مطلوبیت خود شهروندان نیز کمک می‌کند. در دنیا سازمان‌هایی وجود دارند که به‌عنوان مشاور به وزارتخانه‌ها و مراکز سیاست‌گذاری کمک می‌کنند که این دسته از سیاست‌ها را اجرا نمایند. در شهرداری تهران هم

1. Zamir and Teichman, *Behavioral Law and Economics*, Op.Cit. p 427.

2. Risk-seeking in the Domain of Losses

3. *Ibid.* pp 406, 407.

قطعاً می‌توان سیاست‌گذاری رفتاری را وارد کرد و بدین طریق اوضاع شهروندان را بهبود داد.^۱ لازم به ذکر است که طبق رویکرد اقتصاد رفتاری، سیاست‌ها باید بر مبنای رابطه متقابل با محیط طراحی شود و عواملی از جمله، هویت اجتماعی، هنجارهای اجتماعی، نهادهای اجتماعی و مذهبی و فرهنگی، ارزش‌ها، باورها و عقاید جامعه و غیره بر شناخت ما از محیط تأثیر می‌گذارند و ما را به جهت‌گیری‌های جدید، رهنمون می‌سازند. حتی برای یک جامعه ثابت، این عوامل در زمان‌های متفاوت، تغییر می‌کنند.^۲

از دیدگاه رفتاری، بارزترین ویژگی قانون‌گذاری^۳ قضایی این است که در زمینه حل و فصل اختلافات واقعی صورت می‌گیرد. دادگاه‌ها، با اختلافات بین افراد واقعی آشنا می‌شوند، اما قوانینی که ایجاد می‌کنند درمورد سایر موقعیت‌ها نیز صدق می‌کند. احتمالاً، در تدوین هنجارهای عمومی حقوقی، قاضی باید محدوده کاملی از شرایطی را که قانون در آن اعمال می‌شود، در نظر بگیرد و در اینجا قاضی تفاوتی با یک قانون‌گذار ندارد. باین‌حال، ممکن است چندین میان‌بر اکتشافی و سوگیری، بر تصمیم‌گیری قضایی^۴ تا حد بیشتری از قانون‌گذاری قوه‌ی مقننه، تأثیر بگذارد. این واقعیت که دادگاه‌ها در یک زمان، یک پرونده را در نظر می‌گیرند، ممکن است بر تصمیمات آنها تأثیر منفی بگذارد. علاوه بر این، به دلیل میان‌بر اکتشافی دسترس‌پذیری، قضات احتمالاً ارزیابی دقیقی از پرونده‌هایی را که مشابه پرونده قبل از آنها است که ویژگی‌های آنها مشخص و واضح است - نداشته باشند.^۵

۲.۲. چالش‌ها

اقتصاد رفتاری مانند هر حوزه علمی دیگری، عاری از انتقادات و مشکلات نیست و مورد نقد واقع شدن این حوزه نیز امری طبیعی است؛ به‌خصوص که موضوعی است نسبتاً جدید که همچنان در مراحل اولیه خود قرار دارد. شناخت، پردازش و در صورت امکان، حل چالش‌ها،

۱. عبدی، سجاد، «اقتصاد رفتاری از نظریه تا کاربرد در مصاحبه با دکتر مهدی فیضی»، تهران: فصلنامه پژوهشی و تحلیلی اقتصاد شهر، ش ۳۴، ۱۳۹۶، ص ۴۱.

۲. رهبر، فرهاد و میثم امیری، «اقتصاد رفتاری و سیاست‌گذاری عمومی»، فصلنامه علمی-پژوهشی برنامه‌ریزی و بودجه، د ۴، ش ۱۹، ۱۳۹۳، صص ۱۷۹ و ۱۸۰.

3. Legislation

4. Judicial Decision-making

5. Zamir and Teichman, *Behavioral Law and Economics*, *Op.Cit.* pp 400, 401.

مشکلات و انتقادات، منجر می‌شود تا پایه‌های این حوزه قوی‌تر شود و به‌دنبال آن قدرت و گستره‌ی پیاده‌سازی آن افزایش یابد. در این مبحث، به چالش‌ها، محدودیت‌ها و انتقادهایی که اقتصاد رفتاری در سیاست‌گذاری و تحلیل اقتصادی حقوق با آن روبه‌رو است، پرداخته می‌شود.

