

المحاضرة الاولى لمادة طرائق التفكير الاقتصادي

- 1- مقدمة المنطق
- 2- مناهج البحث
- 3- طريقة التفكير الاقتصادي
- 4- الحوافز وعلاقتها بالتفكير الاقتصادي
- 5- هندسة الحوافز
- 6- علم الاقتصاد وهدف علم الاقتصاد
- 7- مقايضات نظرية الطلب
- 8- الوهم النقدي وتأثيره على سلوكيتنا
- 9- العقلانية
- 10- مفهوم الركوب المجاني
- 11- الوفورات واللاوفورات الاقتصادية

التفكير : هو عملية ذهنية تستهدف حل مشكلة او دراسة ظاهرة في ضوء المعلومات المتاحة .

الفكر: هو صياغة الالفاظ والكلمات بطريقة تعطي معنى معين على سبيل المثال

(القطار المدينة الى وصل) بهذه الصيغة لا تتطوي على فكرة معينة في حين (وصل القطار الى المدينة) هنا اصبحت لدي فكرة ، بمعنى اخر الفكر يتناول القضايا المفهومة (يتناول صورة الشيء). لذلك الفكر مرتبط بصورة الشيء بغض النظر عن العبارات.

*** نستطيع دراسة علم الاقتصاد من خلال مامطروح وفق النظريات السائدة بمعنى**

1- التيار السائد : الذي يتم دراسته حالياً علم الاقتصاد بمختلف نظرياته الذي يركز على العقلانية والكفاءة .

2- المدرسة السلوكية والمدرسة المؤسسية :

المدرسة السلوكية : تاخذ بنظر الاعتبار الربط بين علم النفس وعلم الاقتصاد يعني تدرس السلوك الاقتصادي للوحدات الاقتصادية بناءً على الدوافع والحوافز التي تحرك الشخص يعني المؤثرات التي تجعل سلوكه يتأثر لذلك تسمى المدرسة السلوكية . باريتو في عام 1909 قال سيأتي اليوم الذي يدرك فيه الاقتصاديون ان اسس علم الاقتصاد هي موجودة في علم النفس . اضافةً الى ذلك القول سيأتي اليوم الذي يدرك فيه الاقتصاديون ان اسس دراسة علم الاقتصاد يجب ان تتضمن دراسة الاقتصاد المؤسسي يعني الاقتصاد السلوكي يدرس الجانب الذاتي للوحدات الاقتصادية لكن الاقتصاد المؤسسي يدرس الجانب الموضوعي البيئة المحيطة بالفرد والمؤسسات كل شي يؤثر على السلوك يعتبر مؤسسة يعني مثلاً النقود تعتبر مؤسسة وكذلك النقود لا يقل تأثيره عن تاثير الانترنت لان اثر بشكل كبير على سلوكيتنا بل قلبها راس على عقب لكن تاثير النقود غير ملموس وهذا يعتبر خطر جداً عندما يكون يكون تأثير الشيء غير ملموس .

اما المدرسة المؤسسية او الجانب المؤسسي : فهو مهمل من قبلنا بشكل كبير ويقصد بالمؤسسات هنا المؤسسات الرسمية التي هي القوانين والانظمة التي تنظم سلوكيات الناس والمؤسسات غير الرسمية هي العادات والتقاليد والدين فعلى سبيل المثال عندما

تسن الحكومة قانون معين مثلاً قانون الضريبة فان هذا القانون سوف يؤثر على سلوكياتنا لذلك يشبه العلاقة بين الاداء الاقتصادي والاطار المؤسسي كالعلاقة بين الاناء والماء بمعنى ان الماء يتغير بتغير شكل الاناء الذي يحتويه اي اذا كان شكل الاناء اسطواناني فان شكل الماء يكون اسطواناني واذا كان مكعب فان شكل الماء يكون مكعب وهكذا وبالتالي الاداء الاقتصادي مرتبط بالاطار المؤسسي الذي يتم داخل هذا الاطار وبالتالي الكثير من المشاكل الاقتصادية يتم حلها بعيد عن الاطار المؤسسي.

وبالتالي المدرسة السلوكية والمؤسسية لاتحدث ثورة على التيار السائد وانما تطرح اشكاليات على بعض المبادئ التي يتبناها التيار السائد يعني هي تريد ان تحسن اداء التيار السائد بادخال بعض التعديلات على مفهوم العقلانية والكفاءة وغيرها يعني حركة تصحيحية مثل كينز والنظر وفق التفكير النظامي الشبكي يعني ان ننظر الى الصورة بكل تفاصيلها .

3- اقتصادات الكم : مأخوذ من المفاهيم الفيزيائية الضوء وبالتالي فهو يتحدث على سبيل المثال في التيار السائد شراء السلع والخدمات يعتمد على القدرة الشرائية وهنا اقتصادات الكم تستخدم مفهوم الضوء اللوان تختلف من حيث الطول الموجي وبالتالي حينما تسقط على جسم معين تحرر طاقة هو ينظر الى الطول الموجي للضوء على انه مثلاً تقابل القدرة الشرائية للمستهلك فكل ما كانت الضوء طوله الموجي اعلى سوف يحرر طاقة من المادة او الشيء الذي يسقط عليه اكبر فهي عملية مماثلة للقدرة الشرائية وحتى عندما يريد (اقتصاد الكم) ان يعرف علم الاقتصاد هو العلم الذي يدرس النقود.

المنطق:

هو دراسة المبادئ والاسس التي تبين الاستدلال الصحيح من الاستدلال الخاطئ ولتوضيح مفهوم المنطق بشكل ادق على سبيل المثال في المطارات هناك اجهزة للفحص فاذا كانت البضاعة سليمة تدخل اما اذا كانت هذه البضاعة تحتوي على مواد ممنوعة لايسمح لها بالدخول وتحجز المنطق يزودنا بالادوات هذه الادوات تساعدنا على التفكير السليم فاذاً المنطق اداة للتمييز بين الفكر السليم عن الفكر غير السليم.

يقول نيٲشة

الرعاع اعتنقوا افكارهم بدون براهين فكيف يمكنك ان تقنعهم بزيها من خلال
البراهين ان الاقناع في سوق الرعاع لا يقوم الا على نبرات الصوت وحركات الجسد
اما البراهين فهي تنير نفورهم .

المحاضرة الثانية لمادة طرائق التفكير الاقتصادي

العبارة او القضية : هي الحد الأدنى من الكلام المفهوم مثلاً بدأت المحاضرة او الباب مفتوح هذه عبارات مفهومة لكن عند اخذ كلمة محاضرة لوحدها او كلمة باب لوحدها تعد عبارة غير مفهومة لذلك العبارة او القضية هي الحد الأدنى من الكلام المفهوم.

انواع القضايا او العبارات

1- القضايا او العبارات الاستفهامية : هي كل شيء يذكر بطريقة السؤال او الاستفسار عن حدث معين او حالة معينة او ظاهرة معينة تسمى القضايا او العبارات الاستفهامية فمثلاً هل بدأت المحاضرة ؟ او أين اجد الكتاب فهذه تصنف ضمن القضايا او العبارات الاستفهامية .

2- القضايا او العبارات الأمرية : هي القضايا الأمرية مثل اكتب الدرس او اذهب الى السوق وكذلك القضايا الطلبية مثل هلا فتحت الباب هلا انجزت هذا العمل اذا تتضمن القضايا الطلبية وليس فقط القضايا الأمرية.

3- القضايا او العبارات التعجبية : تتعلق بتصوير انطباع الانسان للشيء الذي يراه فيقول مثلاً يا له من منظرراً جميل او كم شروق الشمس جميل في مثل هذا اليوم او يعجبني نزول المطر هذه كلها قضايا تعجبية وتسمى تعجبية للانبهار بالشيء.

4 - القضايا او العبارات الخبرية : هي التي تخبر عن حدث معين مثلاً اليوم ذهبت الى الجامعة او مثلاً ارتفعت اسعار الفواكه والخضر هذا اليوم هذه عبارات خبرية ما يميز القضايا الخبرية عن القضايا الثلاثة الاخرى (الاستفهامية ، الأمرية ، التعجبية) انه يمكن الرجوع الى الواقع لمعرفة صدقها من كذبها .

بالنسبة لعلم المنطق يهتم بالقضايا الخبرية فقط بمعنى اخر اختصاص المنطق القضايا الخبرية وبالتالي يستبعد القضايا الاستفهامية والأمرية والتعجبية لانه لا يمكن التحقق منها على ارض الواقع ومن هنا تستبعد كل ما يتعلق بالقضايا الميتافيزيقية والقضايا الاخلاقية وقضايا الجمال لانها غير خاضعة للاختبار ومن هنا صار عندنا في مجال علم الاقتصاد الموضوعي وعلم الاقتصاد المعياري . ومجال علم المنطق في القضايا

الخبرية التي تحتمل الصدق او الكذب ولكن ليست كل القضايا الخبرية هي مجال لعلم المنطق القضايا الخبرية التي يهتم بها المنطق هي القائمة على مقدمة واستنتاج متى ماتوفر هاتان الركنان المقدمة والاستنتاج دخلنا في مجال القضايا المنطقية .

علم الاقتصاد الموضوعي : هو العلم الذي يدرس ماهو كائن يعني بدون تدخل الافكار والنزعات الشخصية بمعنى اخر الاقتصاد الموضوعي يجرّد الاقتصاد من الصفة الاخلاقية ومن الصفة القيمية.

علم الاقتصاد المعياري : هو العلم الذي يدرس مايجب ان يكون.

تقوم القضايا المنطقية الخبرية على ركيزتنا هما:

1- المقدمة :

2- الاستنتاج :

وهذه الركيزتان يكونان مايسمى بالحجة والحجة هي مجموعة من القضايا ينتج بعضها عن البعض الاخر.

بالنسبة للمقدمة تقسم الى المقدمة الكبرى مثل

الانسان كائن فان

والمقدمة الصغرى مثل

محمد انسان

المقدمة الكبرى تتحدث بصورة عامة والمقدمة الصغرى تتحدث بصورة خاصة

والاستنتاج الذي يخرج من المقدمة الكبرى والصغر هو محمد كائن فان هذا الاستنتاج يعتبر حجة.

ملاحظة/ تسمى المقدمة الكبرى والصغرى او المقدمة والتالية .

سؤال / ميز بين السبب والنتيجة ؟ او المقدمة والاستنتاج ؟

1- ان حب السلطة يعد من الامور الملحة ان الغرور والابهة يتطلبان اخضاع الجماهير ؟

الجواب / ان الغرور والابهة يتطلبان اخضاع الجماهير = مقدمة

ان حب السلطة يعد من الامور الملحة = نتيجة

2- تحاشى اصدار الاحكام لاتنا جميعنا خطائون ؟

الجواب / جميعنا خطائون = مقدمة

تحاشى اصدار الاحكام = الاستنتاج

القضايا التحليلية والقضايا التركيبية :

1- **القضايا التركيبية :** هي التي تترتب عليها اضافة معلومة جديدة يعني كل الاكتشافات العلمية التي تقوم بها العلوم الطبيعية تضيف لنا معلومات جديدة فاذاً قضايا العلوم الطبيعية تركيبية لان اضافة لنا شيء جديد او مثلاً فريدمان عندما قال الطلب على النقود هو دالة في الدخل الدائم هذه تركيبية لانه درس من خلال دراسة سلسلة في الاقتصاد الأمريكي لمئة سنة تقريباً ودرس المتغيرات المؤثرة على الطلب على النقود توصل الى نتيجة بان العوامل الاخرى كسعر الفائدة وغيرها غير مؤثرة فقط الدخل الدائم اذا هو خرج بنظرية جديدة اذاً هي تركيبية هنا اضاف لنا معلومة جديدة .

2- **القضايا التحليلية :** هي التي لاتضيف معلومة جديدة وانما تبرز بعض العناصر ضمن هذه العبارة فعلى سبيل المثال حينما تقول هذه المرأة ارملة بمعنى انها كانت متزوجة ومات زوجها بمعنى انه لم تضاف شيء جديد وانما حللت او فسرت الشيء الى عناصره المكونه له وهناك ايضاً مثلاً قيام البنك المركزي العراقي باتباع سياسة نقدية توسعية بمعنى ان البنك المركزي قام بزيادة عرض النقود .

في مجال علم المنطق لدينا منهجين للتفكير:

مناهج البحث العلمي

1- المنهج الاستنباطي : هو الانتقال من العام الى الخاص المنهج الاستنباطي يشبه النزول من التل او يشبه نزول المطر من الاعلى الى الاسفل والنتائج المتحصلة من المنهج الاستنباطي يقينية لان النتائج متضمنة في المقدمات على سبيل المثال :

ما يتناسل بسرعة يكون قصير الاجل = مقدمة كبرى

الذباب يتناسل بسرعة = مقدمة صغرى

الذباب كائن قصير الاجل = استنتاج

اذا الانتقال من العام الى الخاص

او مثلاً كل العراقيين يتكلمون اللغة العربية = مقدمة كبرى

اهل الجنوب عراقيون = مقدمة صغرى

اهل الجنوب يتكلمون اللغة العربية = استنتاج

الانتقال من العام الى الخاص اذا هذا هو المنهج الاستنباطي.

ملاحظة مهمة جداً / مرات الدكتور يعطينا الاستنتاج ويبحث او يطلب المقدمة يعنى مثلاً:

سؤال/ ماهو دليلك على ان محمد درس عروض الشعر

محمد درس عروض الشعر = استنتاج

محمد كان طالباً في قسم اللغة العربية وكل من كان في قسم اللغة العربية درس

عروض الشعر = هذه هي المقدمة

او سؤال ماهو دليلك على ان حسن درس النظرية الكنزية

حسن كان طالب في قسم الاقتصاد وان كل من درس علم الاقتصاد يدرس النظرية الكينزية

الإستنباط : Deduction

المراحل الأربع للإستنباط :

1- البدء من النظرية من أجل تشخيص المشكلة.

