



صندوق النقد العربي
ARAB MONETARY FUND

موجز سياسات: العدد التاسع عشر
أبريل 2021
إعداد:
د. عبد الكريم أحمد قندوز

استخدام الاقتصاد السلوكي في دعم عملية صنع السياسات الاقتصادية: تجارب إقليمية ودولية

- السياسات الاقتصادية السلوكية تستهدف بالأساس تحسين استجابة الأفراد للسياسات العامة وزيادة مستويات كفاءتها وليس بديلاً للسياسات الاقتصادية التقليدية.
- نجاح السياسات السلوكية خلال السنوات الماضية لفت الأنظار إليها على المستوى الدولي، ما نتج عنه تغيير أكثر من 136 سياسة حول العالم.
- اتجاه صانعي السياسات بشكل متزايد إلى العلوم السلوكية لمعالجة تحديات السياسة الاقتصادية.
- هناك ما لا يقل عن 202 جهة حكومية على مستوى العالم تستفيد من الاقتصاد السلوكي في صياغة السياسات العامة بحسب منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.
- الدلائل الدولية تشير إلى الأثر الإيجابي لاستخدام الاقتصاد السلوكي في زيادة الادخار القومي، والامتثال الضريبي، والالتزام بسداد القروض المصرفية، وترشيد الانفاق.
- توجه جديد لدى بعض الدول العربية نحو تبني السياسات السلوكية وجعلها جزءاً من عملية تصميم السياسات العامة من خلال إنشاء وحدات ومراكز للتنبية والحث السلوكي.

1. مقدمة:

تعود بواكر أعمال هذا الاتجاه الفكري إلى أعمال عالمي النفس فيرسكي وكانمان اللذين طورا نظرية الاحتمال (Prospect theory)، وهي نظرية بديلة لنظرية المنفعة (Kahneman & Tversky, 1979) ودراسة آلية اتخاذ القرار (Tversky & Kahneman, 1981)، وتلتها أعمال الاقتصادي ريتشارد ثالر (R. Thaler) والاقتصادي روبرت شيلر (Shiller, 2003) والاقتصادي دان أرييلي (D. Ariely) وغيرهم.

بدأ فرع الاقتصاد السلوكي يلقي القبول لدى الاقتصاديين على اعتباره الإطار النظري الذي يمكن من خلاله فهم سلوكيات المتعاملين في عالمنا المعاصر سواء كانوا مستهلكين أو منتجين أو مستثمرين -رغم افتقاره في البداية إلى النماذج والنظريات التي تدعّمه- بسبب نجاحه في تفسير عدد من الظواهر الاقتصادية التي لم يقدم الفكر الاقتصادي التقليدي تفسيراً أو معالجات كافية لها.

وعلى الرغم من أن علم الاقتصاد السلوكي يعتبر من أحدث مجالات علم الاقتصاد، إلا أن له استخدامات واسعة ومتعددة تبدأ من مستوى الفرد وتنتهي إلى مستوى الحكومات والدول، مروراً بالمؤسسات والأسواق، وحالياً صار تطبيق السياسات السلوكية أمراً شائعاً، سواء في الدول الصناعية الكبرى أو في

يستمد علم الاقتصاد السلوكي أسسه من علمي الاقتصاد والنفس، وبدرجة أقل من علم الاجتماع، وظهر كردة فعل على انتشار استخدام النماذج الكمية والمعادلات الرياضية على علم الاقتصاد ما جعلها تميل إلى الجمود فضلاً عن تواتر عدم القدرة في فهم الكثير من الحثيات ذات العلاقة باتخاذ القرارات المالية وقصورها في التنبؤ بالأزمات الاقتصادية وتفسير أسباب القصور الذي يحدث في الأسواق. يتبنى الاقتصاد السلوكي حلولاً قائمة بالأساس على علم النفس بهدف تحسين السياسات العامة. كما يستخدم أساليب تحليل اتخاذ القرار البشري ويدرس كيف يمكن أن يساعد التنبية / الحث السلوكي الأفراد على اتخاذ خيارات عقلانية من أجل المصلحة المشتركة للمجتمع (Puaschunder, 2020).

تحدى علم الاقتصاد السلوكي فرضيتين أساسيتين في علم الاقتصاد هما: فرضية العقلانية (Rationality) وفرضية كفاءة الأسواق (Market Efficiency)، حيث توجد أدلة متزايدة تثبت أن الفرضيتين تعتريهما الكثير من النقص، وأن على صناع السياسات ومنتخذي القرارات إدراك ذلك، وفهم الجوانب النفسية المرتبطة باتخاذ القرار الاقتصادي والمالي.