۲.۲.۱. چالش سیاست‌گذاری

منتقدان اقتصاد رفتاری استدلال‌های زیادی را در مقابل استفاده از اقتصاد رفتاری در سیاست‌های عمومی ارائه می‌دهند. استفاده از اشارات و تلویحات^۱ کوچک (جهت‌دهی غیرمستقیم)، ممکن است به اندازه سیاست‌های مستقیم‌تر سنتی، از جمله افزایش مالیات برای جلوگیری از رفتارهای ناخواسته مؤثر نباشد. بنابراین، اشارات و تلویحات کوچک، کافی نیستند. منتقدان دیگر معتقدند که بیشتر تأثیر سیاست‌های اشاره‌ای و تلویح‌گرایانه، کوتاه‌مدت است و به تغییرات بلندمدت در رفتار منجر نمی‌شود.

انتقاد دیگر این است که مداخلات پیشنهادی توسط نتایج حاصل از آزمایش‌های کنترل‌شده ممکن است لزوماً در دنیای واقعی مؤثر نباشد. اشارات و تلویحات کوچک ممکن است تحت شرایط کنترل‌شده خوب عمل کنند، اما در شرایط واقعی «زندگی»، دچار نفوذ و مداخلات بیشتری می‌شوند. ممکن است تأثیر اشاره و تلویح ظریف آن‌قدر کم باشد که دولت‌ها مجبور شوند در مقایسه با سیاست‌های سنتی، هزینه‌های بیشتری را برای اجرای چنین سیاست‌هایی صرف کنند.^۲

مشکل مهم دیگر این است که اقتصاد رفتاری روش‌شناسی فردگرایانه دارد. مرکز تصمیم‌گیری یک فرد، منحصربه‌فرد است. در نتیجه نمی‌تواند جهان اقتصادی و به‌طور قطع بحران‌های مالی را به‌طور رضایت‌بخشی توضیح دهد. راه‌حل‌های بحران‌های مالی را نمی‌توان در رویکرد روش‌شناسی فردگرایانه یافت، بلکه باید براساس ملاحظات تعاملی و اجتماعی به آنها نگرست.^۳

1. Nudges

قابل ذکر است که ترجمه‌های متعددی از این واژه شده است؛ «سقلمه»، «تلنگر»، «ترغیب» از جمله این ترجمه‌هاست. «اشاره و تلویح» ترجمه پیشنهادی نگارندگان است، چرا که به نظر می‌رسد درک معنی آن ساده‌تر باشد و بهتر ویژگی غیرمستقیم بودن را القا کند.

2. "Criticisms of Behavioral Economics", Economics Online for students of economics, available at:

https://www.economicsonline.co.uk/Behavioural_economics/Criticisms_of_behavioural_economics.html, (last visited 04/06/2020).

3. Gilles, Rob, "Limitations of Behavioral Economics", The Rational Economy: Website of Professor Rob Gilles, 2009, available at:

<http://www.rationaleconomy.net/2009/08/limitations-of-behavioral-economics/>, (last visited 04/06/2020).

۲.۲.۲. چالش سوگیری‌ها و مشکل دانش

علم در طولانی‌مدت تکامل می‌یابد، اما حقوق در حال حکومت می‌کند. این قطع ارتباط زمانی، منجر به «مشکل دانش»^۱ منسوب به هایک^۲ می‌شود؛ چالشی که به‌طور فزاینده‌ای در مقابل اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، مطرح می‌شود؛ یافته‌های تجربی نمی‌توانند یک مبنای محکم و مطمئن برای استدلال حقوقی^۳ ارائه کنند. در چنین مواردی، باید قوانینی برای تصمیم‌گیری در معرض خطر و عدم قطعیت،^۴ وارد بازی شوند. این قوانین می‌توانند به‌عنوان ابزارهای تحلیلی عمل کرده، راه‌حل‌های مثبتی برای «مشکل دانش» ایجاد کنند و از این طریق می‌توانند درمانی عقلانی برای عقلانیت محدود ارائه نمایند.^۵