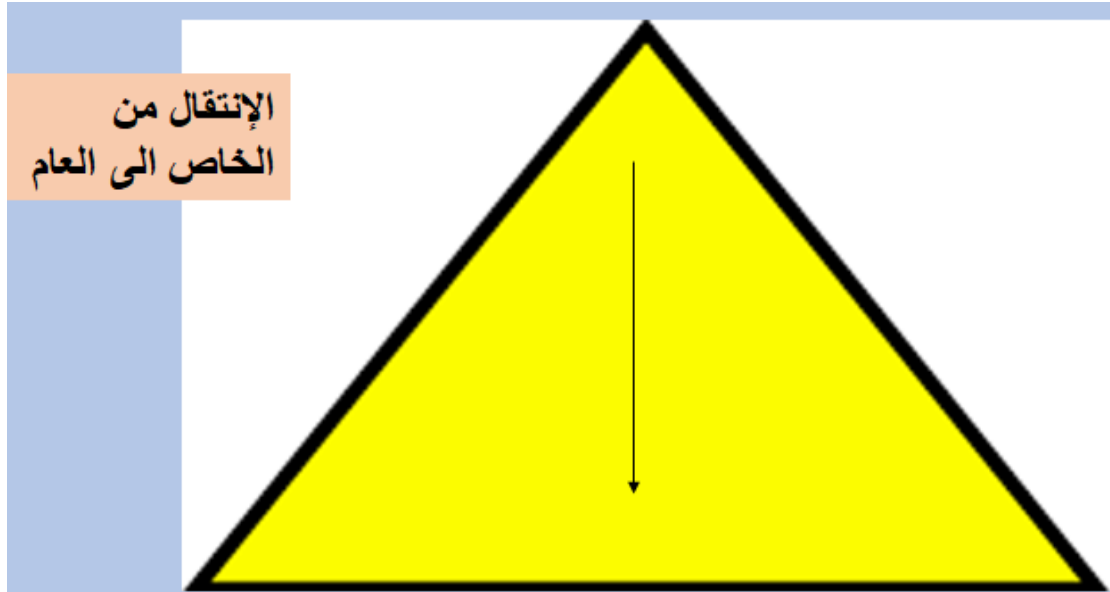
2- تكوين الفرضية.

3- جمع البيانات واختبار الفرضية.

4- الإستنتاج: رفض الفرضية أو تأييدها



2- المنهج الاستقرائي : منهج التفكير القائم على التماثل أو النمطية ، وقضاياها لا توصف بالصدق أو الكذب ، بل تقوم على الإحصائية.



عوامل قوة الحجة الإستقرائية:

أولاً : عدد الحالات.

ثانياً : تنوع الحالات في المقدمة.

ثالثاً : عدد الجوانب المتشابهة.

رابعاً: مدى الارتباط.

أمثلة على عوامل قوة الحجة :

أولاً : عدد الحالات :

1- شراء حاسوب بمواصفات معينة مرتين مثلاً ، وكان أدائه لوظائفه بشكل جيد أو ممتاز ، فإن احتمال حصولي على النتائج نفسها يكون كبيراً عند شرائي لنوعية الحاسوب نفسها.

2- الشراء من محل معين يقدم خدمات مميزة يدفعني الى تكرار الشراء من المحل نفسه.

3- يمكن ان نجد النمطية في الأمثلة الشعبية. سلوك القطيع الذاتي.

ثانياً : تنوع الحالات في المقدمة :

1- شراء منتج معين ، من المتجر نفسه ، والمنشأ نفسه ، عن طريق الطرود البريدية أو البيع المباشر ، فإنني سأكون واثقاً الى حد كبير من أن المنتج سيكون بنفس مواصفات المنتج الأول.

ثالثاً :- عدد الحالات المتشابهة :

إذا كان المنتج من الطراز نفسه ، وب نفس السعر ، ومصنوع من المادة نفسها ، فإن كل هذه الجوانب ستزيد من احتمالية أن المنتج الذي سأشتريه ستكون له نفس مواصفات المنتج السابق.

رابعاً : مدى الارتباط : Relevance

إذا تم شراء المنتج نفسه في يوم الثلاثاء

شراء المنتج نفسه من المنتج نفسه

العبارة الأولى ليس لها تأثير على زيادة احتمالية الحصول على النتائج أو المواصفات نفسها بعكس الثانية فإنها تزيد الاحتمالية.

السبب والنتيجة : The Cause and Effect

- السبب والنتيجة يمكن التحقق منهما من خلال التجربة.
- الظواهر لا تتحقق إلا في ظل توفر شروط معينة هما :
- الشرط الضروري : الشرط الذي لا يمكن بدونه تحقق ظاهرة معينة..
الأوكسجين ضروري للإحترق. الغيوم شرط ضروري لنزول المطر.
- الشرط الكافي : الشرط الذي بوجوده تتحقق الظاهرة حتماً.
- الأوكسجين + درجة حرارة معينة تؤدي حتماً الى تحقق الإحترق.

الأسباب القريبة والأسباب البعيدة للظاهرة:

A	B
B	C
C	D
D	E

.....
الأسباب المباشرة :

D and C

الأسباب غير المباشرة

A and B

مثال 1/ في الحجج الآتية تمت اضافة مقدمات اضافية حدد فيما اذا كانت هذه المقدمات الاضافية جعلت من المقدمة اكثر او اقل احتمالاً موضحاً المعيار المستخدم في دعم حكمك او حجتك؟

1- اذا كان هناك مستثمر يشتري مئة سهم من شركة نفط معينة في ايلول للسنوات الخمس الماضية وفي كل مرة تزداد قيمة السهم بنسبة 15% سنوياً ويحصل على ارباح سنوياً مقدارها 8% من سعر الشراء ؟

(A) افترض انه يشتري عادةً اسهم شركات النفط الشرقية ولكنه يخطط لشراء اسهم شركة النفط الغربية في هذه السنة.

جواب / هنا في هذه الحالة ينطبق عليها معيار التماثل يعني شركة النفط الشرقية والغربية وبالتالي هناك احتمال بانه يحقق ارباح في شراء اسهم الشركات اذاً هنا ندعم توجه الاستثمار لانه تماثل في هذه الحالة.

(B) افترض انه اشترى اسهم شركات النفط في ايلول للسنوات الخمسة عشر الماضية بدلاً من السنوات الخمس الماضية.

جواب/ هنا في هذه الحالة ينطبق عليها معيار تعدد الحالات بسبب (السنوات الخمسة عشر الماضية بدلاً من السنوات الخمس الماضية) وبالتالي هناك احتمال كبير بانه يحقق ارباح نتيجة تعدد الحالات.

(C) افترض ان قيمة اسهم الشركة ازدادت بنسبة 30% بدلاً من 15% .

جواب/ هناك احتمال كبير بانه يحقق ربح

(D) افترض ان اسهمه التي اشتراها كانت من الشركات الاجنبية بالاضافة الى شركات النفط الامريكية (الشرقية والغربية والجنوبية)

جواب (هنا في هذه الحالة ينطبق عليها معيار تنوع المقدمة وبالتالي هناك احتمال كبير بانه يحقق ارباح نتيجة تنوع المقدمة.

E) اذا علمت ان منظمة الاوبك قررت الاجتماع شهرياً بدلاً من الاجتماع كل ستة اشهر

جواب/

F) اذا علمت ان شركات التبغ قد زادت من الارباح الموزعة لحملة اسهمها

جواب/ هنا في هذه الحالة ينطبق عليها معيار عدم الارتباط لان ليس لها تأثير على زيادة احتمالية تحقق الربح.

مثال2) ان احد المشجعين لا احد النوادي الذي فاز في مباريته الاربعة الاخيرة قرر الرهان بماله على ان فريقه سيفوز في المباراة القادمة

A) اذا افترضنى ان خلال المباراة الاخيرة ان مدافعه البارز اصبية خلال التدريبات وسيقضي فترة علاجية الى نهاية الموسم

جواب) هناك احتمال كبير عدم تحقيق الفوز اذاً هذه المقدمة لها علاقة بالحجة .

طرق الحجج الإستقرائية :

أولاً : التماثل :

- حقيقة يوجد فيها مجموعة من الأقلام

تم سحب قلم منها في المرة الأولى فكان لونه أزرق

ثم تم سحب سحب قلم آخر فكان لونه أزرق أيضاً

نستنتج أن جميع الأقلام التي في الحقيبة هي زرقاء.

- تتابع الأرقام :

- 1، 2، 3، 4، 5.....

- معظم القطط التي شاهدها بيضاء ، إذاً كل القطط هي بيضاء اللون.

ثانياً : التكرار البسيط:

حينما تكون كل حالات C مصحوبة بـ E ، فإننا يمكن ان نصل الى تعميم إستقرائي.

- إذا غمسنا ورقة عباد الشمس في محلول حامضي وتحولت الى اللون الأحمر ،

وكررنا التجربة مراراً وحصلنا على النتيجة نفسها ، فإنه يمكن أن نعمم نتاج

التجربة على الحالات الأخرى.

1- C E -

2- C E -

3- C E -

..... -

- C هي السبب في حدوث E

- لكن بالنسبة للتكرار البسيط هناك مشكلة انه يتجاهل الاستثناءات من القانون .

ثالثاً : طريق الإتفاق أو التوافق: من هذه الطريقة الثالثة الى الطريقة السابعة تبحث في اسباب الظاهرة

إذا كان هناك ظرفاً محدداً ينتج نتائج محددة في كل مرة ، فإن إتفاق النتائج تدل على السبب. وهذه الطريقة تختلف عن طريقة التماثل في أنها تحدد السببية بسبب واحد فقط. وهذه الطريقة شائعة جداً في البحث العلمي.

1- حالة تسمم طلبة القسم الداخلي.

ويمكن توضيح هذه الطريقة على النحو الآتي :

A B C D W X Y Z

A E F G W T U V

.....

إذاً A هي السبب في W

مثال :

- إنخفاض معدلات التسوس في بعض المدن. عند التقصي تبين أن السبب في ذلك إرتفاع مستويات الفلورايد في مياه الشرب.

مما أدى الى التوصية بإضافة الفلورايد الى جميع مياه الشرب.

- غياب التوافق يساعد على تحديد سبب آخر للظاهرة. مثلاً تحسن الأداء في المدارس العامة الذي توافق مع زيادة الإنفاق ، وقد وجد أن الكثير من المدارس التي حصلت على إعانات مالية كبيرة لم تحقق مراكز متقدمة.

استنتاج/ زيادة الانفاق الحكومي في ظل توفر شروط معينة ممكن ان يؤدي الى تحسين الاداء.

رابعاً : طريقة التباين :

التركيز على الحالات التي تترتب عليها حالة أو أثر معين ، والحالات التي لا تترتب عليها مثل هذا الأثر.

مثال :

A B C D	W X Y Z
B C D	X Y Z

.....
لذا فإن A تؤدي الى حدوث W

مثال

الفئران التي تصاب بمرض معين نتيجة لهرمون معين ، سيتم إزالة الهرمون منها.

العلاقة بين تناول الملح وضغط الدم (تجربة القروود) ، تقسيم القروود الى مجموعتين ، الأولى لم يضاف الى طعامها ملح الطعام ، في حين أن الثانية أضيف الملح الى طعامها لمدة 10 أشهر... إرتفع الضغط من

(7 / 11) الى (9 / 15) .. وهذا ما أكد على أن زيادة إستهلاك الملح تؤدي الى زيادة ضغط الدم.

خامساً : الطريقة المزدوجة او المختلطة:

الطريقة التي تقوم على الجمع بين طريقتي الإتفاق والتباين .

مثال/

A B C	X Y Z	A B C	X Y Z
A D E	X T W	B C	Y Z

إذاً A هو المسؤول عن حدوث X

مثال/

الطريقة المختلطة حققت إنجازات كبيرة في مجال الطب خصوصاً .

إنخفاض الوزن يؤدي الى زيادة الوفيات لدى الأطفال إنخفاض الوزن مع ولادة غير مبكرة يؤدي الى أنخفاض الوفيات.

الولادة المبكرة تتسبب في زيادة الوفيات لدى الأطفال ولادة مبكرة مع حجم كبير تؤدي الى زيادة الوفيات

سادساً : طريقة البواقي:

وهي طريقة تقوم على إستبعاد الظواهر المعروفة أسبابها مسبقاً ، وما يتبقى هو الذي يمثل سبباً في الظواهر الأخرى.

مثلاً : حمولة الشاحنة.. فوزن الشاحنة معروف مسبقاً ، لذا فإن معرفة وزن الحمولة يتم من خلال وزن الشاحنة هي وحمولتها ، ومن ثم نطرح وزن الشاحنة من الوزن الكلي، لكي نحصل على وزن الحمولة. ويمكن التعبير عن هذه الطريقة رياضياً كالآتي :

$$\begin{array}{rcl} A & B & C \\ & & X & Y & Z \\ & & & B & & Y \\ & & & & C & & Z \end{array}$$

إذاً A هي السبب في حدوث B

سابعاً: طريقة التغير المتزامن :

الكثير من الحالات لايمكن أن تنطبق عليها الطرق أعلاه، لأن الظروف ذات العلاقة لايمكن إستبعادها ، كما هو الحال بالنسبة للقضايا الإقتصادية والفيزياء والطب. في هذه الطريقة ، إن زيادة أحد العوامل أو تخفيضه يؤدي الى زيادة أو إنخفاض متزامن في ظاهرة معينة، مع إستحالة إستبعاد أي عامل من العوامل.

- الحمية والأمراض.
- تناول السمك والأزمات القلبية.
- الزيادة في الإنفاق الحكومي وعجز الموازنة.
- الزيادة في عرض النقود والزيادة في الإستثمار.
- تأثير السماد على حجم المحصول.
- يمكن التعبير عن هذه الطريقة رياضياً كالآتي :

$$A \quad B \quad C \qquad X \quad Y \quad Z$$

$$A + B \qquad X + Y + Z$$

A X

- 1- تحدد المشكلة 2- الفرضية 3- جمع البيانات ثم تحليل هذه البيانات من خلال البيانات هل ان هذه البيانات تدعم الفرضية او لا تؤيدها اذا أيدت الفرضية اذا هذه النظرية او الظاهرة صحيحة اما اذا لم تؤيدها نرفض الفرضية.

مثال/

- المشكلة :كل رحلات الطيران واطئة التكلفة تتسم بالتأخر في الغالب.
- الفرضية:
- إذا سافر المسافرون بالرحلات الواطئة التكلفة سيواجهون التأخير.
- جمع وتحليل البيانات عن الرحلات الواطئة التكلفة وإختبار الفرضية:
- 5 من أصل 100 رحلة لم تتأخر.
- الإستنتاج :
- رفض الفرضية.

التفسير والإستدلال :

الإستدلال : Inference

هو عبارة عن الانتقال من مقدمات وننتهي الى نتائج

المعلومات = تحليل المعلومات = الإستدلال

التفسير : Interpretation

هو إستدلال من وجهة نظر معينة .. مثلاً ،شخصان يمتلكان الحقائق نفسها ، لكنهما يتوصلان الى حلين مختلفين للمشكلة ذاتها.