الاقتصاديات الناشئة، إدراكاً من هذه الدول لأهمية أخذ هذا الجانب بعين الاعتبار عند تصميم السياسات الحكومية في مختلف المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية.

2. علم الاقتصاد السلوكي: الإطار التعريفي

أدى تواتر الأزمات التي أصابت الدول منفردة أو النظام الاقتصادي العالمي، إلى تزايد التساؤلات حول صلاحية نماذج الاقتصاد الكلي التقليدية، والفرضيات التي تستند عليها، وحتى المبادئ التي تقوم عليها. فهي من الناحية النظرية تميل إلى المثالية من خلال افتراض كفاءة الأسواق وعقلانية الأفراد، وتتسم بالجمود إلى حد ما بسبب طبيعة النماذج الرياضية والإحصائية التي تستند إليها. أما على مستوى التطبيق، فقد تكررت الأزمات الاقتصادية والمالية التي عجزت المبادئ النظرية عن تفسيرها وأخفقت النماذج الاقتصادية التقليدية في التنبؤ بها أو التقليل من آثارها.

على سبيل المثال، بعد أن وصلت نظرية كفاءة الأسواق ذروتها في سبعينيات القرن العشرين، وصار الاعتقاد بصحتها جزءاً من الفكر الاقتصادي، تضاءلت الثقة إلى حد ما بهذه النظرية وتوابعها إلى حد ما، ما دفع الكثير من الأكاديميين فضلاً عن متخذي القرار إلى الشك في جدوى تلك النماذج، وقناعتهم بحاجتها إلى مراجعات شاملة تبدأ من الفرضيات والأسس التي تستند إليها، وتنتهي بالنماذج والتطبيقات التي تنبثق عنها، لتبدأ بذلك حقبة جديدة في الفكر الاقتصادي مع ظهور علم الاقتصاد السلوكي.

في ضوء ما سبق، ظهر علم الاقتصاد السلوكي الذي يستمد أسسه من علمي الاقتصاد والنفس، وبدرجة أقل من علم الاجتماع، كردة فعل على انتشار استخدام النماذج الكمية والمعادلات الرياضية على علم الاقتصاد ما جعلها تميل إلى الجمود فضلاً عن تواتر عدم القدرة على فهم الكثير من الحثيات ذات العلاقة باتخاذ القرارات المالية والتنبؤ وتفسير أسباب القصور الحاصل في عمل الأسواق. تساءل علم الاقتصاد السلوكي حول فرضيتين أساسيتين في علم الاقتصاد هما: فرضية العقلانية وفرضية كفاءة الأسواق، حيث توجد أدلة متزايدة تثبت أن الفرضيتين تنطويان على الكثير من جوانب القصور، وأن على صناعات السياسات ومتخذي القرارات إدراك ذلك، وفهم الجوانب النفسية المرتبطة باتخاذ القرار الاقتصادي والمالي.

يدرس الاقتصاد السلوكي آثار العوامل النفسية والمعرفية والعاطفية والثقافية والاجتماعية على قرارات الأفراد والمؤسسات وكيف تختلف تلك القرارات عن تلك التي

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

3. أمثلة عن تصرفات اقتصادية لم تستطع النظرية التقليدية في تفسيرها:

إذا رجعنا إلى مبدأ الرشادة وفرضية كفاءة الأسواق، فإن الكثير من التصرفات البشرية من الصعب تبريرها، نذكر منها على سبيل المثال:

- لماذا تزداد أعداد المستثمرين في سوق الأسهم عند ارتفاع أسعار الأسهم بشكل كبير؟ التصرف الرشيد يعني أنه عند ارتفاع الأسعار يستحسن عدم الدخول للأسواق، والأفضل هو البيع لأن الأسعار لا يمكنها أن ترتفع إلى ما لا نهاية، ولا بد أن تعاود الانخفاض.
- لماذا يميل الأشخاص إلى إنفاق الكثير من الأموال عندما تكون بطاقات الائتمان في حوزتهم؟ التصرف الرشيد يستدعي ألا يتأثر إنفاق الشخص بشكل ملحوظ بوجود بطاقة ائتمانية من عدمه.
- لماذا نعطي عامل المطعم إكرامية، بينما لا نعمل ذلك مع موظف المبيعات في المراكز التجارية؟
- لماذا لدينا الاستعداد لشراء قارورة ماء (سعرها الحقيقي درهماً) خلال رحلة سياحية بقيمة 15 درهم، ولا نقبل شراءها بثلاثة دراهم في البقالة بجوار المنزل في الأيام العادية؟
- لماذا نستمر بالاحتفاظ باستثمارات خاسرة رغم أن القرار الحكيم هو التخلص منها في أقرب وقت لأن حيازتها يعني مضاعفة الخسائر.
- لماذا لدينا الاستعداد لإقراض صديق أو فرد من العائلة أموالاً دون فوائد وربما لفترات طويلة؟ وهو ما يتناقض مع مبدأ الفائدة التي هي مقابل التضحية بالمنفعة الحالية؟