منتقدان اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، ادعا می‌کنند از آنجا که به‌هیچ‌وجه امکان بیان اینکه آیا سوگیری در یک موقعیت خاص وجود دارد یا خیر و در صورت وجود، مشخص نیست در چه جهاتی عمل می‌کند، نمی‌توان عقلانیت محدود را پیش‌فرض تجزیه و تحلیل حقوقی قرار داد. بلکه، باید به مفاهیم سنتی عقلانیت اتکا نمود. درحالی که این نتیجه‌گیری، صحیح به نظر نمی‌رسد. پاسخ به مشکل دانش را در بازگشتی ساده به مدل بازیگر عقلانی^۶ نمی‌توان جست، بلکه باید به دنبال درمانی برای این چالش در شرایط دشوار تصمیم‌گیری بود. اگر داده‌های علمی اجتماعی درمورد حضور بازیگران با عقلانیت محدود یا کاملاً عقلانی در زمینه مربوطه مشخص نباشند، ظریف‌ترین روش مقابله با این معضل معرفتی،^۷ تصمیم‌گیری آگاهانه تحت عدم قطعیت است. اگر مدارک و شواهد به دوراهی حضور و عدم حضور سوگیری برسد، عقلانی‌تر است که وجود این رفتار همراه با عقلانیت محدود را پیش‌فرض قرار داد.^۸

۲.۲.۳. چالش انسجام نظری و توجیه‌پذیری تجویزهای سیاست‌گذاری^۹

همچنین، بر انسجام نظری سوگیری‌های روان‌شناختی مختلف و توجیه‌پذیری تجویزهای سیاست‌گذاری، انتقاداتی وارد شده است.^{۱۰}

1. Knowledge Problem

2. Friedrich Hayek

3. Legal Reasoning

4. Uncertainty

5. Hacker, Philipp, "Overcoming the Knowledge Problem in Behavioral Law and Economics: Uncertainty, Decision Theory and Autonomy", SSRN, 2015, available at: <https://ssrn.com/abstract=2632022>, p 1.

6. Rational Actor Model

7. Epistemic Dilemma

8. *Ibid.* p 18.

9. Policy Prescriptions

10. Ko, *Op. Cit.* p 3.

درباره انسجام نظری سوگیری‌های مختلف روان‌شناختی، منتقدان این سؤال را مطرح می‌کنند که چگونه این سوگیری‌ها را به هم پیوند دهند و یک چارچوب نظری سازگار و منسجم را پیشنهاد کنند. منتقدان درحالی که کلیت وجود سوگیری‌های مختلف شناختی را به چالش نمی‌کشند، بر توانایی اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق برای فراتر رفتن از تدوین سوگیری‌های مختلف و ایجاد یک چارچوب نظری که درنهایت بتواند جایگزین یا مکمل چارچوب نظریه انتخاب عقلانی باشد، تردید دارند.^۱

در تجویزهای سیاست‌گذاری، چالش توجیه طرح‌های پیشنهادی مربوط به سیاست‌های فردی مطرح می‌گردد. در این زمینه، در بیشتر موارد، وجود سوگیری‌های روان‌شناختی نیز نباید انکار شود. چالش واقعی، نشان دادن پیوند منطقی یا تجربی روشن و ارتباط بین سوگیری‌های شناختی از یک سو و تجویز سیاست از سوی دیگر است. به‌ویژه، بحث‌های داغی درمورد امکان‌سنجی دولت در تهیه یک راهنمای پدرسالارانه یا مداخله به نفع تصمیم‌گیرندگان منفرد، درحالی‌که هم‌زمان این افراد آزادی انتخاب داشته باشند، شکل گرفت. در همین خط انتقاد، ادعا می‌شود که سوگیری‌های نشان داده شده ممکن است به اندازه کافی قطعی و قوی نباشند و هنگام مواجهه با نهادهای واقعی بازار، خود را متفاوت جلوه دهند.^۲