التفسير العلمي والتفسير غير العلمي :

التفسير المقتنع والتفسير غير المقتنع :

1- درجة الارتباط او ثاقفة الصلة : مثلاً : تفسير التأخر عن العمل.

2- الصدق:

معايير التفرقة بين التفسير العلمي والتفسير غير العلمي :

1- التفسير غير العلمي ، تفسير غير مشروط. أما التفسير العلمي فإنه تفسير مشروط ، الإعتقاد بدون دليل.

أفكار أرسطو وغاليلو حول كوكب المشتري مثلاً.

2- الأسس التي يتم إعتماها في قبول أو رفض وجهة النظر قيد الدرس.

التفسير غير العلمي مقبول بسبب شيوعه ، لأن الجميع يعرف ذلك.

أما التفسير العلمي هو التفسي القائم بغض النظر عما نعتقده... إنه تفسير قابل للإختبار.

معايير التفسير العلمي :

1- التناغم والإنسجام مع الفرضيات السابقة التي تمت برهنتها.

مثلاً/ نيوتن عندما اتى بالنظرية النسبية كان يرى بان الابعاد تتكون من ثلاث ابعاد الطول والعرض والارتفاع اضاف البعد الزمني .

2- القوة التفسيرية للفرضية.

فوجود فرضيتين تختلف من حيث الحقائق التي تم استنباطهما يجعل الفرضية التي تفسر حقائق اكثر هي الفرضية المعتمدة.

3- البساطة .

التفكير التقليدي والتفكير النظمي

الفكير التقليدي : كثير من الظواهر نفسرها باسبابها الظاهرة يعني على سبيل المثال ظاهرة البطالة حالياً يقولون ان سبب ارتفاع ظاهرة البطالة هو ان الحكومة لاتوظف هذا التفكير يربط بين السبب والنتيجة بشكل بسيط .

التفكير النظمي او الشبكي : هو الذي يربط بالعلاقة بين الاجزاء ككل يعني ياخذ الاجزاء مجتمعتاً وينظر الى الاجزاء على انها كلاً واحد يعني كلها تمثل كيان واحد وبالتالي هي مرتبطة هذه الاجزاء مع بعضها البعض الاخر وتكونلي هذا النظام بدون وجود دراسة هذه العلاقات بين الاجزاء قد توصل الى فكرة معينة لكن الفكرة خاطئة.

التفكير النظمي والتفكير التقليدي:

1- إنشاء ملاجئ للمشردين تزيد من حالة التشرد.

2- مكافحة الإتجار بالمخدرات تزيد من جرائم التعامل بالمخدرات.

3- تقديم المساعدات الغذائية يزيد من المجاعة.

4- فشل أحكام الحبس الثقيلة في تقليل جرائم العنف (سجن أبو غريب).

5- برامج تدريب العاملين تزيد من البطالة.

سياسات سليمة في الظاهر تقود الى نتائج عكسية:

1- تعالج الأعراض بدلاً من المشاكل نفسها.

2- تحقق نجاحاً في الأمد القصير.

3- تحقق عوائد في الأمد القصير ، لكن لها نتائج مدمرة في الأمد الطويل.

4- تولد نتائج عكسية غير مقصودة.

5- نقودنا الى الاعتقاد بأننا غير مسؤولين عن المشكلة.

إذا أردت أن تصلح شيئاً ، عليك فهمه أولاً.

التفكير التقليدي	التفكير النظامي
العلاقة بين المشكلة وسببها تكون واضحة ويمكن تشخيصها.	العلاقة بين المشكلة وأسبابها تكون غير مباشرة وغير واضحة.
لوم الآخرين في حدوث مشاكلنا ، لذا هم من يتوجب عليهم التغيير.	نحن من يخلق مشاكلنا ولدينا قدرة في التأثير أو التحكم بها من خلال تغيير سلوكنا.
السياسة التي تقود الى تحقيق نجاحات في الأمد القصير تضمن أيضاً تحقيق نجاحات في الأمد الطويل.	معظم المعالجات السريعة تقود الى نتائج غير مرغوبة. لا تحدث الفارق أو أنها تزيد الأمور سوءاً.
تعظيم المجموع يتطلب تعظيم الأجزاء.	تعظيم المجموع يتطلب تعزيز العلاقة بين الأجزاء.
إمكانية معالجة الكثير من القضايا المستقلة في آن واحد.	التغيرات الرئيسية المحدودة والمتناسقة والمستدامة هي التي تقود تغيرات نظامية كبيرة.

س/ ما المقصود بالقرار الاقتصادي او القرار العقلاني او العقلانية بشكل عام ؟

ج/ العقلانية في الاقتصاد مختلفة عن العقلانية بالمفهوم العام يعني مثلاً عندما نقول هذا الانسان عقلاني عندما يغلب عقله على العاطفة لكن عندما نتحدث في الاقتصاد العقلانية مبنية على معياري التكلفة والمنفعة وعندما تواجهنا مجموعة قرارات كأن يكون قراراتين او ثلاثة او اكثر ونريد ان نتخذ قرار نبني قراراتنا على المعايير بين التكاليف والمنافع ونختار القرار الي يحقق اكبر منفعة واقل تكلفة اذاً عندها نقول هذا القرار عقلاني وهذا مايقودنا الى مايعرف بتكلفة الفرصة البديلة.

مفاهيم اقتصادية

أولاً: الإختيار Choice

وجود بديلين أو أكثر مما يحتم إتخاذ القرار قراءة الدرس ومشاهدة مباراة لكرة القدم السفر الى إسبانيا أو فرنسا أو تونس ولذلك مسألة الإختيار في جوهرها تتضمن التكلفة والعائد بمعنى اخر انا حينما اختار انا ضمنن اتحمل تكلفة واحقق عائد لابد ان اضحي بخيار معين.

ثانياً: التكلفة والمنفعة (ثنائية علم الإقتصاد)

الإختيار بين البدائل يتم من خلال المقارنة بين تكلفة البديل والعائد المتحقق منه.
كل خيار يتضمن تكلفة ، قول الإمام علي عليه السلام (ما اعطيت نعمة الا سلبت اخرى) وكذلك مقولة (لاتوجد وجبة غداء مجانية). مثال : الإستيقاظ أو النوم.

ثالثاً: تكلفة الفرصة البديلة

قيمة أفضل خيار ثانٍ يتم التنازل عنه في سبيل الحصول على الخيار الأول

Formula for Calculating Opportunity Cost

Opportunity Cost=FO-CO where:

FO=Return on best forgone option

CO=Return on chosen option

• ترجمة

صيغة لحساب تكلفة الفرصة البديلة

تكلفة الفرصة = FO-CO حيث:

FO=العودة على أفضل خيار ضائع

CO=العودة على الخيار المختار

أمثلة لاستخراج تكلفة الفرصة البديلة

شركة معينة أمام خيارين :

الأول : شراء سندات بقيمة 20 ألف دولار بعائد سنوي مقداره 10%.

في السنة الأولى يكون العائد 2000 دولار ، في السنة الثانية 2200 دولار، في السنة الثالثة 2420 دولار.

الثاني : شراء مكائن جديدة بقيمة 20000 دولار. حققت أرباح مقدارها 500 دولار في السنة الأولى ، 2000 دولار في السنة الثانية ، 5000 في السنة الثالثة ولل سنوات القادمة.

ماهي تكلفة الفرصة البديلة في هذه الحالة ؟

$$(\$500 + \$2,000 + \$5,000 - \$2,000 - \$2,200 - \$2,420) = \$880.$$

The Most Expensive Pizza Ever?

One of the most dramatic examples of opportunity cost is a 2010 exchange of 10,000 bitcoins for two large pizzas, which at

the time was worth about \$41.1 As of October 2023, those 10,000 bitcoins would be worth about \$343 million.

• الترجمة

أغلى بيتزا على الإطلاق؟

أحد الأمثلة الأكثر دراماتيكية لتكلفة الفرصة البديلة هو تبادل 10000 بيتكوين في عام 2010 مقابل قطعتين بيتزا كبيرتين، والتي كانت تبلغ قيمتها في ذلك الوقت حوالي 41.1 دولارًا أمريكيًا. اعتبارًا من أكتوبر 2023، ستبلغ قيمة هذه الـ 10000 بيتكوين حوالي 343 مليون دولار أمريكي.

رابعاً : الركوب المجاني: The Free Riding

حصول شخص أو مجموعة أشخاص على العوائد من خلال إستخدام الموارد أو السلع أو الخدمات بدون دفع مقابل نقدي. أي الحصول على المنفعة من شيءٍ ما مجاناً.

مثال : قيام أحدهم بنصب معدات إنارة على الشاطئ لتسهيل عمليات الإبحار. هنا يصبح بإمكان جميع البحارين الاستفادة من هذه الخدمة بدون دفع مقابل.

موسوعة الوكيبيديا ، أيضاً تنطبق عليها ظاهرة الركوب المجاني.

أكثر ما نواجه هذه المشكلة أو الظاهرة في السلع العامة التي تتميز بخاصيتين :

1- وفرة هذه السلع للجميع... عدم التنافس.

2- الإستثنائية ، بمعنى آخر أن الجميع لهم الحق في إستخدام هذه السلع.

أمثلة على ذلك ، قوات الجيش ، الهواء النقي ، إنارة الشوارع.

طرق الحد من مشكلة الركوب المجاني :

1- فرض الضريبة:

2- خصخصة السلع والخدمات:

3- التشجيع على التبرع (تكون فعالة في السلع الواطئة التكلفة) :

خامساً : الوفورات : The Externalities

المنافع أو التكاليف التي يسببها طرف معين ، والتي يحصل عليها أو يتحملها طرف آخر بصورة غير مباشرة.

لذا نحن أما نوعين من الوفورات ، هما :

1- الوفورات الإيجابية Positive Externalities ، حينما تكون العوائد إيجابية للفرد والمجتمع. (البحوث والدراسات التي تقوم بها الشركة). او انشاء جسر .

2- الوفورات السلبية (اللاوفورات) Negative Externalities . تحدث عندما تفوق التكاليف الإجتماعية التكاليف الخاصة. الوفورات الانتاجية والاستهلاكية.

مثال : التلوث البيئي. إنشاء المجالات في المناطق السكنية. إنشاء متنزه.

كيفية التغلب على اللاوفورات (الآثار الجانبية) :

1- فرض الضرائب... ضريبة بيجو.

2- تقديم الإعانات : الاعانات من قبل الحكومة او من قبل الشخص المستفيد للاطراف المتضررة .

3- الإجراءات الحكومية. وهو الخيار الأكثر شيوعاً ، حيث تقوم الحكومة بسن تشريعات تحد من الآثار الجانبية لمختلف الأنشطة.

مثال : سوق الملوثات : يعني مثلاً هناك مصنعين

المصنع A المصنع B

مثلاً الحكومة او دائرة الصحة قررت بانه نسبة التلوث الي يحققها كل مصنع يجب ان لا تزيد عن 5% والمصنع A يحقق نسبة تلوث 8% اما المصنع B يحقق نسبة تلوث 2% في ظل هذا المعيار فان المصنع A لا يشتغل هنا المصنع B لديه فرصة بان يزيد التلوث بنسبة 3% فهذه النسبة يبيعها في السوق الى المصنع A وبالتالي هذا سيدفع

المصانع الى تحسين الالية لديها وتقليل نسبة التلوث من اجل الاستفادة والحصول على العوائد من خلال بيع حصته .

اللاوفورات تترتب عليها تكاليف اقتصادية تتمثل بتحويل الاموال من الانشطة التنموية مثلاً الى تمويل الانشطة التي تكافح الآثار الجانبية.

قياس اللاوفورات :

1- طريقة الأضرار الناجمة:

2- طريقة التكاليف الوقائية.

سادساً : الكفاءة Efficiency

النشاط الإقتصادي الذي يتم فيه إستخدام الموارد وتوزيع السلع بطريقة تضمن تحقيق المنفعة للقوى للمنتجين والمستهلكين.

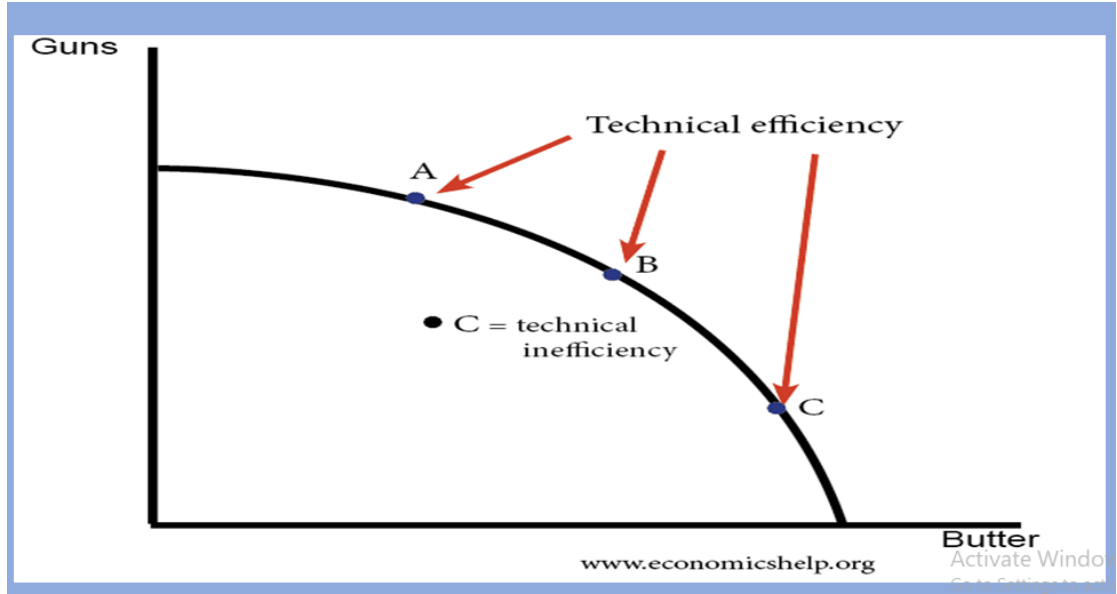
يعد النظام كفوءاً إقتصادياً إذا كانت عوامل الإنتاج مستغلة عند أو بالقرب من إمكانات الإنتاج.