التبصر، ولها تطبيقات متنوعة تختلف من بلد لآخر كما سيأتي ذكره:

1.4. وحدات التنبيه/ الحث السلوكي:

عادة ما يرتبط إنشاء وحدات التنبيه/ الحث السلوكي بمدى قناعة صانعي السياسات بأهميتها وجدواها في تحقيق أهداف السياسات الاقتصادية. الهدف من إنشاء التنبيه/ الحث السلوكي (أو وحدات التبصر Insights Units) بالأساس هو هندسة وصياغة سياسات اقتصادية واجتماعية عامة تأخذ البعد السلوكي بعين الاعتبار، وتعمل على فهم سلوك الأفراد والتواصل معهم والتأثير عليهم إيجاباً، والاستفادة من الأفكار والنتائج العلمية الحديثة في مجال الاقتصاد السلوكي في تعزيز وتعميق أثر السياسات العامة.

كذلك تهدف هذه الوحدات إلى التعاون مع الأجهزة الحكومية وشبه الحكومية وتزويدها بنتائج اختبارات ورصد السلوك الاقتصادي للأفراد واستجاباتهم للمحفزات بهدف رفع فعالية السياسات العامة، وتحسين الخدمات المقدمة، واقتراح تغييرات منتقاة وغير مكلفة على ديناميكية تطبيق السياسات الاقتصادية (مالية، أجور، ضرائب...)، إضافة إلى التوسع التدريجي في استخدام علم الاقتصاد السلوكي في القطاعات المختلفة، خصوصاً فيما يتعلق بقطاع الصحة (الحوادث المرورية، تناول الأدوية، الأكل الصحي) وسوق العمل (سلوك المتقدمين للوظائف والباحثين عن العمل في الاستجابة للفرص المختلفة) والتعليم والعمل التطوعي وغيرها.

2.4. هيكل وحدة السياسة السلوكية وآلية العمل:

تبدأ معظم وحدات السياسات السلوكية بفريق صغير من اثنين إلى أربعة موظفين بدوام كامل ولفترة تجريبية (مدتها سنتان إلى ثلاث سنوات) لإثبات التأثير. تشمل الوحدة مستشاري السياسة وعلماء النفس الاجتماعي والإقتصادي التجريبيين وعلماء السلوك. وتعتبر الخبرة في القطاع العام ضرورية لتوجيه الحكومة وبناء الدعم. من المهم أيضاً أن يكون لدى طاقم العمل دراية بتصميم التجارب وتشغيلها.

تشمل المهارات المهمة الأخرى علم النفس وعلم النفس الاجتماعي، والأنثروبولوجيا، والتفكير التصميمي، والتسويق. في حين أن هذه المهارات ليست متاحة دائماً بسهولة في القطاع العام، فمن المهم ملاحظة أن جميع وحدات الرؤى السلوكية قامت بشراكات مع أكاديميين وخبراء في هذا المجال. تظهر التجارب أن جميع الوحدات تقريباً تركز في البداية على تحقيق مكاسب سريعة لبناء دعم وإظهار التأثير وزيادة الوعي، ولأن

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

بدورها قد تؤدي التصرفات الفردية السابقة إلى آثار أكبر، على غرار حدوث تقلبات كبيرة في أسواق المال والتسعير الخاطيء للأصول، والأزمات المالية الكبيرة، والفقاعات السعرية (التهافت على الشراء) والذعر المالي (التهافت على البيع) والأزمات المصرفية نتيجة التعثر في سداد الديون وصعوبة التنبؤ بحركة السوق، وغيرها.

خلاصة ما سبق أن علم الاقتصاد السلوكي، يجمع كل تلك العوامل ويحاول أخذها بعين الاعتبار لفهم الآلية / المنهجية التي يتبعها الأفراد في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية. يقر الاقتصاد السلوكي أن البشر يقعون بشكل منهجي في الكثير من الأخطاء، ومرد ذلك وجود التحيزات في العقل البشري، والعقلانية المحدودة، واستخدام الاستدلال كجزء أساسي في عملية اتخاذ القرار، لذا، يصبح من الضروري فهم التحيزات والسلوكيات التي تؤثر على اتخاذ القرارات، مما يفيد في تجنّب الأخطاء المحتملة.