هر دو نوع انتقاد که در بالا به آنها اشاره شد، شاید بیانگر چگونگی توسعه اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، به‌عنوان یک زمینه تحقیقاتی مستقل باشد. این بدان معناست، درحالی که علاقه‌ها و تمایلات به اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، در دهه‌های اخیر به طرز چشمگیری رشد کرده است، هنوز یک زمینه دانشگاهی نسبتاً نوپایی است و به‌همین دلیل فاقد نتایج تحقیقات انباشته است. درواقع، هرچه نتایج بیشتری جمع می‌شود، مبانی نظری و تجربی آن قوی‌تر و پیچیده‌تر می‌گردد و می‌تواند چارچوبی تحلیلی را ارائه دهد که نظریه سنتی انتخاب عقلانی را نیز تکمیل کند.^۳

۲.۲.۴. انتقاد و دیدگاه اقتصاددانان

رشد اقتصاد رفتاری باعث شده است تا نظریه‌پردازان انتخاب عقلانی تحریک شوند و یکی از دو خط کلی انتقاد از اقتصاد رفتاری شکل بگیرد: اولاً، نظریه‌پرداز انتخاب عقلانی سعی می‌کند

1. Ibid.

2. Ibid.

3. Ibid.

نشان دهد که نظریه انتخاب عقلانی در حقیقت با نکته رفتاری، آگاه و سازگار است. به عنوان مثال، ممکن است نظریه پرداز انتخاب عقلانی، توجه داشته باشد که اکثر مردم به خوبی از کمبودهای شناختی خود آگاهی دارند و به دنبال جلوگیری از قرار گرفتن در شرایطی هستند که این کاستی‌ها می‌تواند به آنها آسیب برساند. برخی افراد می‌دانند که صبح زود بیدار شدن برایشان دشوار است؛ بنابراین، ساعت کوکی را در جایی از اتاق قرار می‌دهند تا مجبور شوند برای خاموش کردن آن از رختخواب بیرون آیند. احتمالاً آنها می‌دانند که این عمل باعث می‌شود سریع‌تر بیدار شوند و برای رفتن به محل کار یا قرار ملاقاتشان آماده گردند. ثانیاً، منتقدان بیان می‌دارند که تحلیل رفتاری این واقعیت مهم را در نظر نگرفته است که تصمیم‌گیرندگان ممکن است از طریق تجربه، ارزش رفتار عقلانی‌تر را بیاموزند و مهم‌تر از آن اینکه بازار رقابتی ممکن است وسیله مهمی برای القای رفتارهای عقلانی‌تر باشد. به عنوان مثال، در یک مقاله قدیمی و مهم مرتبط با این موضوع، گری بکر^۱ (۱۹۶۲) استدلال کرد که حتی اگر در یک بازار رقابتی برای کالاها یا خدمات، معامله‌گران غیرعقلانی وجود داشته باشند، معامله‌گران عقلانی، با تجارت حاشیه^۲ و با داوری در هرگونه انحراف از قیمت‌گذاری هزینه نهایی^۳، قیمت بازار را تعیین می‌کنند. در نتیجه، حتی اگر تعداد زیادی از معامله‌گران غیرعقلانی نیز وجود داشته باشند، بکر نشان داد که منحنی‌های عرضه و تقاضا هنوز هم دارای ویژگی‌های صعودی و نزولی هستند.^۴

۲.۲.۵. انتقاد و دیدگاه حقوق دانان

در بین آن دسته از دانشمندان حقوقی که کمتر علاقه‌مند به اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق بودند، می‌توان ریچارد پازنر^۵ را برشمرد. پازنر در پاسخ به جولز، سانسستین و تیلر^۶، اظهار داشت که این نویسندگان و به طور کلی این حوزه، از کلمه «غیرعقلانی» استفاده کرده‌اند

1. Gary Becker

2. Margin Trading

معاملات مارجین (تجارت حاشیه)، به معنای قرض گرفتن مقداری پول از یک شرکت کارگزاری یا صرافی، برای انجام معاملات مختلف است؛ در این روش، ابتدا مبلغی را به عنوان سپرده پرداخت می‌کنید و همین سپرده به عنوان وثیقه‌ای برای پرداخت وام در نظر گرفته می‌شود.

3. Marginal Cost Pricing

در اقتصاد، هزینه نهایی به میزان تغییرات هزینه کل بر اثر افزایش تولید به اندازه یک واحد گفته می‌شود.