أنواع الكفاءة :

أولاً : الكفاءة الإنتاجية : الحالة التي تبحث فيها المشاريع عن أفضل توليفة بين مدخلات الإنتاج لتقليل تكاليف الإنتاج.

ثانياً الكفاءة التوزيعية : الطريقة التي يتم بها توزيع الموارد الإقتصادية والتي تحقق أكبر إشباع ممكن للمستهلكين مقارنةً بتكاليف المدخلات.

ثالثاً : أمثلية باريتو : الحالة التي لا يتم فيها تحسن وضع شخص معين إلا بإلحاق الضرر بشخص آخر. (لايمكن زيادة رفاهية شخص بدون الإضرار برفاهية شخص آخر). بمعنى آخر أن أي تغيير إقتصادي لا يحسن من الرفاهية الإجتماعية.



مشكلة المشاعيات: The Problem of Commons

الموارد العامة (المشاعيات) كالمياه والأرض ، والتي تعود بالنفع على جميع المستخدمين دون إقصاء أحد. بمعنى آخر تظهر هذه المشكلة حينما يقوم كل شخص بإستهلاك الموارد العامة على حساب المجتمع.

مأساة المشاعيات تتمثل حينما يقوم الأفراد بإستغلال الموارد المشتركة بحيث أن الطلب يفوق العرض ، مما يؤدي الى عدم توفر هذه الموارد للجميع . اول من صاغ هذا المصطلح البيولوجي كاريت هاردين. مستخدماً المراعي كمثال على هذه الظاهرة. تحدث هذه الظاهرة إذا كان هناك تنافس للحصول على السلعة ، إذا كانت متاحة للجميع ، نادرة ، سلعة عامة.

معالجة مأساة المشاعيات :

1- الإجراءات التنظيمية من قبل الحكومة.

2- الخصخصة.

3- الحلول الجماعية (Elinor Ostrom) الحاصلة على جائزة نوبل في علم الإقتصاد ، التي طرحت افكار لإدارة المشاعيات عن طريق العمل الجماعي ، من

خلال تدوير زراعة المحصول ، الزراعة الموسمية ، فرض الإجراءات العقابية على الأشخاص الذي يستخدمون هذه الموارد بشكل جائر.

احد عالمات علم الانثربولوجيا تقول هل ممكن ان تنشأ حضارة في ظل قانون الغاب هذه العالمة تقول لايمكن ان تنشأ حضارة لان الحضارة تتطلب تعاون وعلاقات بين الافراد فقانون الغاب لا يولد علاقات بين الافراد وبالتالي تقول لا يستطيع ان يستدل على وجود حضارة معينة الا من خلال وجود عظم مجبور اذا كان هناك عظم مجبور فهذا يعني وجود حضارة .

س/ ما المضمون الاقتصادي في هذا الكلام ؟

ج/ المضمون الاقتصادي في هذا الكلام هو الركوب المجاني لان عندما تقدم لشخص ما خدمة وترعاه يعني يحصل على خدمة من غير تكلفة من طرف اخر.

س/ لماذا وجود العظم المجبور يدل وجود حضارة ؟

ج/ وجود العظم المجبور يعني وجود من يرعاه يعني وجود علاقات وتعاون بين افراد المجتمع والحضارة تبنى على اساس التعاون بين افراد المجتمع.

التفكير الاقتصادي : لدينا ثنائية (الحق والباطل) وثنائية (التكلفة والمنفعة) التفكير الاقتصادي يستبعد هذه الثنائية ثنائية (الحق والباطل) كل ما يتم التركيز عليه هو البحث عن التكلفة والمنفعة في اي قرار بمعنى اخر التفكير الاقتصادي قائم على فكرة ان لا يوجد شئ مجاني مثلاً قول الإمام علي عليه السلام (ما عطيتم نعمة الا سلبت اخرى) وكذلك مقولة (لا توجد وجبة غداء مجانية) يعني تكلفة ومنفعة تحصل على شئ لابد ان تضحي بشئ اخر . بمعنى لا اقدم على قرار لا توجد فيه منفعة لكن في بعض الحالات تكون المنفعة مؤجل مثلاً الناس الذين يضحون بانفسهم من اجل الوطن وفي المستقبل الشهيد موعود بالجنان بالاضافة الى انه يكتسب الاحترام من قبل افراد المجتمع .

بعض الامثلة لاتخاذ القرار وفق التفكير الاقتصادي اي وفق المنفعة والتكلفة:

مثال 1/ هناك بعض الخيارات اليومية لحياتنا مثلاً : (القراءة / التسوق / الجلوس مع العائلة / تصفح الهاتف او الانترنت)

القراءة مقابل تضحية الجلوس مع العائلة .

الجلوس مع العائلة مقابل تضحية القراءة بشكل افضل . او الخروج مع الاصدقاء .

كل هذه القرارات تمثل منافع وتنطوي على تكلفة ايضاً اذاً هذا هو الذي يقول (ما عطيتم نعمة الا سلبت اخرى) هذا المبدأ متجسد في كل مفصل من مفاصل الحياة مهما كان صغيراً هذا المبدأ موجود .

مثال 2/ افترض اني اعطيتك هاتفاً مجاني واعطيتك خط انترنت مجاني هل استخدامك للهاتف هو مجاني ؟

الجواب / كلا وانما تدفع مقابل هذا الاستخدام وقت اذاً هنا توجد تكلفة حتى في الاشياء التي تحصل عليها مجاني اذاً هنا الحياة قائمة على تكلفة ومنفعة .

مثال 3/ لو كنت تعمل في وظيفة بنصف الوقت بعد الخروج من المدرسة ماذا سيحدث لاجرك اذا كنت تعمل بوقت كامل وتنجز دائماً ما يتم تكليفك به؟

الجواب/ الاجر يزداد على حساب التضحية في المدرسة اذاً هنا تكلفة ومنفعة حصلت على زيادة في الاجر وفي نفس الوقت خسرت شئ اخر وهو المدرسة.

إذا كانت هناك مكافئة للاداء الجيد ولا توجد عقوبة على الاداء غير جيد ؟

الفئة الاولى تفكر بالمنفعة والفئة الثانية تفكر بتحقيق عائد في مجال اخر.

عندما تواجهنا مشكلة اقتصادية او حتى غير اقتصادية كيف يمكننا حلها ؟

ج/ 1- المشكلة : تتمثل في اي قرار تريد ان تتاخذه فهل انت تحاول اتخاذ قرار حول اي نوع من البنطرونات التي سوف تشتريها ؟ اي الافلام ستشاهدها ؟ اي الاماكن تفضل ان تتناول فيها العشاء مع اصدقائك ؟ اي الكلية التي ترغب ؟

2 - البديل : كل سؤال من الاسئلة اعلاه تنطوي على اجوبة محددة وهذا يعني ان لدينا العديد من الخيارات التي ينبغي الاختيار بينها.

3- المعايير : يعني الاوزان التي تعتمد عليها. تقييم المعايير

على سبيل المثال افترض ان مشكلتك هي في تحديد المكان الذي ترغب في تناول العشاء وانت تريد ان تختار المكان الذي يقدم افضل انواع البيتزا بعض المعايير التي سوف تعتمد عليها هي تتمثل في السعر الموقع نوعية الطعام وجود بوفيه مفتوح ام لا هذه كلها معايير ؟

بناءً على تقييماتك للخيارات التي ادرجتها ماهو الخيار الافضل لديك فقد يكون المكان ليس المكان المفضل لديك مع ذلك قد يكون الحل الافضل لمشكلتك في الوقت الراهن وحينما نتخذ قراراً علينا ان نعمل مقايضة والمقايضة تعني التنازل عن جزء صغير من شيء معين من اجل الحصول على كميات اكبر من جزء اخر فقد تضحي بالبيتزا ذات الطعم الممتاز من اجل تناولها في مطعم قريب من محل سكنك.

لدى عائلة احمد قطعة ارض فارغة في اطراف المدينة ويرغبون في بيعها ولانها تقع على الخط السريع فان قيمتها عالية عائلة احمد هي من العوائل العريقة في هذه البلدة حيث استقروا فيها منذ اكثر من مئة عام وهم يرغبون في ان الشخص الذي سيشتري قطعة الارض سيفيد سكان هذه البلدة ويجعل سكانها سعيدين في هذا الاختيار بعد الاعلان عن هذا البيع كانت هناك اربع مجموعات ترغب بشراء الارض

وكل مجموعة عرضت السعر نفسه ولكن العائلة غير متأكدة اي من هذه المجموعات يمثل الاختيار الافضل وعلينا ان نأخذ بالحسبان ان هدف العائلة هو تحقيق المنفعة القصوى للمدينة (المنفعة الاجتماعية) فهل بإمكانك مساعدة هذه العائلة في اتخاذ القرار ؟

المجموعة الاولى : تريد بناء مدرسة

التكاليف	المنافع
ولكن بعض الاباء قد يكون بشأنهم ابنائهم عند ذهابهم للمدرسة في الطرق السريعة المزدحمة كما ان بعضهم قلق من اوصول اولادهم بسيارتهم الى المدرسة ... آخرون قد يكون من حث الارض من ضريبة الممتلكات لان المدارس لاتدفع ضريبة الملكية .	الاشخاص بإمكانهم الوصول الى المدرسة ولم تعد هناك حاجة للباصات للسير في شوارع المدينة الضيقة لاوصول الطلاب الى المدرسة . كما ان بناء مدرسة جديدة على اطراف المدينة توفر فرص للمنطقة للتوسع وتطوير الخدمات فيها .

المجموعة الثانية : بناء مركز للتسوق

التكاليف	المنافع
بعض رجال الاعمال قلقون من ان مراكز التسوق الكبيرة سيكون لها تأثير سلبي على مبيعاتهم كما انهم قلقون من ان الاعمال الذين يعملون لديهم سينتقلون للعمل في هذا المركز او انهم سيطلبون اجور اعلى للبقاء في وظائفهم الحالية . آخرون قد يكون من الزحام نتيجة ذهاب الناس ومجيئهم الى مركز التسوق .	يوفر العديد من الوظائف لسكان المنطقة زيادة ضريبة الملكية التي ستدفع للمدرسة وجعل التسوق اكثر سهولة . كما ان الارض مكانها ملائم جداً لانها تقع على الخط السريع الرئيس مما يسمح بدخول سكان المدينة بالاضافة الى سكان المناطق المجاورة .

المجموعة الثالثة : بناء مصنع جديد

التكاليف	المنافع
بعض الاشخاص قلقون من العمال الاتيين من خارج المدينة الذين لا يولون اهمية لتلوث البيئة والعادات الاجتماعية . آخرون قلقون من ان المصنع قد يغلق في غضون بضع سنين وتبقى البناية فارغة . آخرون قلقون من تزامم المركبات داخل المصنع وخارجه كما ان بعضهم قلقون من ان مالكي المشروع قد يجلبون الغرباء للمدينة مما قد يحدث اطراباً في نمط العيش للسكان المحليين .	سيوفر وظائف بدخل مرتفع وجذب العمال من المناطق الاخرى للعمل فتح محلات للبيع كما ان بعض الشركات التي ترتبط بهذه الشركة قد تعيد توظيفين مشاريعها الى المكان الذي سينشأ فيه هذا المصنع . الارض التي خصص عليها المصنع ملائمة جداً للشاحنات الكبيرة التي بمكانها المجيئ والذهاب من المصنع لانه يقع على الخط السريع . كما انه مكان ملائم للعمال سيوفر المصنع المزيد من ضرائب الملكية للمدارس ويوفر فرص للنمو .

المجموعة الرابعة : بناء بيوت جديدة وشقق سكنية

حيث ان شخص يملك شركة بناء كبيرة ومن السكان المحليين واطفاله يدرسون في المدارس المحلية ويريد شراء هذه الارض لبناء شقق سكنية من اجل ان يوفر خيارات اكثر للسكن .

التكاليف	المنافع
1- بعضهم قلق من تزايد الزحام نتيجة لمجيئ ومغادرة الناس من المدن المجاورة. 2- قد يجلب المزيد من الغرباء لشراء المنازل والانتقال للمدينة .	1- ان هذه الشقق توفر المزيد من الاماكن للسكن . 2- تشجع سكان المناطق الاخرى للانتقال الى هذا المكان . 3- توفير المزيد من فرص العمل لسكان

المدينة الذين انتقلوا الى المدن الاخرى من اجل الحصول على فرصة عمل .	3- البعض قلق من ان المنازل لاتباع لذلك ستبقى فارغة وسيلحق بهاء الضرر.
---	---

ماهي الندرة التي تواجه عائلة احمد ؟

الجواب/ قرارنا يعتمد على الاوزان الي نعطيها للمنافع والتكاليف المطروحة امامنا ايهما افضل اعطيه الاولوية .

س/ لماذا ارتداء حزام الامان يؤدي الى زيادة السرعة ؟

الجواب/ ارتداء حزام الامان يُشعر السائق بالامان وبالتالي تقل خطورة الاصابة يعني حزام الامان يقلل التكاليف من وجهة مرتدي حزام الامان (السائق) الانخفاض في التكاليف تدفعه للمزيد من السرعة . بمعنى اخر السائق يتأثر بالاجواء المحيطة به لان الاجواء المحيطة به تمثل تكلفة ومنفعة ولذلك كلما كانت الظروف المحيطة به تتسم بالخطورة يكون حذر بسياسة السيارة.

سؤال / 1- حدد او اكتب القرار الذي تريد اتخاذه ؟

2- اكتب ثلاثة حلول ممكنة يعني البدائل او الخيارات ؟3 - ضع ثلاثة معايير للاختيار؟ 4 - ضع ثلاثة حلول ممكنة وثلاثة معايير في المخطط ادناه ثم حدد المعيار الذي يلائم حلولك الممكنة من خلال وضع اشارة سالبة او موجبة في المربع المقابل ؟ ثم قيم النتائج مع تحديد الخيار الامثل لقرارك؟

القضايا الاجتماعية او المشاكل الاجتماعية بما فيها المشاكل الاقتصادية عندما تواجهنا كيف نضع الحلول لهذه المشكلة ؟

الجواب/ هناك مراحل لحل المشكلة الاقتصادية التي هي بالتاكيد مشكلة اجتماعية

1- المرحلة الاولى : التحديد النظري للعلاقة التبادلية بين المنفعة والتكلفة : يعني بمعنى اخر نحن نعتمد معيار التكلفة - المنفعة كمعيار اولي في حل المشكلة (لماذا نعتمد معيار التكلفة - المنفعة ؟) لاستبعاد الاراء الشخصية لان كل شخص له رأي في قضية معينة يعني على سبيل المثال 1- الاختلاف حول اساءة استخدام الادوية) هناك اختلاف على المنتجات الاكثر امناً بعضهم يعتبرها امنة والبعض الاخر غير

امنة (2- او مثلاً الاختلاف حول السمعة) هناك شخصين تم الاتفاق فيما بينهم على اساس تخفيض وزنهم شهرياً بمعدل واحد كيلو غرام اذا تم الاعتماد على ارائهم في اغلب الاحيان لم يتحقق الهدف (تخفيض الوزن) لكن تم وضع خطة ذكية تتعلق بالتكاليف والمنافع من اجل ضبط سلوكهم وبالتالي هي خارجة عن الاجتهادات او الاراء الشخصية ، من يأتي اليوم المحدد في نهاية الشهر يتم قياس الاوزان اذا لم ينخفض وزن الشخص تقع عليه غرامة مالية وبالتالي اخضعوا لمعيار التكلفة – المنفعة هنا لم تكن هناك اجتهادات شخصية.3- او مثلاً السرقة .