4. هندسة وتصميم السياسات السلوكية:

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

الوكالات المنفذة على تشخيص وتصميم واختبار وتقييم التدخلات المستكشفة للسلوك. كما تم في جميع الأمثلة الثلاثة تشكيل الفرق السلوكية أيضاً على المستوى الوزاري و / أو مستوى الولاية (المحافظة). قدمت الفرق الفيدرالية التوجيه الاستراتيجي للسياسات العامة، وعملت على تعزيز عملية بناء القدرات، وتقديم الدعم المباشر للوكالات الحكومية الأخرى في هذا المجال.

2.3.4. نماذج الانتشار (غير المركزي)

اعتمدت هولندا نموذجاً "شبكة" قائماً على الانتشار للبحث السلوكي، حيث شكلت وزارات فرقها الخاصة لتحقيق هذا الهدف مع تكليف وزارة الشؤون الاقتصادية بدور المنسق على المستوى القومي. كما أنشأت كندا وأستراليا أولاً وحدات الرؤى السلوكية على مستوى الولايات قبل تشكيل فرق على المستوى المحلي، وفي بعض البلدان، تم إنشاء الوحدات لأول مرة على المستوى الوزاري. ومن الأمثلة على ذلك تأسيس وحدة (MineduLab) في بيرو، التي تم إنشاؤها بمساعدة البنك الدولي (وحدة الذهن، السلوك والتنمية) (eMBEd). تعمل الوحدة كمختبر للابتكار، حيث تختبر الأبحاث الموثوقة والرائدة في مجال التعليم والعلوم السلوكية لمعالجة قضايا مثل تغيب المعلمين وتحفيزهم، ومشاركة أولياء الأمور، وأداء الطلاب وغيرها.

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

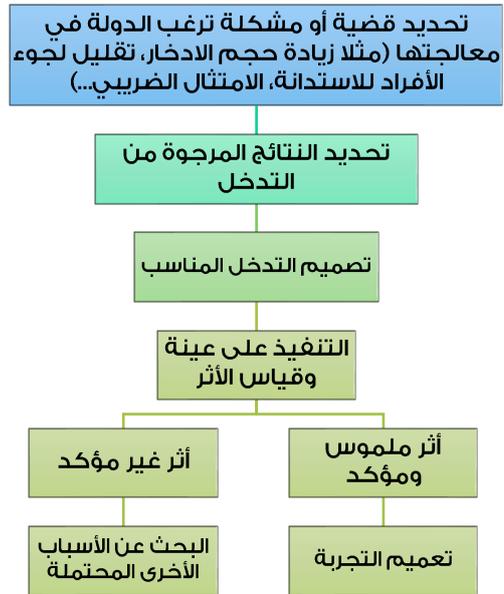
5. السياسات السلوكية: تجارب وتطبيقات

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

الأمر يتعلق بشيء غير معهود لدى صانعي السياسات، فإن عدم قدرة القائمين على هذه الوحدات في إظهار تأثيرها قد يؤدي إلى وأد التجربة بالكامل. في هذا السياق، يوضح الشكل رقم (1)، مراحل عملية تصميم أو هندسة السياسات السلوكية.

شكل رقم (1)

مراحل عملية تصميم وتنفيذ السياسات السلوكية



المصدر: المؤلف.

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

يوجد اليوم العشرات من الدول التي قامت بدمج الرؤى السلوكية في عملية صنع السياسات، ومع ذلك لا يمكن الزعم بوجود نموذج واحد يمكن وصفه على أنه الأنجح أو الأفضل للجميع (النجار & يعقوب، 2019)، بل تختلف التطبيقات وتتنوع، فبعضها قائم على المركزية وبعضها لا مركزياً، ويظهر تطبيق سياسات الحث (السياسات السلوكية) من خلال نوعين من النماذج:

1.3.4. النماذج المركزية:

أنشأت كل من المملكة المتحدة (مكتب رئيس الوزراء)، وألمانيا (مكتب المستشار الإتحادي في وحدة تخطيط السياسات) والولايات المتحدة الأمريكية (مكتب البيت الأبيض لسياسة العلوم والتقنية الوطنية) فرقاً أولية على المستوى الفيدرالي للبحث السلوكي، مع التركيز على توفير الرؤى السلوكية للدعم على المستوى التنفيذي. عملت الفرق بشكل مباشر مع

الإنتاجية، وتحسين ممارسات القطاع الصحي، وتعزيز المؤسسات، والحد من الفساد.