4. Ulen, The Importance of Behavioral Law, *Op.Cit.* p 113.

5. Richard Posner

6. Richard H. Thaler

که بهتر بود یک ترجیح صرف^۱ توصیف شود. به عنوان نمونه، جولز، سانسیتین و تیلر، ترس از پرواز را «غیرعقلانی» توصیف کردند؛ زیرا یک مقایسه عقلانی از خطرات شیوه سفر هوایی با خطرات شیوه‌های جایگزین برای سفر، نشان می‌دهد که فرد عقلانی از پرواز نمی‌ترسد. پازنر «ترس از پرواز» را به سلیقه یا اولویت تعبیر کرده است، بدون آنکه آن را به واژه تنزل‌دهنده «غیرعقلانی» متصل نماید. به همین ترتیب، اقتصاد در یک مدت طولانی، با توجه به احتمال ناچیز تأثیر رأی شخص بر نتیجه انتخابات، رأی دادن در انتخابات دموکراتیک را «غیرعقلانی» می‌دانسته است؛ به عبارتی، هزینه‌های رأی‌گیری تقریباً از مزایای آن فراتر می‌رود. اما پازنر بر این باور است که رأی دادن به سادگی می‌تواند مسئله سلیقه باشد و یک تحقیق جالب‌تر این است که به جای اینکه به توضیح چرایی رأی دادن مردم بپردازد، تفاوت‌های نظام‌مند در تمایل به رأی دادن را بررسی نماید؛ برای مثال، برای سنجیدن اینکه آیا پیر بیشتر از جوان رأی می‌دهد یا بازنشسته از بیکار و به همین ترتیب.^۲

در نهایت، پازنر از این مسئله انتقاد می‌کند که رفتارگرایی چون سانسیتین و تیلر، به نظر نمی‌رسد پیش‌بینی‌های روشنی از رفتار داشته باشند و بیان می‌کند که به‌طور کامل مشخص نیست «انسان رفتاری» در شرایط معین، چه می‌تواند انجام بدهد. بنابراین وقتی مردم عقلانی رفتار می‌نمایند، سانسیتین و تیلر آن را متناقض با قدرت اراده محدود، محسوب نمی‌کنند. همچنین آنها هیچ توضیحی برای این ندارند که چه زمانی و چرا برخی مردم از وسوسه‌های خود می‌پرهیزند.^۳

۲.۲.۶. کاستی‌های تجربی: استحکام^۴ و تفسیر داده‌ها^۵

نگرانی قابل توجه در مورد دستورکار سیاست‌گذاری به وسیله اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، این است که سوگیری‌های مستند شده در شرایط آزمایشی، ممکن است هنگام قرارگرفتن در معرض نهادهای بازار،^۶ استحکام (قابلیت اطمینان) کافی نداشته باشند. درواقع، بسیاری از یافته‌های رفتارگرایان در معرض نظم بازار و انگیزه سود، شکننده هستند و ناپدید می‌شوند که برای شرکت‌کنندگان، انگیزه‌هایی ایجاد می‌کند تا تخصص کسب کنند و یاد بگیرند

1. Mere Preference

2. *Ibid.* pp 115, 116.

3. *Ibid.* p 117.

4. Robustness

5. Data Interpretation

6. Market Institutions

از خطاهایشان بکاهند. این انگیزه‌ها در محیط آزمایشگاهی وجود ندارد. با این حال، برای حمایت از مداخله در سیاست‌گذاری، تحقیقات تجربی باید داده‌های قابل‌اتکایی ارائه دهند و با تفسیر مناسب، رفتار غیرعقلانی را از اشتباهات کارا متمایز کنند.^۱