إذا هنا من نستخدم مفهوم العلاقة التبادلية بين التكلفة والمنفعة هذا يحيد الاراء الشخصية يعني بمعنى اخر اي منفعة يقابلها تكلفة لايوجد شي مجاني.

2- المرحلة الثانية : قياس التكلفة – المنفعة : هذا القياس اما يعتمد على التجربة الشخصية حتى اذا كانت هذه التقديرات غير دقيقة (قياس تصوري) او اللجوء الى الاساليب الاحصائية في كل الحالتين نحتاج الى مسألة جمع البيانات لكن مسألة جمع البيانات ليست باليسيرة يعني البيانات اما نحصل عليها من خلال المسح او من خلال السوق او من اي مصدر اخر وبالتالي نواجه مشاكل في مسألة جمع البيانات اول شيء ربما لانحصل على بيانات دقيقة والشئ الآخر ان المجتمع الذي نعيش فيه مجتمع معقد وواسع وبالتالي تصبح مسألة جمع البيانات هي مسألة ليست بالمسألة اليسيرة .

المرحلة الثالثة : طريقة القياس : هناك طرق عديدة لقياس المنفعة والتكلفة وخصوصاً في ظل التطور التكنولوجي يعني الاساليب القياسية والاحصائية بمجرد ادخال البيانات وهنا نواجه مشكلة اعتماد الطريقة لان كل واحد يعطيني حل مختلف عن الآخر وهذه الطريقة تعتبر مهمة لقياس البيانات.

المرحلة الرابعة : التصميم العملي لعملية القياس : كيفية بناء النموذج يعني قد ابني نموذج مختلف عن نماذج الآخرين طبعاً صياغة النموذج لهذه المشكلة يمثل مشكلة امامنا لكن تبقى القضية هي ان مهما كانت الحلول المتاحة اننا نختار الذي يحقق اعلى منفعة واقل تكلفة (تحقيق الكفاءة الاقتصادية) .

كل هذه المراحل او الخطوات لم تحدد من فراغ وانما نحددها في ضوء الاهداف .

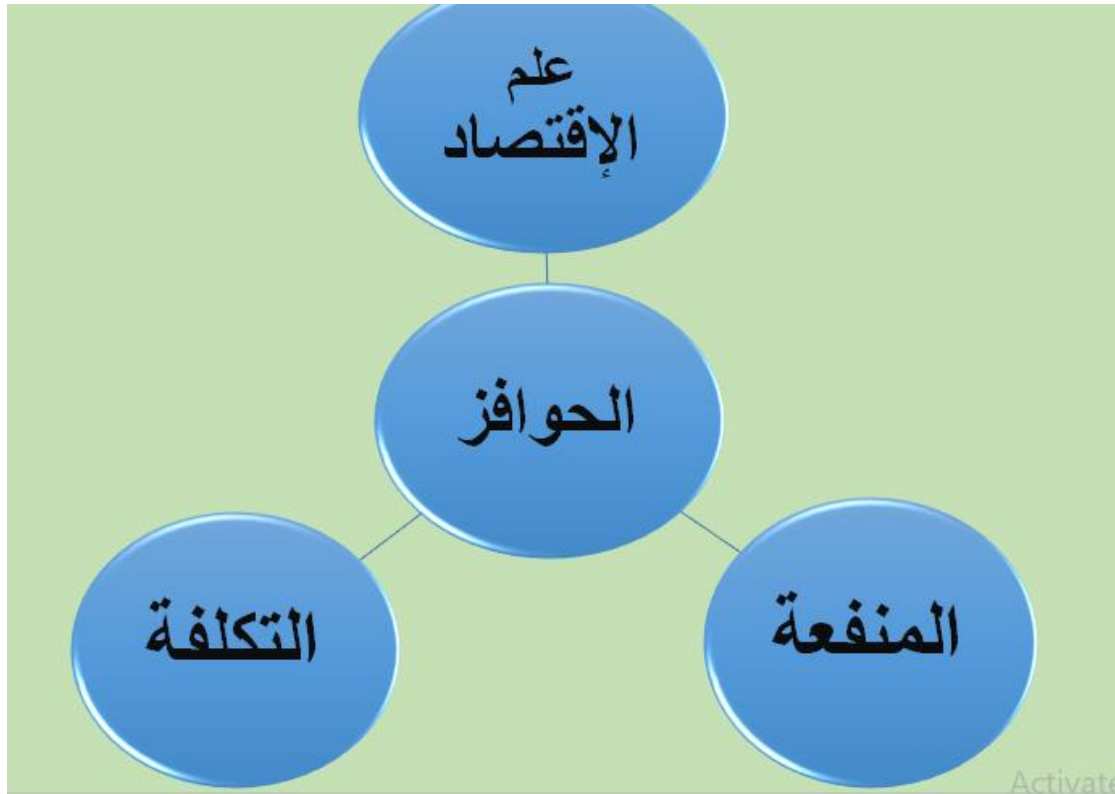
الحوافز والدوافع

هناك من يعرف علم الاقتصاد على أن علم الحوافز.

علم الاقتصاد قائم على ثنائية التكلفة – المنفعة.

هناك مقولة تقول (الانسان يستجيب للحوافز وماعدا ذلك هو عبارة عن حواشي وتعليقات)

الحوافز هي التي تدفع الانسان ولذلك ادم سميث يقول (اننا لانحصل على عشاءنا من الخباز او صانع الجعة من خلال حبهم للخير وانما من خلال حبهم لمصلحتهم الشخصية)



س/ هل هناك فرق بين الحوافز والدوافع ؟

ج/ نعم هناك فرق بين الحوافز والدوافع الحافز هو مؤثر خارجي هذا يدفع الشخص لعمل معين

- ماهية الحوافز:

- المؤثرات الخارجية التي تؤثر على سلوكنا.
- الحوافز المادية (الأجر ، العلاوات ، المكافآت ... الخ).
- الحوافز المعنوية (الإشتراف في إتخاذ القرار، الوظيفة المناسبة، الإثراء الوظيفي، الترقية، نظام الإقتراحات، الشعور بالإستقرار، ظروف العمل.... الخ).

اما الدوافع هو مؤثر داخلي

ماهية الدوافع :

العوامل أو المؤثرات الداخلية التي تدفعنا لإنجاز عملٍ ما أو سلوكٍ ما.



بالنسبة للدوافع الفطرية هي التيضمنت استمراريتنا ووجودنا لولا هذه الدوافع لانغرضت البشرية لاننا نحافظ على كياننا من خلال هذه الدوافع.

.....

- الدافع الاقتصادي او الحافز** يوحد السلوك مثلما النقود تحقق حالة التجانس بين السلع بمعنى النقود تلغي خصائص مصدر الدخل.
- النقود (التغلب على مشكلة عدم التجانس ، عدم التوافق في الرغبات ، خصائص المهن والسلع).
- الحوافز (توحيد أو تحقيق التجانس في ردود الأفعال).

ميادين الحوافز :

- هل أن إستخدام حزام الأمان يقلل من عدد الحوادث أم يزيدها؟

ج/ ارتداء حزام الامان يُشعر السائق بالامان وبالتالي تقل خطورة الاصابة يعني حزام الامان يقلل التكاليف من وجهة مرتدي حزام الامان (السائق) الانخفاض في التكاليف تدفعه للمزيد من السرعة . بمعنى اخر السائق يتأثر بالاجواء المحيطة به لان الاجواء المحيطة به تمثل تكلفة ومنفعة ولذلك كلما كانت الظروف المحيطة به تتسم بالخطورة يكون حذر بسياسة السيارة.

- لماذا يُقدم الناس على قتل وحيد القرن الأسود في جنوب أفريقيا؟

ج/ لان القرن يباع بمبلغ 30,000 دولار في مناطق يبلغ الدخل السنوي للفرد 1000 دولار وبالتالي حياة هؤلاء الافراد بموت هذا الحيوان والسبب في ارتفاع سعر القرن هو ان يساعده على تخفيف الحمى وايضاً يستخدم في صنع مقابض الخناجر اليمينية . وهذا مرتبط بالدافع الاقتصادي.

- هل أن للضرائب دور في زيادة إقتصاد الظل؟

ج/ اقتصاد الظل هو الاعمال الاقتصادية او النشاطات الاقتصادية التي لاتحسب ضمن الدخل القومي. وبالتالي الضرائب لها دور في زيادة إقتصاد الظل لان الدافع الاقتصادي يدفعه لذلك.

ان زيادة الضرائب تؤدي الى خرق القانون وتجنب الضرائب في الدول الاسكندنافية التي تتميز بتقديم الخدمات الحكومية السخية التي تمول عن طريق الضرائب المرتفعة هذه الدول شهدت نمواً واسعاً في حجم اقتصاد الظل قدر الخبراء هذه النسبة انها ازدادت في النرويج مثلاً من 1.5% من الناتج المحلي الاجمالي في الستينيات الى 18% في منتصف التسعينيات مع ملاحظة ان زيادة الغش الضريبي يولد حلقة مفرغة فكلما ازداد انخراط الافراد والشركات في اقتصاد الظل ازدادت معدلات الضرائب من اجل الحصول على نفس المستوى من الايرادات الحكومية وان المزيد من الضرائب يؤدي الى المزيد من التحول نحو اقتصاد الظل وهذا مرتبط بالدوافع الاقتصادية.

- هل أن العجلات الأقل إستهلاكاً للوقود ستساعد في تخفيض كميات الوقود المستهلك؟

ج/ حينما تكون العجلات قليلة الاستهلاك للوقود تكلفة استخدامها ستتنخفض مما يدفع للمزيد من استخدام العجلة وبالتالي استخدام المزيد من الوقود وبالتالي زيادة التلوث البيئي.

- ما الذي يقف وراء تراجع نوعية المجلات العلمية المحلية؟

ج/ السبب الذي يقف وراء تراجع نوعية المجلات العلمية المحلية هو الدافع الاقتصادي لان ترقية الاساتذة الجامعيين مشروط بنشر 12 بحث في المجلة المحلية وهذا البحوث بعد النشر خاضعة لمقيمين علميين بالاضافة الى مقيمين المجلة المحلية بينما المجلة العالمية (سكوباس) مشروطة بنشر 3 بحوث فقط من اجل الترقية وغير خاضعة للتقييم اذاً هنا تكلفة النشر في المجلات المحلية اكبر من تكلفة النشر في المجلات العالمية (سكوباس) ،، والتكلفة هنا متمثلة بالوقت والجهد اذاً السبب الذي يقف وراء تراجع نوعية المجلات العلمية المحلية هو الدافع الاقتصادي او الحافز الاقتصادي هذا القرار رسم الاطار الذي تتحرك ضمنه ورسم نظام الحوافز والدوافع لذلك الاداء مرتبط بالاطار المؤسسي.

- لماذا لا تنشأ علاقات صداقة بين أصحاب المهنة الواحدة؟ (دستوفسكي ، آدم سمث).

ج/ دستوفسكي الاديب الروسي قبل ان يموت قال لزوجته أنا (لا اريد ان تدفني في مقبرة الادباء لان يكفيني ما لقيته منهم في حياتي فلا تدفني في مقبرتهم) السبب في قوله لانه في حياته كان يهدد مصالحهم المادية والمعنوية وبالتالي اثر على مصالحهم الاقتصادية وهذه الكراهية ناجمة عن دافع اقتصادي لا غير.

آدم سمث يقول (ان اصحاب المهنة الواحدة متنافسون فيما بينهم ولكنهم يجتمعون حينما تتهدد مصالحهم المشتركة)

- لماذا لم تدخل شركة فورد تحسينات السلامة على السيارات التي تنتجها؟

ج/ في سنة 1978 في الولايات المتحدة تحديداً كانت هناك ثلاث فتيات تتراوح اعمارهن بين الستة عشر والثمانية عشر صدمتهن عجلة من الخلف وهن يقودن سيارة من نوع فورد مما ادى الى مقتل الفتيات الثلاث على اثر ذلك قام المدعي العام بتوجيه تهمة القتل لشركة فورد لو ان الشركة اجرت تعديلاً قيمته 11 دولار على تصميم السيارة لكان بالامكان نجاة الفتيات الثلاثة في الحقيقة ان شركة فورد كانت على علم بذلك فمهندسوها قاموا باجراء تحليل المنفعة – التكلفة ووضعوا قيمة نقدية للحياة التي يمكن فقدها في مثل هذه الحوادث توصلت الشركة الى ان من الافضل في ظل معيار المنفعة – التكلفة دفع تعويضات لعوائل الضحايا بدلاً من اجراء تعديلات السلامة اذ تم احتساب كلفة التعديل البالغة 11 دولار لكل سيارة توصلت الى ان اجمالي المبلغ يصل الى 138 مليون دولار تقريباً بعد ذلك حدد عدد الاشخاص المحتمل ان يقتلو او يصابو عن طريق الاصدام من الخلف وقد قدر مسؤوليها التكلفة عن كل شخص يموت 200 الف دولار و 76 الف دولار عن كل شخص مصاب وبالتالي فان اجمالي المبلغ سيصل الى 50 مليون دولار تقريباً. لذا وجدت الشركة ان من الافضل دفع تكاليف الضحايا على اجراء تعديلات السلامة على سياراتها وهذا ما حذا بالمدعي العام الى اتهام الشركة بمقايضة اجرامية بين الحياة والدولار.