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

1.5. استخدام الاقتصاد السلوكي في صياغة السياسات العامة: المكتسبات المحققة

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

1.1.5. زيادة الامتثال الضريبي:

استخدم فريق الرؤى السلوكية في المملكة المتحدة الرسائل القائمة على المعايير الاجتماعية (أو الأعراف) من قبيل (9 أشخاص من كل 10 يتبرعون للجمعيات الخيرية أو 95 في المائة من الموظفين يدفعون ضرائبهم بانتظام...). في رسائل إلى مجموعات من المتأخرين عن دفع ضرائبهم من أجل تشجيع الامتثال الضريبي. تم اختيار مجموعة ضابطة (The control group). تلقت هذه المجموعة خطابات ضريبية قياسية لتذكير المستلمين بدفع المبلغ المستحق عليهم في المتأخرات، في حين تلقت مجموعات أخرى مستهدفة نفس الرسائل، ولكن مع إضافة رسالة معيارية اجتماعية في النموذج، نصها: (9 من كل 10 أشخاص في لندن يدفعون ضرائبهم في الوقت المحدد) (Behavioural Insights Team, 2011).

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

2.1.5. برامج التقاعد:

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

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

ساهم الاقتصاد السلوكي في حل هذه المشكلة التي لها بعدان، من جهة ترغب الدولة في أن ينخرط أكبر عدد ممكن من الموظفين في هذه الخطط، ومن جهة أخرى ترغب في أن يختار الفرد خطة مناسبة له (من حيث الانفاق الحالي والادخار والتقاعد المستقبلي). في الحقيقة يعتبر زيادة المشاركة في خطة

الذاتية) لدفع أصحاب المشروعات الصغيرة للالتزام بالادخار. في هذه التجربة قام مجموعة من الباحثين (Kast, et al., 2012) بدراسة آثار ضغط الأقران أو النظراء ومجموعات المساعدة الذاتية على سلوك الادخار ووجدوا أنها كانت فعالة في مساعدة الأفراد أصحاب المشروعات الصغيرة على توفير المال.

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

4.1.5. سداد القروض المتأخرة:

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

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

2.5. وحدات الحث السلوكي عبر العالم:

عملياً، يمكن اعتبار أن أول (وحدة تنبيه/ حث سلوكي) تم إنشاؤها في عام 2009 عندما عينت الحكومة الأمريكية الاقتصادي كاس سنشتاين (C. Sunstein) لرئاسة مكتب

ادخار التقاعد موضوعاً شائعاً في الاقتصاد السلوكي، وقد أجريت العديد من التجارب بهذا الخصوص، تجربة ثالر التي أشار إليها في كتابه الشهير (النكز/الحث) (Thaler (Nudge) & Sunstein, 2009).

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

3.1.5. تحفيز الادخار:

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

جاءت النتائج الرئيسية التي توصلت لها التجربة التي استمرت لأربع زيادات سنوية على النحو التالي:

1. انضمام نسبة عالية (78 بالمائة) ممن عرضت عليهم الخطة،
2. التزام الغالبية العظمى من المسجلين بالخطة (80 بالمائة) من خلال الزيادة الرابعة في الأجر،
3. ارتفاع متوسط معدلات الادخار للمشاركين في برنامج SMarT من 3.5 بالمائة إلى 13.6 بالمائة على مدار 40 شهراً.

بالتالي تشير النتائج إلى أنه يمكن استخدام الاقتصاد السلوكي لتصميم برامج وصفية فعالة للقرارات الاقتصادية المهمة.

وفي تجربة أخرى قائمة على سياسات الحث السلوكي في دولة نامية وهي شيلي، تم استخدام (ضغط الأقران) و(المساعدة

- تحسين مستويات الالتزام بإمساك الدفاتر وتوفير المعلومات لتمويل خدمات الرعاية الصحية الذكية (نيكاراغوا).
- زيادة الامتثال الضريبي (بولندا).

2.2.5. ماذا عن الدول العربية؟

تبيّن التجارب العلمية السلوكية وتوصياتها النوعية، وكذا تطبيقها في العديد من الدول أهمية النتائج المبهرة التي حققتها، إذ تسهم في تحقيق أهداف السياسات العامة بما يساعد على توفير مبالغ مالية كبيرة على الخزينة العامة، ويسهم في رفع مستوى معيشة الفرد. رغم أهمية الجانب السلوكي للأفراد وضرورة أخذه بالاعتبار عند سن السياسات العامة، إلا أن الممارسات الحالية لتلك السياسات في الكثير من الدول العربية لا تراعي ذلك الجانب إيجابياً. كما لا تزال فكرة جديدة استحداث وحدة للاقتصاد السلوكي فكرة جديدة في العالم العربي، وقد بدأت بعض الدول العربية بتبني سياسات اقتصادية سلوكية بشكل تدريجي، وفيما يلي نظرة سريعة على تلك الدول.