رفتارگرایان پیشنهاد می‌دهند که نظام تنظیم‌گری به روش‌های گسترده و اساسی تغییر یابد. حتی اگر شواهد محکمی از عدم عقلانیت در بازارها وجود داشته باشد، چنین شواهد و مدارکی باید با احتیاط تفسیر شوند. چالش این است که رفتار واقعاً غیرعقلانی را از اشتباهات عقلانی و کارا تشخیص داد. اشتباهات کارا رخ می‌دهد؛ زیرا بازیگران اقتصادی عقلانی، هم در اطلاعات و هم در هزینه‌های معاملاتی صرفه‌جویی می‌کنند. به طور خلاصه، همه خطاها دلالت بر غیرعقلانی بودن ندارند؛ زیرا تصمیم‌گیری کامل، هزینه‌بر است. نادیده گرفتن تمایزهای ظریف بین تصمیم‌گیری عقلانی و غیرعقلانی، مطمئناً منجر به نتیجه‌گیری‌های غلط در مورد سیاست‌های حقوقی خواهد شد. داده‌های موردنیاز برای تمایز اشتباهات عقلانی از اشتباهات غیرعقلانی، مهم هستند و ممکن است حتی در دسترس نیز نباشند. با وجود این، ادبیات اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، در تمیز بین خطاهای عقلانی و غیرعقلانی شکست می‌خورد و فرض می‌کند که کاهش خطا همیشه کاراست.^۲

نتیجه‌گیری

در این مقاله، دریافتیم که اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، مدعی است از آنجا که به رفتار واقعی مردم توجه دارد، نتایج واقعی‌تر و راه‌حل‌های مناسب‌تری را نیز می‌تواند ارائه دهد. با توجه به اینکه افراد همیشه عقلانی رفتار نمی‌کنند و دچار سوگیری‌های شناختی می‌شوند و از میان‌برهای اکتشافی استفاده می‌نمایند، باید رفتار واقعی آنها آزموده شود و براساس آن، مدل‌سازی‌های واقعی‌تر و ملموس‌تری انجام پذیرد.

حقوق یک نظام رفتاری است و اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، در دهه‌های اخیر توجهات مهمی را به خود جلب کرده است. پژوهشگران حوزه اقتصاد رفتاری بر این باورند که با استفاده از مطالعات رفتاری و نگرش‌های روانشناختی و به طور خاص، تطبیق‌دهی آن با حوزه‌های

1. Wright and Ginsburg, *Op. Cit.* p 1044.

2. *Ibid.* pp 1048, 1049.

مختلف حقوق، می‌توان درک دقیق‌تری از رفتار انسان‌ها کسب کرد و پیش‌بینی‌های بهتری از چگونگی انتخاب‌ها و رفتارهای افراد، ارائه نمود.

اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، درصدد است تا با ترسیم روش‌ها و یافته‌های گسترده‌ی تصمیم‌گیری رفتاری و روانشناسی داوری و زمینه‌های مرتبط با آن، تحلیل حقوقی را تقویت نماید. از نظر تأثیر بالفعل و بالقوه، رویکرد رفتاری به تحلیل اقتصادی حقوق، شاید جدیدترین پیشرفت در پژوهش حقوقی در دهه‌های اخیر باشد. با وجود اینکه کاربرد نظام‌مند این روش‌شناسی هنوز در مراحل اولیه خود است، محققان حقوقی تاکنون، حداقل برخی از آموزه‌های رفتاری برای حقوق را در اکثر زمینه‌های حقوقی بررسی کرده‌اند. محققان همچنان به تجزیه و تحلیل رفتاری سؤالات حقوقی مشغول‌اند و پیچیدگی تحلیل‌هایشان و دامنه‌ی رشته‌های حقوقی مورد مطالعه را افزایش می‌دهند. اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق مانند هر مکتب، رویکرد و زمینه‌ی علمی دیگر، با انتقادات و چالش‌هایی روبه‌رو و در تلاش بوده است تا کاستی‌های خود را به حداقل برساند. طبیعی است که با پیشرفت و گسترش این حوزه‌ی علمی، حل چالش‌ها نیز آسان‌تر شود.

اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، در تلاش بوده است تا خود را به عنوان ابزاری قدرتمند در دست حقوقدانان، قانون‌گذاران، قضات، سیاست‌گذاران و سایر دست‌اندرکاران، در راستای تنظیم رفتار مردم و مخاطبان قانون معرفی کرده و همراه با حکمرانی خوب، جامعه را به خیر جمعی نزدیک‌تر نماید. به وسیله‌ی مفاهیم مختلف اقتصاد رفتاری، از جمله، اشاره و تلویح، چارچوب‌بندی، گزینه‌های پیش‌فرض و با توجه به سوگیری‌های رفتاری و میانبرهای اکتشافی، می‌توان رفتار مردم را پیش‌بینی، کنترل یا تغییر داد. علی‌رغم تمام تلاش‌های صورت‌گرفته توسط این پژوهشگران، به نظر می‌رسد که تاکنون در مقایسه با جریان غالب، تأثیرگذاری این جریان فکری نوظهور بر آموزش، پژوهش و سیاست‌گذاری در حقوق به مراتب کمتر بوده است.