- لماذا تزداد عمليات حرق جثث الموتى في الولايات المتحدة؟

ج/ اذا كان مراسيم دفن جثة معينة تكون المراسيم مبالغ فيها يعني قد تصل من 20 الى 25 الف دولار بينما حرق جثث الموتى تكلف 300 دولار اذا هنا يقف وراءها الدافع الاقتصادي مع العلم ان حرق الجثث يؤدي الى حدوث التلوث البيئي لكن حتى مع حدوث التلوث البيئي تكون التكلفة منخفضة.

- لماذا لا يلتزم الناس بقواعد النظافة في المناطق غير النظيفة؟ (نظرية النافذة المكسورة أو المحطمة) ؟

ج/ نظرية النافذة المكسورة أو المحطمة (نظرية في علم الجريمة) تنص على ان اذا حطمت شخصاً ما نافذة زجاجية في الطريق العام وتركت هذه النافذة دون تصليح سيبدأ المارة في الظن بان لا احد يهتم بذلك او لاتوجد سلطة تتولى اصلاح الامر لذلك ستبدأ بعد حين سلسلة من تحطيم النوافذ الاخرى اي ستعم الفوضى في البيت المقابل لهذه النافذة ومنه الى الشارع ومنه الى المجتمع بأكمله هذه النظرية تتسم بالعمومية بمعنى اخر انها تشمل كل ميدان لاتوجد فيه سلطة عليا او جهة رقابية الامر نفسه بالنسبة للنفايات فوجود النفايات في الشارع يبعث برسائل للناس بان لاتوجد جهة رقابية تراقب المشهد سواء كانت هذه الجهة الرقابية ممثلة بالمجتمع ام بالقانون بمعنى اخر ان رمي النفايات لاتترتب عليه تكلفة تذكر (لاتكلفة قانونية ولامجتمعية) لذلك يشرع الناس في رمي المزيد من النفايات .

- لماذا عمال المطاعم يحتاجون الى نظافة الاسنان اكثر من الشيف ؟

ج/ العامل يكون مع تماس مباشر مع الزبون يتحدث معاه على نوع الوجبة فلا بد ان يكون مظهر اسنان مختلف والا يفقد وظيفته اذا هنا الاهتمام بنظافة الاسنان مرتبط بدافع اقتصادي وانما الشيف قليل التواصل مع الزبائن فلا يحتاج الى ذلك.

- ماهي الوفورات الايجابية والسلبية لتغيير توقيتات الدوام في دوائر الدولة الرسمية ؟ مهم جداً Homework

ج/

ادوات هندسة إستثمار الحوافز؟:

هناك نقاط مهمة لهندسة الحوافز:

- 1- ان الانسان يحب الربح (المنفعة) ويكره الخسارة (التكلفة) بمعنى اخر ان الانسان متجنب للمخاطر.
 - 2- ان الاثر النفسي للتكلفة يكون اكبر من الاثر النفسي للمنفعة حتى وان كانتا متساويتين.
- مثال على الاثر النفسي :

اذا كان هناك شخصين حسن وحيدر واعطيت لحيدر 25 الف دينار واعطيت لحسن 50 الف دينار وبعدها اخذت من حسن 25 الف دينار في هذه الحالة الشخصين استلموا نفس المبلغ 25 الف دينار وبالتالي فان الرتياح النفسي لحيدر اكبر من الرتياح النفسي لحسن لان سحب المبلغ منه يمثل تكلفة وبالتالي الاثر النفسي للتكلفة يكون اكبر من الاثر النفسي للمنفعة.

ادوات هندسة إستثمار الحوافز؟:

1- التأطير أو الصياغة Framing

ان الطريقة التي نصيغ بها كلامنا وافكارنا لها تأثير على المتلقي يعني مثلاً :

(بمن ، عداوته ، ولكن ، تعالي ، صبرث ، وانظري ، على ، ابتلاني) هذه الكلمات مألوفة وشائعة لدينا ونستخدمها في حياتنا

صبرث على عداوته ولكن تعالي وانظري بمن ابتلاني

الكلمات كلها مألوفة لدينا لكن ميزة الشاعر هو هندسة الكلمات بطريقة تصبح مؤثرة في مشاعرنا وكذلك قول المتنبي :

من لم يمت بالسيف مات بغيره تعددت الاسباب والموت واحد

مفردات السيف والموت هي مألوفة لدينا لكن صاغها بطريقة تهز مشاعر من يسمعها.

وكذلك الحال للتكاليف والمنافع ايضاً مألوفة لدينا ومعرفة الحوافز والتكاليف شرط ضروري لكن كيفية استخدام هذه التكاليف والمنافع بطريقة مفيدة يمثل شرط كافي بمعنى كيف استخدم هذه الحوافز التكلفة والمنفعة بطريقة اوظفها بحيث تخدم اهدافي.

مثال / افترض لديك مرض خطير وطبيبك اوصى باجراء هذه العملية الخطيرة وبالتأكيد ستتطلع الى معرفة فرص نجاحها فهل سيتغيير قرارك باجراء العملية لو ان الطبيب اخبرك :

الطريقة الاولى/ ان 90% من الذين اجرؤا العملية ظلّو يمارسون حياتهم بشكل طبيعي بعد اجراء العملية.

الطريقة الثانية / ان 10% من الذين اجرؤا العملية ماتوا بعد بضع سنوات من اجراء العملية.

ج/ المضمون واحد في الطريقتين لكن تم تقديم المنفعة على التكلفة في الطريقة الاولى ولكن في الطريقة الثانية تم تقديم التكلفة على المنفعة طبعاً هذا يرتبط بمفهوم العقلانية في الاقتصاد يعنى اذا فكرت بشكل منطقي لا يوجد فرق بين الطريقتين لكن صياغة العبارتين بطريقة مختلفة بالتقديم والتأخير كان له اثر نفسي مختلف لذلك لدينا واقعين

1- الواقع الفعلي

2- الواقع الانفعالي

في الطريقة الاولى دفعتك لاجراء العملية اما بالطريقة الثانية اثرت بشكل جعلتك لاتجري العملية اذاً في هذه الحالة تأطير الافكار وصياغتها بطريقة اثرت على قراراتنا على الرغم من ان النتيجة واحدة.

● بعض الكلمات حيادية في التأثير على طبيعة المتلقى :

يعني مثلاً عندما اذكر كلمة رغيف خبز امام شخص شعبان او لاتوجد عنده رغبة سوف يتضايق ولكن حينما اذكر كلمة رغيف خبز امام شخص جائع او صائم سوف يؤثر على مشاعرة وسلوكياته اذاً هنا بعض الكلمات تكون حيادية في التأثير في وقت وبعضها غير حيادية.

التأطير يؤثر على السلوك والسلوك يؤثر على الخيارات والخيارات تنطوي على تكلفة الفرصة البديلة والتأطير يضع العقلانية في محل شك.

مثال/ لمعالجة مرض سرطان الرئة كان هناك خياران :

الاول/ اجراء العمليات الجراحية .

الثاني/ استخدام المواد الكيماوية .

في حالة استخدام التداخل الجراحي بلغت نسبة الذين تشافو شهرياً 90% .

في حال استخدام المواد الكيماوية كانت معدلات شهرياً 10% .

العبارتان متماثلتان منطقياً وواقعياً لكنهما غير متماثلتين انفعالين.

علم اقتصاد الاعصاب: يوضع دماغ الانسان تحت الاجهزة ويعطون هذا الانسان خبر سار او يعطونه مكافئة هناك مناطق في الدماغ تعطي اشارة للجهاز او اذا الخبر غير

سار اوكانت هناك تكلفة كبيرة لصاحب الدماغ تعطي اشارة اقوى للجهاز يعني بمعنى اخر استخدمو هذا التحليل للدماغ وربطوه في علم الاقتصاد وهو علم اقتصاد الاعصاب وكيفية تأثيرات التكلفة والمنفعة على سبيل المثال عندما يدفع الانسان النقود الورقية سوف يؤثر في الجهاز وعندما يكون الدفع الالكتروني لا يؤثر بمعن اخر فان شكل النقود يؤثر على سلوك الانسان.

• التأطير وصياغة الافكار من ناحية تقسيمها للدماغ :

ان الانسان له دماغين او نظامين دماغ يتعلق بالحدس والبديهيات والتفكير السريع والدماغ الثاني القائم على التفكير البطيئ الذي يتطلب تركيز الانتباه.

انظر الى الصورة ماذا تقرأ في الصورة ؟

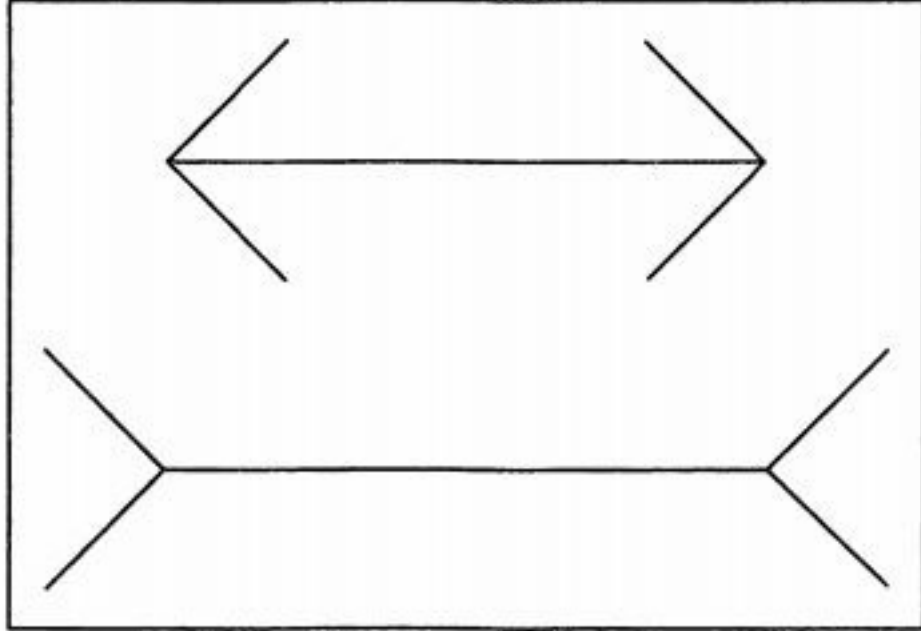
الصورة توحى الى انها منزعة ومندهشة وغضبانة ونتوقع تترتب عليها سلوكيات مضرة هذا الاحكام بنظرة واحدة بدون تفكير هذا يسمى الدماغ الاول او النظام الاول الذي هو بمجرد ان ترى شي تحكم عليه وتتخذ قرار بدون تفكير.



اما اذا يقول لك 66 ضرب 78 هل تستطع ان تعطي النتيجة فوراً بالتأكيد لاتستطيع وانما تحتاج الى وقت وتركيز هذا يسمى الدماغ الثاني القائم على التفكير البطيئ الذي يتطلب تركيز الانتباه .

مثال اخر على الدماغ او النظام الاول والدماغ الثاني

انظر ايهما اطول بالتأكيد الثاني اطول هنا نستخدم الدماغ الاول لكن عندما يتم قياسهم الاثنان متساويان في الطول .



٢-١ ك

النظام الاول او الدماغ الاول يسهل لنا الحياة اما الدماغ الثاني كسول يحتاج الى تفكير وتركيز. وبالتالي خضوعنا للتأطير لان غالبا ما نستخدم الدماغ الاول الي غير قائم على التفكير وانما قائم على الحدس وهذا يتنافى مع مفهوم العقلانية الي ينادي به الاقتصاديين ولذلك **ثيلر** يقول (لاكثر من قرن الاقتصاديون كانوا يدرسون كائنٌ خرافياً) خرافياً لانه على فرضية انسان عقلائي وهو في حقيقة الامر لايسلك سلوك عقلائي اذاً يستخدم الدماغ الاول.

2- قاعدة 7 – 38 - 55

هذه القاعدة جاء بها عالم امريكي من اصل ايراني هذه القاعدة تقول ان معظم الافكار التي نطرحها الكلمات لاتشكل الا 7% منها و38% تشكل نبذة الصوت يعنى بطريقة امرة او بطريقة ودودة و55% حركات الجسم اذاً هنا الجزء الاكبر مرتبط بنبذة الصوت وحركات الجسم اذاً هذه القاعد تدخل في التأطير والصياغة لان تصيغ الافكار بطريقة تؤثر على المقابل.

3- النسبية Relativity

يقصد بالنسبية يعني مثلاً عندما نلاحظ في بعض الاحيان في المتاجر كان سعر سلعة معينة 100 الف دينار (السعر القديم) و 98 الف دينار (السعر الجديد) هذه الحالة سببها ان الانسان بطبيعته لا يستطيع اتخاذ القرار من فراغ فلابد من مقارنة الشيء بشيء اخر الي هي (النسبية).

ولتوضيح مفهوم النسبية بشكل دقيق كان هناك منتج انتج نوع من الالات التي تنتج الخبز لكن بحجم صغير وعندما عرض هذه الالات في السوق لم يقبل عليها احد فقام هذا المنتج باستشارة خبراء التسويق حول هذه المشكلة ليجاد حلاً لمشكلته فقالوا له انتج نفس الجهاز لكن بحجم كبير وفعلاً عندما انزله للسوق ارتفع الطلب على الجهاز الصغير .. والسبب استطاعوا الناس المقارنة بين الجهاز الاول والثاني ولذلك وجود النسبية مؤثرة في اتخاذ القرار .

وهناك ايضاً مجلة او جريدة اعطت ثلاث عروض العرض الاول الاشتراك فقط الالكتروني 59 دولار والعرض الثاني نسخة مطبوعة 125 دولار والعرض الثالث الالكتروني ومطبوعة 125 دولار. (هنا يحصر التفكير فقط بين الخيارين الثاني والثالث من اجل ان تختار الخيار الثالث اذاً هنا النسبية مؤثرة بشكل كبير على اتخاذ القرار اذاً هنا الانسان لايتخذ القرارات في فراغ وانما من خلال مقارنة شيء بشيء اخر.

4- التوقيت Timing

يُفضل توقيت الحوافز تسخدمها عندما الانسان يكون مستثار او انتَ تخلق البيئة التي تنيرهُ حتى حينما تطرح عليه الشي يتقبلهُ بسهولة. ولذلك الشركات دائماً تخلق اجواء الاثارة حتى تؤثر على قراراتنا وتبعدنا عن العقلانية .