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

وفي الكويت، تم إنشاء وحدة الحث السلوكي في مركز السياسات العامة التابع للمجلس الأعلى للتخطيط والتنمية الكويتية بهدف الاسترشاد بها في تطبيق السياسات المتضمنة في الخطة الإنمائية الخمسية الثالثة لدولة الكويت. وكذلك الحال في قطر التي أنشأت وحدة قطر للتوجيه السلوكي، وتهدف إلى توفير علوم التوجيه السلوكي للإسهام في مواجهة تحديات في عدة مجالات منها الصحة، والرياضة، والاستدامة، ورعاية العمال، وريادة الأعمال، وغيرها. وفي عُمان، أنشأت الأمانة العامة للمجلس الأعلى للتخطيط (2019) مكتب الاقتصاد السلوكي وهو وحدة مركزية لصنع السياسات العامة وتحسين نتائجها. تتمثل أهداف المكتب في نقل المعرفة الدولية إلى السلطنة،

المعلومات والشؤون التنظيمية لتبسيط اللوائح. وفي عام 2010، أنشأت المملكة المتحدة أول وحدة ورؤى سلوكية (Behavioral Insights Team) تحت إشراف مكتب مجلس الوزراء. حذت دول أخرى حذوها، بما في ذلك الولايات المتحدة الأمريكية، وأستراليا، وكندا، وهولندا، وألمانيا. بعد فترة وجيزة، بدأت دول مثل الهند وإندونيسيا وبيرو وسنغافورة والعديد من البلدان الأخرى في استكشاف تطبيق الرؤى السلوكية على سياساتها وبرامجها. كما أنشأت المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي ووكالات الأمم المتحدة ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والاتحاد الأوروبي وحدات رؤى سلوكية لدعم برامجها.

1.1.5. التطبيقات الرائدة الحالية:

في الحقيقة تعدد تجارب تطبيق السياسات السلوكية كثيرة ومتعددة، وهي ما تزال تحظى بالقبول وتتوسع لتشمل دولاً وقطاعات ومؤسسات دولية أكثر.

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

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

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

- إعادة صياغة أنماط التفكير وتغيير حياة الناس (بيرو).
- إقامة الروابط في المجتمعات المحلية وتمكين النساء (نيكاراغوا).
- إقامة شراكة من أجل تحسين الشمول المالي (تزانيا).

لأن الرؤى السلوكية أداة مهمة لفهم آلية الاختيار وفهم الدوافع والعوائق لدى الأفراد، فإن ذلك يمكن أن يساهم في معالجة "إجهاد الجائحة" (Pandemic fatigue) من خلال تدخلات مدروسة في مجال الصحة العامة (ECDPC, 2021).

مما يدل على أهمية السياسات السلوكية في حالات الجوائح، ورقة سياسات لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD, 2020)، والتي تناولت من منظور الحوكمة التنظيمية لماذا يجب اعتبار الرؤى السلوكية جزءاً لا يتجزأ من سياسات الاستجابة الشاملة لجائحة كوفيد-19، وأهم تحديات الحوكمة التي ينطوي عليها نشر الرؤى السلوكية في مواجهة الوباء. كذلك فقد أنشأت منظمة الصحة العالمية (2020) فريقاً استشارياً تقنياً معنياً بالرؤى السلوكية والعلوم الصحية، يهدف لتوسيع وتعميق العمل الذي تقوم به المنظمة في مجال العلوم السلوكية، ويدعم تقديم مشورة صحية أكثر متانة وفعالية. كذلك يمكن للاقتصاد السلوكي المساهمة في فهم الأوضاع الجديدة للاقتصاد، مثلاً: كيف يتأثر سلوك الأفراد في ظروف الجوائح؟ هل يؤدي الخوف من العدوى إلى المزيد من الانفاق الاستهلاكي أم إلى المزيد من الادخار؟ كيف يتصرف الأفراد في حالات الإغلاق؟ وما تصرفاتهم المتوقعة نتيجة العمل عن بعد والتباعد الاجتماعي؟ ما أثر الجائحة على تكافل الأفراد؟