با وجود اینکه اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق در کشورهای متعددی بررسی شده و همچنان مورد توجه پژوهشگران، سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران بوده است، در ایران، برای اولین بار، در این پژوهش سعی شد تا آشنایی کلی از جایگاه و کاربرد اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق ارائه گردد. مطلوب است با مطالعات بیشتر و بومی‌سازی این حوزه‌ی مهم در هر

شاخه حقوقی، به گسترش و نفوذ این حوزه در قانون‌گذاری‌ها و سیاست‌گذاری‌ها کمک شود. بدیهی است که برای برآورده شدن این امر، به متخصصانی از هر سه رشته حقوق، اقتصاد و روان‌شناسی، نیاز است. همچنین بررسی تخصصی اقتصاد رفتاری در هر شاخه حقوقی، متخصصان آن شاخه را می‌طلبد.

پس از گذراندن مراحل نظری بومی‌سازی اقتصاد رفتاری در تحلیل اقتصادی حقوق، مفید است تا به عرصه‌های قانون‌گذاری و سیاست‌گذاری نیز وارد شد و سازوکارهای عملی ساختن نظریات را فراهم نمود. در این مرحله، باید به زیرساخت‌های فرهنگی، هنجارها، ارزش‌ها و نیازهای جامعه، توجه شایانی نمود تا تصور جامعی از رفتار و سوییچی‌های مردم به دست آید. مطالعات آزمایشگاهی و میدانی نیز در به دست آوردن این چشم‌انداز مفید خواهد بود.

برای پژوهش‌های آتی در این زمینه، می‌توان به‌عنوان مثال، ارائه نمودن طرح‌ها و مدل‌هایی برای بومی‌سازی اقتصاد رفتاری در شاخه‌های مختلف نظام حقوقی ایران و همچنین مطالعات آزمایشگاهی، میدانی و آماری را پیشنهاد کرد. این زمینه می‌تواند پژوهش‌های کاربردی بسیاری را به خود اختصاص دهد که یافته‌های آن پژوهش‌ها نقش بسیار مهمی در سیاست‌گذاری‌ها و وضع قوانین کارآمد، خواهد داشت. هرچند کماکان باید به انتقادات مرتبط با روش‌شناسی این حوزه پژوهشی نیز توجه جدی نمود.

فهرست منابع

الف) منابع فارسی

کتاب

۱. کارترایت، ادوارد، **اقتصاد رفتاری**، ترجمه قهرمان عبدلی و سیدحسین میرشجاعیان حسینی. تهران: دنیای اقتصاد، ۱۳۹۶.

مقاله

۲. رهبر، فرهاد و میثم امیری، «اقتصاد رفتاری و سیاست‌گذاری عمومی»، *فصلنامه علمی-پژوهشی برنامه‌ریزی و بودجه*، د ۴، ش ۱۹، ۱۳۹۳.

مصاحبه

۳. عبدی، سجاد، «اقتصاد رفتاری از نظریه تا کاربرد در مصاحبه با دکتر مهدی فیضی»، تهران: فصلنامه پژوهشی و تحلیلی اقتصاد شهر، ش ۳۴، ۱۳۹۶.

ب) منابع انگلیسی

Books

4. Baker, Tom, and Peter Siegelman, Behavioral Economics and Insurance Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
5. Eisenberg, Melvin A., Behavioral Economics and Contract Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
6. Halbersberg, Yoed, and Ehud Guttel, Behavioral Economics and Tort Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
7. Harel, Alon, Behavioral Analysis of Criminal Law: A Survey, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
8. Heinemann, Andreas, Behavioral Antitrust: A More Realistic Approach to Competition Law, In: Mathis, K. **European Perspectives on Behavioral Law and Economics**, Switzerland: Springer International Publishing, 2015.
9. Kuenzler, Adrian, and Douglas A. Kysar, Environmental Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
10. Lewinsohn-Zamir, Daphna, Behavioral Law and Economics of Property Law: Achievements and Challenges, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
11. Ulen, Thomas S., The Importance of Behavioral Law, In: Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014, pp. 93-124.
12. Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**, Oxford University Press, 2014.
13. Zamir, Eyal, and Doron Teichman, **Behavioral Law and Economics**, Oxford University Press, 2018.