علماء النفس يقولون الانسان من يحين وقت الليل يكون خائر القوى متعب حتى سيطرتهُ الذهنية تنخفض ولذلك المثل الشعبي يقول (حجي الليل يمحيه النهار) بمعنى اخر انتَ لاتتخذ قرار في الليل لان في الليل تكون متعب وعندما تستيقظ في الصباح تجد ان القرار الذي اتخذهُ غير صحيح اذاً التوقيتات هنا مهمة.

5 - المكان Location

ضروري ان نعرف المكان الذي نطرح فيه الحوافز يعني مثلاً كان احد الاشخاص لديه متابعين على مواقع التواصل الاجتماعي عشرات الالف من المتابعين نشره على مواقع التواصل الاجتماعي الأتي (اليوم ذهبتُ الى مكان ما ، اليوم أكلتُ في مطعم ما) وفي احد الايام قال سوف انقل هذه التجربة الى ارض الواقع وعندما نقل هذه التجربة لارض الواقع اصبح لديه متابعين اثنين فقط (شرطي وطبيب نفسي) اذا المكان له دور ولا بد من الاخذ به بنظر الاعتبار... او مثلاً لايمكن الذهاب الى الجوامع للحديث عن الجنس او بالعكس لايمكن ان اذهب الى النوادي الليلية للحديث عن الاخلاق.

6- تحديد الخيارات

تحديد الخيارات يمكن ان يؤثر على قراراتنا ...

مثال / هناك مجموعة من الاشخاص يقومون ببيع العسل طرحوا 6 انواع من العسل وان 60% - 70% من الناس المارة اشترو هذا العسل وبعدها تم عرض 24 نوع من العسل من قبل هؤلاء الاشخاص الا انهم انصدمو في النتيجة لان لم يشتري منهم الا سواء 6 % .

لذلك تعدد الخيارات لايسمح لك باتخاذ القرار وكلما تعددت خياراتنا نحتاج الى وقت للتفكير وللجهد اذا هنا تحديد الخيارات له دور كبير.

7- الإستمرارية

اذا اردنا ان نستخدم حافز ونؤثر في هذا الشخص لابد ان تتوفر فيه خاصية الاستمرارية ...

مثال/ في احد المدارس اجرو علماء النفس تجربة لفئتين من الطلاب الفئة الاولى يدخلون الى قاعة الامتحان مباشرةً والفئة الاخرى من الطلاب يقومون بسماعهم آيات من الانجيل وكذلك مقولات عن الاخلاص والامانة قبل الدخول للامتحان وجدو ان الفئة الاولى نسبة الغش لديهم مرتفعة لكن الفئة الثانية انخفضت لديهم نسبة الغش بشكل كبير ...

إذا هنا الاستمرارية اثرت على السلوك.

.....

المثبتات

سلوك القطيع (Herd behavior) : يعني لما نرى في مكان معين او اسواق معينة الناس مزدحمين على هذا المكان او على هذا السوق مباشرةً يتولد لدينا انطباع بان لابد من ان هذه السلع التي تباع في هذا المكان هي سلعة تتمتع بمواصفات جيدة وحتى في اعتقاداتنا لما نرى معظم الناس معتقدة في شيء معين نحن لا ارادياً نعتقد في هذا الشيء هذا هو تأثير سلوك القطيع.

بعض الدراسات على ظاهرة سلوك القطيع:

1- التجربة التي اجراها احد علماء النفس ومن خلالها بين تأثير سلوك القطيع من خلال رسم ثلاث خطوط مستقيمة وقال لغالبية الطلاب حينما اقول لكم ايهما اطول مستقيم قولوا المستقيم (B) مع العلم انه اقصر مستقيم باستثناء فئة قليلة من الطلبة لم يخبرهم بهذه المعلومة لانهم اداة للاختبار وعندما سأل جميعهم قالوا المستقيم (B) اطول اما البقية قالوا المستقيم (B) اقصر مستقيم لكن باصرار المجموعة على ان (B) اطول مستقيم هنا يصبح تحت ضغط نفسي يعني (يقول معقولة هولاء جميعهم خطأ وانا فقط صح) فالبعض بدأ يتنازل الى ان اصبح الاتفاق على ان المستقيم (B) اطول مستقيم.

----- (A)

----- (B)

----- (C)

2- قامت استاذة جامعية في احد الجامعات باجراء اختبار على الطلبة المتأخرين قالت للطلبة حينما اسألكم عن لون هذا الملف الوردي قولوا لونه اخضر وعندما دخل اخر طالب متأخر قالت لهم ما لون هذا الملف ؟ جميعهم قالو لونه اخضر الا هذا الطالب فقط قال لون هذا الملف وردي فردّ عليه الطلاب على اي اساس لونه وردي هذا الملف اخضر فانتقدوه جميعاً وعندما اصبح تحت الضغط النفسي رد عليهم قائلاً اعتقد لونه اخضر لانه اصبح تحت ضغط الجمهور.

فاذاً السلوك الجمعي هو مثبت لسلوكياتنا.

هناك نوع من سلوك القطيع يسمى سلوك القطيع الذاتي :

هذا النوع يعمل دور المثبت يعني مثلاً عندما اشتري من اسواق معينة وثاني يوم اكرر عملية الشراء من هذه الاسواق هنا السلوك الاول حدد سلوكي الي هو الشراء من هذه الاسواق فاذاً هذا السلوك هو مثبت لسلوكي .

علماء النفس اخذو مجموعتين من الاشخاص عملو عليهم تجربة :

المجموعة الاولى : تستمع لاصوات مزعجة مقابل 10 سنت.

المجموعة الثانية: تستمع لنفس الاصوات المزعجة لكن مقابل 90 سنت.

بعد سماعهم للاصوات المزعجة ارادو العلماء تكرار التجربة على نفس المجموعتين فقالوا للمجموعتين الاولى والثانية كم تطلبون مقابل تكرار التجربة؟

وجدوا ان المجموعة الاولى قدرت اسعاراً بلغت في المتوسط 33 سنت .

ووجدوا ان المجموعة الثانية قدرت اسعاراً في المتوسط 73 سنت.

نلاحظ هنا ان المجموعة الاولى تأثرت ب10 سنت الي هو المثبت فما اعطت تقدير مثلاً بالتسعينات او بالسبعينات وانما اعطت في المتوسط 33 سنت اما بالنسبة للمجموعة الثانية تجد المتوسط 73 سنت يعني قريب من ال 90 سنت اذا هنا نلاحظ ان هناك تأثير للمثبت على القرار.

س/ هل ان اسعار السوق تحدد رغبتنا في الدفع ام ان رغبتنا في الدفع هي التي تحدد اسعار السوق؟

ان كثير من خياراتنا سواء كانت بسيطة او معقدة يؤدي فيها الانطباع الاول او المثبت دوراً محورياً سواء التدخين او التمتع بسفرة معينة او الزواج او انجاب الاطفال او السكن في ضواحي المدينة وطبقاً للنظرية الاقتصادية التي ترى اننا نحدد قراراتنا على اساس قيم اساسية على اساس ما نحب ونكره يعني الرغبة ولكن الدرس الرئيس الذي يمكن الخروج به ان حياتنا نتاج ترابط او علاقات عشوائية فنحن اذا اتخذنا قراراً غير مدروس في السابق فأننا قد نبني حياتنا على هذا القرار على اعتبار ان قرار يتسم بالعقلانية كما هو الحال باختيار المهنة او الزوج او الملابس التي نلبسها او قصة

الشعر التي نفضلها ان المثبت ينطوي على مضامين اكبر من تفضيلات المستهلك فالالاقتصاد التقليدي يشترط ان اسعار المنتجات في السوق هي نتاج تفاعل قوى العرض والطلب ولكن هذه الفكرة تقوم بشكل اساس على ان قوى العرض والطلب مستقلة عن بعضها البعض ولكن نتائج التجارب التي استعرضناها تتحدى هذه الفرضيات ف 1- بناءً على النظرية الاقتصادية ان رغبة المستهلك في الدفع تمثل احد محددات سعر السوق ولكن رغبة المستهلك في الدفع يمكن التلاعب بها بسهولة وهذا يعني ان المستهلك لايتحكم بتفضيلاته وبالاسعار التي يرغب في دفعها للسلع المختلفة .

2- ان النظرية الاقتصادية تفترض ان قوى العرض والطلب مستقلة عن بعضها البعض و لكن مفهوم التثبيت والتجارب التي اجريت لاثباته اوضحت بأنهما قوى معتمدة على بعضها البعض الاخر . في العالم الواقعي يكون مصدر التثبيت من المنتجين عن طريق الاسعار المعلنة وطريقة تقديم المنتج وبالتالي فانه بدلاً من القول ان رغبة المستهلك تؤثر على اسعار السوق فان السببية هي الى حد ما معكوسة حيث ان اسعار السوق هي التي تحدد رغبة المستهلك في الدفع وهذا يعني ان الطلب غير منفصل عن العرض.

س/ هل ان العرض والطلب مستقلان عن بعضهم البعض الاخر ؟

س/ هل ان شراء المزيد من سلعة معينة يقوم على التفضيلات ام على الذاكرة ؟

ج/ افترض انك تستهلك الحليب والعصير ثم تخيل ان ضريبتين سيتم فرضهما على هاتين المنتجين غداً الاولى تخفض سعر العصير بنسبة 50% والاخرى ستزيد سعر الحليب بنسبة 100% مالذي سيحدث برأيك ان هذه الاسعار ستؤثر بالتأكيد على الاستهلاك وان كثير من الناس سيقبلون من استهلاكهم للحليب ولكن تخيل الاتي ماذا لو ان الضرائب الجديدة قد تم طرحها مع عدم تذكرك للاسعار السابقة للحليب والعصير بمعنى اخر ليس لديك مثبت ماذا لو ان الاسعار تغيرت بنفس الطريقة ولكنك لاتتذكر السعر الذي دفعته لهاتين السلعتين في السابق اذا كان الناس لايتذكرون الاسعار الماضية (المثبتات) فانهم سيستهلكون الحليب والعصير بنفس الكميات السابقة وهذا يعني ان استجابتنا للتغيرات في الاسعار قد تعتمد بشكل كبير على ذاكرتنا

لهذه الاسعار التي دفعناها في السابق ورغبنا في التمسك بقراراتنا السابقة وليس انعكاساً لتفضيلاتنا او مستوى طلبنا.

وجدو من خلال اجراء التجارب على الاشخاص تجربة مريرة يعني يجعلون الشخص يقضي وقتاً وليكن ربع او نصف ساعة بصعوبة او آلم ولكن يجعلون الشخص في الدقائق الاخير من هذه النصف ساعة يشعر بالارتياح وعندها تنتهي التجربة وبعدها يسألون هولاء الاشخاص الذين اجرؤا عليهم التجربة هل تكرررون التجربة فيقولوا نعم اذاً هنا الانطباع الاخير ثبت لديهم رغبة في التجربة .

ولكن وجدو العكس الاشخاص الذين مرو بتجربة جيد وفيها متعة ونهاية التجربة كانت مريرة وعلى الرغم كانت الدقائق الاخير فقط مريرة إلا انهم رفضوا تكرار التجربة اذاً هنا التثبيت له تأثير كبير على قراراتنا ورغباتنا.

تأثير المثبت على التبادل التجاري:

ان حرية الاسواق تقوم على انه اذا كان لديك شيء تقيمه باكثر من ما اقيمه انا وهذا يعني ان الفائدة المشتركة للتجارة تقوم على فرضية ان جميع المتبادلين في الاسواق يعرفون قيمة الاشياء التي يملكونها والاشياء التي يرمون الحصول عليها من التبادل التجاري ولكن خيارنا غالباً ما تكون متأثرة بالمثبت العشوائي الاولي لذا فان الخيارات والمتاجرة التي نقوم بها لاتعكس بالضرورة المنفعة او المتعة التي نحصل عليها من تلك السلع بمعنى اخر ان كثير من الحالات نتخذ قرارات في السوق قد لاتعكس المتعة التي يمكن الحصول عليها من السلع المختلفة لذا فان من غير الواضح ان فرصة التبادل ستجعلنا في وضع افضل (هذا يتعارض مع مفهوم العقلانية) فعلى سبيل المثال قد نقوم بمبادلة شيء قد يعطينا في الواقع منفعة اكثر مقابل حصولنا على شيء يعطينا منفعة اقل لتأثير المثبت الاساس. فاذا كانت المثبتات والذاكرة المتعلقة بهذه المثبتات وليس التفضيلات هي التي تحدد سلوكياتنا فلماذا نعتقد ان التجارة هي مفتاح تعظيم المنفعة الشخصية الى ماذا يقودنا هذا ؟ اذا كنا لانستطيع الاعتماد على قوى السوق في تحديد اسعار السوق المثلى ولانستطيع الاعتماد على الية السوق لمساعدتنا في تعظيم منفعتنا لذا فأنا يجب ان نبحت عن خيار اخر وخصوصاً في القضايا المتعلقة باساسيات المجتمع (كالرعاية الصحية ، والطب ، المياه ، التعليم ، الكهرباء، والموارد الحيوية الاخرى) فاذا اقررنا بان قوى السوق وحرية السوق

لاتضمن تنظيم السوق نحو الافضل لذا قد نجد انفسنا في صف من يعتقدون ان الحكومة يجب ان تلعب دوراً اكبر في تنظيم الانشطة السوقية حتى وان كان هذا يعتمد على حرية الشركات.

نعم السوق الذي يقوم على العرض والطلب والخالي من عيوب السوق يعد الاحل الامثل اذا كنا فعلاً عقلانيين فكيف اذا كنا غير عقلانيين لذا فأن السياسات الاقتصادية يجب ان تأخذ هذا العامل المهم بنظر الاعتبار.

فاذاً هنا في ظل المثبتات على المثبتات هي اقدح للعقلانية الي تجعل من نظام السوق نظام غير كفوء في الوصول للحل الامثل نعم في ظل العقلانية السوق هو الحل الامثل لكن في ظل عدم العقلانية السوق غير امثل لذلك ثلير يقول (لاكثر من قرن الاقتصاديون يدرسون كأن خرافياً) على اعتبار سلوكه سلوك عقلاني.

علماء النفس قالوا هل يمكن قياس تأثير المثبت ؟ نعم يمكن قياس تأثير المثبت.