تستخدم الحكومات مناهج تنظيمية لفرض تدابير الصحة العامة لاحتواء وتخفيف انتقال الفيروس. تسعى اللوائح إلى فرض تغييرات سريعة وواسعة النطاق على كل من الطريقة التي يعمل بها المجتمع والاقتصاد على المستوى الكلي وفي الحياة اليومية والروتينية للأفراد على المستوى الجزئي. ولأن السياق الاجتماعي والتحيزات السلوكية يمكن أن تؤثر على السلوكيات وكذلك الجهود المبذولة لتغييرها، فلا شك أن هناك حاجة إلى نهج شامل للتنظيم خلال جائحة كوفيد-19 يستفيد بشكل كامل من جميع الأدوات المتاحة، بما في ذلك الرؤى السلوكية. تشير نماذج السلوك الوبائي إلى أن السلوكيات الوقائية الشخصية البسيطة، مثل استخدام أقمعة الوجه، والتباعد الاجتماعي، وغسل اليدين وعدم لمس الوجه يمكن أن تحد بشكل كبير من انتقال الفيروس.

7. خاتمة:

لقد تأثر تصميم السياسات الاقتصادية بشكل كبير بالاقتصاد التقليدي حيث يُنظر إلى الأفراد على أنهم صانعو قرار عقلانيون، ومنتجون معرفياً بدرجة كافية لمعالجة جميع المعلومات ذات الصلة، ولا يتأثرون بالعاطفة. لكن عقوداً من

ومعرفة ما يصلح وما لا يصلح للبيئة العمانية من خلال اتباع مناهج علمية رصينة، ودعم قدرة القطاع العام على تطبيق الاقتصاد السلوكي من خلال التدريب والممارسة، والتعاون مع مؤسسات دولية لتعزيز صنع السياسات العامة.

كانت التجربة في لبنان مختلفة عن بقية التجارب، إذ كان تأسيس الجمعية اللبنانية للاقتصاد السلوكي (Nudge Lebanon) كمبادرة غير حكومية وغير ربحية تعمل على تطبيق العلوم والرؤى السلوكية لتحديات السياسات العامة التي تواجه لبنان، باستخدام مناهج وأدوات تجريبية موثوقة تستخدم عادة في مجال الاقتصاد السلوكي. تهدف الجمعية لتعميم الممارسات الرشيدة في جميع مجالات الترغيب والتوعية على مسائل حماية المستهلك والمواطنة الصالحة وتعميم أساليب الاقتصاد السلوكي في الإدارات العامة والجامعات وغيرها من المؤسسات لغايات تنمية ومجتمعية، وتوجيه الناس والمنظمات نحو اتخاذ أفضل الخيارات لأنفسهم ومجتمعاتهم. في الإمارات، ورغم عدم وجود وحدة تحت مسمى (وحدة تبصر) أو (وحدة حث سلوكي)، إلا أنه تم إنشاء وزارة تحت مسمى (وزارة اللامستحيل)، والمتتبع للمهام الموكلة لهذه الوزارة، يجد أنها تتبنى سياسات سلوكية هادفة لتحقيق المسهدفات القومية.

كذلك من الأمور المهمة التي ينبغي أخذها بالاعتبار عند إنشاء وحدات للوكز وتصميم السياسات السلوكية، توفير الشفافية والمساءلة عن التدخلات السلوكية، الذي يُعد أمراً ضرورياً لاستدامة أو بناء الثقة في السياسات العامة. كما يجب الإفصاح عن التنبهات والتدخلات الأخرى المستوحاة من العلوم السلوكية ومناقشتها علناً، كما هو الحال بالنسبة للسياسات العامة. بشكل عام، ومن الأمور المطمئنة بهذا الخصوص، أن الأبحاث التي أجراها الاقتصادي جورج لوينشتاين وزملاؤه تظهر أن الكشف عن "التنبهات" لا يجعلها أقل فعالية (Loewenstein, et al., 2015)

6. السياسات السلوكية وجائحة كوفيد-19:

حتى الآن تقود السياسات التقليدية (النقدية والمالية على وجه الخصوص) عمليات ترميم ما سببته الجائحة، في حين ما تزال طرق التدخل السلوكي محدودة، ذلك أن التنبؤ بإمكانية وفعالية التدخلات السلوكية المستقبلية سواء في مجال السياسات الاقتصادية أو الصحة العامة، وطريقة الاستجابة للتدخلات السلوكية في ظرف استثنائي يعتبر أمراً في غاية الصعوبة. مع ذلك، تتيح السياسات السلوكية مجموعة من الخيارات ممكنة التطبيق في ظل هذه الظروف الاستثنائية.