Articles

14. Hacker, Philipp, "Overcoming the Knowledge Problem in Behavioral Law and Economics: Uncertainty, Decision Theory and Autonomy", SSRN, 2015, available at: <https://ssrn.com/abstract=2632022>.
15. Jolls, Christine, Cass. R, Sunstein, and Richard Thaler, "A Behavioural Approach to Law and Economics", *Stanford Law Review*, Vol. 50, 1998, pp 1471-1550.
16. Ko, Haksoo, "Behavioral Law and Economics", *Encyclopedia of Law and Economics*, Springer Science and Business Media New York, 2014, pp 1-4.
17. Mullainathan, Sendhil, and Richard H. Thaler, "Behavioral Economics", *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, Working Paper 7948, 2000, available at: <http://www.nber.org/papers/w7948>.
18. Rahbar, Farhad, and Meysam Amiri, "Behavioral Economics and Public Policy", *Journal of Planning and Budget*, No. 19 (4), 2014. [In Persian].
19. Sheffrin, Steven M., "Behavioral Law and Economics Is Not Just a Refinement of Law and Economics", *OEconomia – History | Methodology | Philosophy*, 7(3), 2017, pp 331-352.
20. Wright, Joshua D, and Douglas H. Ginsburg, "Behavioral Law and Economics: its origins, fatal flaws, and implications for liberty", *Northwestern University Law Review*, Vol.106, No.3, 2012, pp 1033-1090.

Online resources

21. "Criticisms of Behavioral Economics". Economics Online for students of economics, available at: https://www.economicsonline.co.uk/Behavioural_economics/Criticisms_of_behavioural_economics.html, (last visited 04/06/2020).
22. Gilles, Rob, "Limitations of Behavioral Economics", *The Rational Economy: Website of Professor Rob Gilles*, (2009), available at: <http://www.relationaleconomy.net/2009/08/limitations-of-behavioral-economics/>, (last visited 04/06/2020).

Status and Application of Behavioral Economics in Economic Analysis of Law

Mojtaba Ghasemi*
Yas Alyari**

Abstract

Law is a behavioral system that seeks to shape human behavior. Behavioral economics combines economics and cognitive psychology and produces research results indicating, in general, that individuals' choices in various decision-making circumstances may depart from what traditional neoclassical economics predicts due to different psychological biases. This research seeks to address the applications and challenges of behavioral law and economics through introducing behavioral economics and its place in law and economics using the documentary method. Then it presents a broad vision of how increased attention to insights about actual human behavior may improve economic analysis of law. Behavioral law and economics, due to its attention to the actual behavior of people, claims that it also provides more realistic results and more appropriate solutions that can be used as powerful tools by lawyers, legislators, judges, policymakers, and other stakeholders to regulate the behavior of the people, and along with good governance, bring society closer to the collective good. On the contrary, its critics have challenged the methodology of this field, expressing remarkable doubts about its application in legal policymaking.

Keywords:

Behavioral Economics, Law and Economics, Bounded Rationality, Rational Behavior

* Assistant Professor, Public Law & Economic Law Dept, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran (Corresponding Author) mojtaba_ghasemi@sbu.ac.ir

** L.L.M, Econimoc Law Dept, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran alyari.yas@gmail.com

Persian Resources in English

Book

1. Cartwright, Edward, Behavioral Economics, Translated by Ghahraman Abdoli, Seyed Hossein Mir Shojaeian Hosseini, Tehran, DONYAY-E-EQTESAD Publication, 1396

Article

2. Rahbar, Farhad, "Behavioral Economics And Public policy", The Journal of the Planning and Budgeting, No. 19(4), 1393, pp. 147-182

Interview

3. Abdi, Sajad, Behavioral Economics from Theory to Application in an Interview with Dr. Mahdi Faizi, Tehran, Journal of Urban Economy, No. 34. 1396