طريقة قياس المثبت:

هل يبلغ ارتفاع أطول شجرة خشب أحمر أكثر أم أقل من ١٢٠٠ قدم؟
ما أفضل تخميناتك حول ارتفاع أطول شجرة خشب أحمر؟

المجموعة الاولى / 1200 قدم

المجموعة الثانية / 180 قدم

التقديرات التي اعطتها المجموعة الاولى بالمتوسط 844 قدم اما المجموعة الثانية 282 قدم

لاستخراج معامل المثبت نقوم بالاتي:

الفرق بين القيمتين 1200-180 = 1020 قدم

الفرق بين القيمتين 844-282 = 562 قدم

يشير معامل المثبت الى النسبة بين الفرقين = (562 / 1020) = 55%

بعض المفردات او المصطلحات من كتاب اقتصادنا لمؤلفه الشهيد السيد محمد باقر الصدر (رحمه الله تعالى)

1- المشكلة الاقتصادية من وجهة نظر المدارس (الاشتراكية ، الرأسمالية ، الاسلامية)

2- العلاقة بين الانتاج والتوزيع من وجهة نظر المدارس (الاشتراكية ، الرأسمالية ، الاسلامية)

المشكلة الاقتصادية من وجهة نظر:

1- المدرسة الرأسمالية : ترى ان اصل المشكلة الاقتصادية هي الندرة (تعدد الحاجات وندرة الموارد) يعني بما ان الحاجات متعددة والموارد محدودة فأن هذا يولد مشكلة اقتصادية وبالتالي لابد ان نختار ونضحي بمعنى اخر ينشأ لدينا مفهوم المنفعة التكلفة.

2- المدرسة الاشتراكية (الماركسية) : تقول ان اصل المشكلة الاقتصادية هو عدم التوافق بين قوى الانتاج وعلاقات الانتاج يعني العملية الانتاجية تتم بطريقة جماعية لكن ملكية وسائل الانتاج خاصة اذا لم يحدث توائم بين قوى الانتاج وعلاقات الانتاج سوف يمثل مشكلة اقتصادية وبالتالي لابد من تغيير هذه المعادلة اما اذا كانت علاقات الانتاج في توافق مع وسائل الانتاج لاتوجد مشكلة اقتصادية.

3- المدرسة الاسلامية : ترى ان اصل المشكلة الاقتصادية هو الانسان بمعنى اخر اذا تغير فكر الانسان هذا سوف يؤدي الى تغير سلوكياته تجاه الآخرين اذاً القضية تتعلق بالانسان نتيجة انحراف الانسان عن الصواب هو الذي يؤدي الى حدوث المشكلة.

اذا كان مalthus يقول (الموارد تنمو بمتوالية عديدة والسكان ينمو بمتوالية هندسية) فالنسبة لدكتور عبد الرسول يغير هذه المقولة (الموارد تنمو بمتوالية عديدة والحاجات تنمو بمتوالية هندسية) وبالتالي تتفاقم لدينا المشكلة الاقتصادية بل ان النظام الرأسمالي حالياً يخلق حاجات غير موجودة سابقاً وبالتالي بحاجة الى اشباع في ظل محدودية الموارد .

مشكلة التوزيع والملكية من وجهة نظر:

1- المدرسة الرأسمالية : التوزيع يتم على اساس فردي يعني بمعنى اخر الرأسمالية تضع الفرد فوق المجموع في عملية التوزيع بناءً على جهود الفرد.

اما الملكية بالنسبة للرأسمالية تنمية الثروة بدون حدود حسب ماتملك من طاقات ذهنية وعضلية حاول ان تنمي الثروة حتى في اساليب الاحتيال مهما كان في سبيل تحقيق اقصى ربح.

2- المدرسة الاشتراكية (الماركسية) : التوزيع يتم على اساس جماعي بمعنى اخر بالنسبة للاشتراكية هناك انقطاع صلة بين العمل والعامل وموضوعه بمعنى هو ينتج لكن انتاجه يذهب للمجتمع . العمل يضيف قيمة للمادة فلا قيمة للمادة بدون العمل البشري المتجسد فيها لذا فأن التوزيع محكوم بالعمل (لكلاً حسب عمله لا حسب حاجته).

اما الملكية بالنسبة للاشتراكية تحرم الربح والاستثمار الفردي للمال بمختلف اشكاله لانها تنظر الى الفرد هو عبارة عن جزء من المجتمع ككل هو جزء صغير من اجزاء الآلة.

3- المدرسة الشيوعية : تقول فليس للعمل او العامل الا اشباع حاجته لان العمل ليس الا وظيفة اجتماعية يؤديها الفرد للمجتمع فيكافئه المجتمع بضمان حاجته (من كلاً حسب طاقتة الى كلاً حسب حاجته) بحسب الشيوعية العمل هو اداة انتاج وليس اداة توزيع بمعنى اخر ان الحاجة هي التي تحدد التوزيع ولهذا يختلف افراد المجتمع في حفظهم من التوزيع وفقاً لاختلاف حاجاتهم لا وظائفهم.

4 - المدرسة الاسلامية : حسب الفكر الاسلامي الذي يحدد التوزيع معياران العمل و الحاجة الناس لما تؤدي عمل معين تختلف من حيث قدراتها يعني هناك ثلاث انماط هناك من ينتج فوق ما يحتاجه بسبب عنده قدرات ذهنية بدنية وبالتالي سوف يكون اكثر ثراءً من غيره اما النمط الثاني ينتج ما يحتاجه فقط يغطي حاجته اما النمط الثالث ينتج اقل من حاجته النمط الاول والثاني لانتشاً لدينا مشكلة توزيع لكن المشكلة في النمط الثالث .

اما الملكية بالنسبة للفكر الاسلامي يبيح لك الاعمال المشروعة كالربح التجاري وغيره ولكنه يحرم الربا بمعنى اخر مسموح للملكية الخاصة ضمن شروط معينة يعني يسمح للملكية الخاصة بحيث لا تعتمد على حساب الاخرين و لا يوجد فيها ظلم للآخر.

التبادل : هو اداة للربط بين الانتاج والاستهلاك في ظل نظام المقايضة لا يوجد فصل بين عملية البيع والشراء لكن عندما ظهرت النقود كأداة للتبادل اصبح العلاقة ليس بين الانتاج والاستهلاك وانما علاقة بين الانتاج والادخار.

العلاقة بين الانتاج والتوزيع من وجهة نظر المدارس :

الانسان عندما يقوم بنشاط معين من خلال استخدام للموارد الطبيعية يعني ينتج سلعة معينة او خدمة معينة اذاً الخطوة الاولى هو علاقة الانسان بالطبيعة التي تمثلها علاقة الانتاج اذاً النشاط الانتاجي يتعلق بالعلاقة بين الانسان والطبيعة هذا ما يخص جزء الانتاج .

اما جزء التوزيع يتعلق بالانسان والانسان الاخر بمعنى اخر البشر حينما يقومون بانتاج معين او نشاط اقتصادي معين تنشأ بينهم علاقات وبالإضافة الى العلاقات الانتاجية العلاقات الاخرى علاقات التزاوج علاقات الحماية هذه العلاقات الاجتماعية بين الناس تمثل النظام الاجتماعي الذي يمثل التوزيع جزء من هذا النظام .

1- المدرسة الاشتراكية (الماركسية) : بالنسبة للماركسيين يرون ان الانتاج والتوزيع مرتبطان ببعضهم البعض الاخر يعني توجد علاقة بين هذين الجانبين لاتنفصل هذا شيء . الشيء الاخر بالنسبة للنظام الماركسي يقول تطور وسائل الانتاج هو الذي يفرض تطور النظام الاجتماعي بمعنى اخر ان النظام الاجتماعي هو متغير تابع لنظام الانتاج فكل ماتغير النظام الانتاجي (وسائل الانتاج) لابد من تغير النظام الاجتماعي الذي يتلائم مع هذا التطور يعني بمعنى اخر الانتاج هو الذي يحدد علاقات التوزيع.

والنقطة الاخيرة الماركسية تنظر للانتاج هو المحدد لعلاقات التوزيع.

2 - المدرسة الاسلامية : لاتقر بحتمية العلاقة بين الانتاج والتوزيع لان الانتاج تحدده الموارد الطبيعية اما التوزيع تحدده حاجات الانسان يعني حاجات الانسان هي التي تحدد التوزيع يعني التوزيع مرتبط بالانسان وليس بأسلوب او طريقة الانتاج ولذلك يقسمون الحاجات الى **حاجات اساسية وحاجات ثانوية** بالنسبة للنظام الاسلامي

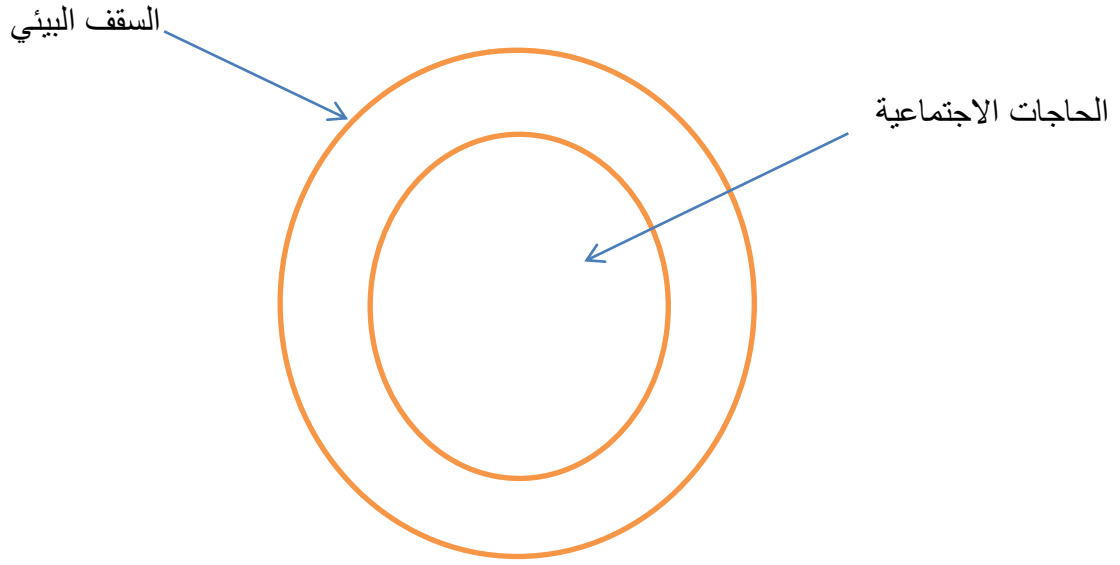
الحاجات الاساسية هي ثابتة لكن التغير في الحاجات الثانوية تتغير بشكل مستمر وبالتالي تؤثر على النظام الاجتماعي يعني النظام الاجتماعي ايضاً قابل للتطور لكن هذا التطور ليس مرتبطاً بأسلوب الانتاج او علاقات الانتاج مرتبط بحاجات الانسان ولذلك بالنسبة للمدرسة الاسلامية لاترى ضرورة حتمية بين الانتاج والتوزيع يعني ممكن ان يتطور الانسان تكنولوجياً ولكن النظام الاجتماعي ثابت او قد تتطور وسائل الانتاج ولكن النظام الاجتماعي باقي ثابت او بالعكس يتطور النظام الاجتماعي ولكن وسائل الانتاج ثابتة.

يقول سارتر التناقض بين وسائل الانتاج وعلاقات الانتاج هي صحيحة لكن الرأسماليين بدأو يعيقون هذا التناقض من خلال الوسائل المختلفة بحيث هذا التناقض بين وسائل الانتاج وعلاقات الانتاج يأجلون عملية التناقض بينهم وبالتالي تضمن استمرار النظام الرأسمالي.

الدونت /

اول نقطة تثيرها تقول ان الاقتصاديين اضعوا هدفهم الاقتصاديين وضعوا هدف لهم هو الناتج المحلي الاجمالي (GDP) هو معيار الرفاهية هذا الهدف شبهته قالت الاقتصاديين حالهم كحال (طائر الوقواق) مثل ما اتخذوا من الناتج المحلي الاجمالي كهدف اضعوا البوصلة وبالتالي كان حالهم كحال هذا الطائر . وكذلك تستعرض تقول هدف علم الاقتصاد كان في البداية من اكرني فون الى ستواريت ميل وغير الى ان جاء ليونيل روبينز : لما قال (هو عبارة عن العلاقة بين الحاجات المتعددة والوسائل النادرة) هنا فريدمان وجماعة النيوليبراليين اعتنقوا هذا التعريف قالو هذا هو التعريف الصحيح المجرد من العواطف علم الاقتصاد هو علم اقتصاد موضوعي ليس له علاقة بالاخلاق وبالتالي حتى هدف علم الاقتصاد اختفى الى ان جاء كورننتس بالعلاقة بين الدخل والتوزيع مع العلم بقى هو هذا المعيار الاساسي كهدف لعلم الاقتصاد المهم زيادة الناتج سواء كان هناك استخدام جائر للطبيعة او استخدام جائر للانسان المهم نمو لان هذا الهدف صار هو المعيار الرئيسي للتطور الاقتصادي وكورننتس كان ينتقد هذا المعيار ولذلك لما بقية الهدف هو الناتج المحلي الاجمالي بغض النظر عما يحدث تم سحق مجموعة من الافراد ولا توجد عدالة في التوزيع اهم شيء هو الناتج المحلي الاجمالي ولذلك العبارة التي قالها محبوب جاد الحق وزير

التخطيط الباكستاني في كتابه ستار الفقر (لقد آن الآوان ان نقلب النظرية الاقتصادية رأس على عقب مادامت معدلات النمو المتصاعدة لاتشكل ضماناً ضد تفاقم الفقر والبئس) المشكلة في هذا التفكير هو ليس فقط استخدام جائر للارض وانما ايضاً استخدام جائر للانسان ولذلك في المعايير دولة كوريا متقدمة على مستوى الثالث عشر عالمياً لكن في الواقع متفككة اجتماعياً بل الولايات المتحدة الامريكية التي هي في المركز الاول عالمياً وجود 40 مليون مُشرّد وجائع ولذلك هي تقول الاقتصاد يجب ان يكون في هذا الشكل على شكل كعكة الدونت



دون اطار الحاجات الاجتماعية الانسان لم يغطي حاجاته الاجتماعية يعني دون المستوى المطلوب يعني مثلما يحدث الان عالمياً اما اذا تجاوزنا السقف البيئي سوف يحدث تآكل في طبقة الاوزون والامطار الحامضية وغيرها من التغيرات البيئية ولذلك المنطقة الأمنة للاقتصاديين يجب ان تكون ضمن المنطقة التي بين الحاجات الاجتماعية والسقف البيئي يكون العمل ضمن هذه المنطقة.