- Economics of Aging*. s.l.:National Bureau of Economic Research.
4. ECDPC, 2021. *European Centre for Disease Prevention and Control. Behavioural Insights research to support the response to COVID-19: a survey of implementation in the EU/EEA. 17 February 2021. ECDC: Stockholm; 2021.*, Stockholm: European Centre for Disease Prevention and Control.
 5. Gabler, C. B., Hill, R. P. & Landers, M., 2020. Saving Behavior Within and Across Developing Nations: Implications for Public Policy Makers. *Journal of Public Policy & Marketing*.
 6. Kahneman, D. & Tversky, A., 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 47(2), pp. 263-291.
 7. Kast, F., S, M. & Pomeranz, D., 2012. Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device. *Harvard Business School Working Paper, No.12-060*.
 8. Loewenstein, G., Bryce, C., Hagmann, D. & Rajpal, S., 2015. Warning: You are about to be nudged. *Behavioral Science & Policy*, 1(1), pp. 35-42.
 9. Lusardi, A., Keller, P. A. & Keller, A. M., 2009. New Ways to Make People Save: A Social Marketing Approach. *NBER Working Paper No.14715*.
 10. OECD, 2020. *Behavioural Insights and Organisations: Fostering Safety Culture*, Paris: OECD Publishing.
 11. OECD, 2020. *Regulatory policy and COVID-19: Behavioural insights for fast-paced decision making*, Paris: OECD Publishing.
 12. Ptaschunder, J., 2020. *Behavioral Economics and Finance Leadership: Nudging and Winking to Make Better Choices*. s.l.:Springer.
 13. Shiller, R. J., 2003. From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), pp. 83-104.
 14. Sunstein, C. R., 2020. *Behavioral Science and Public Policy*. s.l.:Cambridge University Press.
 15. Thaler, R. H. & Benartzi, S., 2004. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112(S), pp. S164-S187.
 16. Thaler, R. H. & Sunstein, C. R., 2009. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and , Penguin Happiness*. s.l.:Penguin.
 17. Tversky, A. & Kahneman, D., 1981. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), pp. 453-458.
 18. Wendel, S., 2020. *Designing for Behavior Change: Applying Psychology and Behavioral Economics*. s.l.:OREILLY MEDIA.

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

البحث في علم الاقتصاد السلوكي أظهرت أن البشر ليسوا عقلانيين، بل تتأصل فيهم التحيزات والأخطاء.

كما أظهرت الأبحاث أنه يمكن بسهولة التأثير على تصرفاتهم وقراراتهم من خلال تغييرات بسيطة وغير مكلفة (حث) في صورة طريقة تقديم الخيارات أو المعلومات وسياقها، وسواء كان ذلك عمداً أو دون قصد. أعتبر هذا الأمر تطوراً جوهرياً في مجال السياسات الاقتصادية، ذلك أنه يتيح لصانعي هذه السياسات النظر بعناية في الطريقة التي يتم بها تقديم الخيارات والمعلومات بما يساعد في توجيه الناس نحو خيارات أفضل ويخدم تحقيق الأهداف العامة للسياسات الاقتصادية. إن السياسات الاقتصادية السلوكية ليست بديلاً للسياسات الاقتصادية التقليدية كالسياسة النقدية والمالية والتجارية والأجور وغيرها، بل هي تهدف لتحسين الاستجابة للسياسات المتعارف عليها وجعل نتائجها أكثر فعالية من خلال استخدام مبادئ الاقتصاد السلوكي الذي يستفيد في عدد من جوانبه من علم النفس. تظهر تجارب السياسات السلوكية في الدول المتقدمة كما في الدول النامية أن هناك متسعاً كبيراً للمقاربات السلوكية في المجالات الاقتصادية المختلفة كتحسين تحصيل الضرائب وتشجيع الادخار، وتقليل التأخر في سداد المستحقات للمؤسسات المالية، وترشيد الإنفاق أو توجيهه، وحشد التأييد للسياسات الاقتصادية وغيرها.

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

قائمة المصادر:

1. Behavioural Insights Team, 2011. *Behavioural Insights Team annual update for 2011/12*, London: The Cabinet Office Behavioural Insights Team.
2. Cadena, X. & Schoar, A., 2011. Remembering to Pay: Reminders vs. Financial Incentives for Loan Payments. *NBER Working Paper, 17020*.
3. Choi, J., Laibson, D. & Madrian, B., 2009. Reducing the Complexity Costs of 401(k) Participation Through Quick Enrollment. In: D. A. Wise, ed. *Developments in the*