

التغيرات في الهوية الاقتصادية وأثرها على عتبة القرارات الاقتصادية

م.م شهد ماجد عبد

Shahad Majid Abd

مركز المستنصرية للدراسات العربية والدولية / الجامعة المستنصرية

**Al-mustansiriyah Center for Arabic and International Studies /
University of mustansiriyah**

shahadmajid@uomustansiriyah.edu.iq

الملخص:-

يهدف هذا البحث إلى دراسة دور الهوية الاقتصادية في توجيه قرارات الأفراد الاقتصادية، كقرار استهلاك سلعة ما أو الاستثمار في أصل ما . ينطلق البحث من فكرة أن اتخاذ القرار الاقتصادي يتطلب حدًا أدنى من الدافع أو الزخم، يشبه من حيث المبدأ ما يحدث في التأثير الكهروضوئي. فلا يقتصر القرار الاقتصادي على القدرة الشرائية فحسب، بل يتأثر أيضًا بعوامل أخرى، كالسياق والهوية الاقتصادية للفرد. إذ يميل الأفراد إلى التصرف بما ينسجم مع هويتهم، متخذين خيارات تعكس ذلك . ومن هنا، يتناول البحث التغيرات التي تطرأ على الهوية الاقتصادية، أسبابها، و أثرها على سلوك الأفراد و قراراتهم الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية : الهوية الاقتصادية، تأثير العتبة ، القرارات الاقتصادية

Abstract:-

This research aims to examine the role of economic identity in guiding individuals' economic decisions, such as the decision to consume a commodity or invest in an asset. The research is based on the idea that economic decision-making requires a minimum level of motivation or impetus, similar in principle to what occurs in the photoelectric effect. Economic decisions are not limited to purchasing power alone, but are also influenced by other factors, such as context and an individual's economic identity. Individuals tend to act in line with their identity, making choices that reflect it. Hence, the research examines changes in economic identity, their causes, and their impact on individuals' behavior and economic decisions.

Keywords: Economic identity, threshold effect, economic decisions

المقدمة

تُعد الهوية الاقتصادية موضوعًا تناولته العديد من الدراسات من حيث أثرها في المنفعة وبالتالي في قرارات الأفراد. غير أن هذا البحث يركّز على جانب مختلف، هو أثر الهوية في عتبة القرار الاقتصادي، أي مقدار الزخم الذي يحتاجه الفرد لاتخاذ قرار معين تبعًا لتأثير هويته على ذلك القرار.

مشكلة البحث

تتمثل في دراسة أثر هوية الأفراد على سلوكهم الاقتصادي، ومدى إيصالهم إلى عتبة اتخاذ القرار أو إبعادهم عنها. ويمكن تلخيص المشكلة في السؤال الآتي:

هل تؤثر الهوية في مقدار الزخم اللازم لاتخاذ قرار اقتصادي ما؟

فرضية البحث

يفترض البحث أن هوية الفرد أثرًا في مقدار الزخم اللازم لتجاوز عتبة اتخاذ القرارات الاقتصادية.

هدف البحث

يهدف البحث إلى إبراز أهمية الانتباه إلى هوية الأفراد وأثرها في مدى تقبلهم لبعض الأفعال الاقتصادية بغض النظر عن العرض المادي، كما يسعى إلى تقديم تفسير للعلاقة بين الهوية وعتبة اتخاذ القرارات الاقتصادية.

منهجية البحث

يعتمد البحث منهج التحليل النظري.

هيكلية البحث

يتكون البحث من محورين تناول المحور الأول الفرار الاقتصادي و دوافعه حسب النظرية التقليدية (نظرية الاختيار العقلاني) و كذلك تأثير العتبة وأثره في سلوك الأفراد و كذلك تطرق الى ادخال البعد الأخلاقي في التحليل الاقتصادي حسب نظرية اقتصاد الميتر، أما المحور الثاني فقد تناول مفهوم الهوية الاقتصادية و اهم النماذج المفسرة لها (اكريلوف و كراتون) و تحليل حالات اختلاف عتبة القرار وكذلك دالة إنتاج الهوية الشخصية وأثرها في القرار الاقتصادي.

المبحث الأول: الاطار النظري للقرارات الاقتصادية و تطوره

تفسير قرارات الأفراد أو كيفية اتخاذ هذه القرارات كان دائما من أهم محاور النظريات الاقتصادية التي سعت دائما لفهم هذه القرارات و الدوافع خلفها و تعد نظرية الاختيار العقلاني النظرية التقليدية لتفسير هذه القرارات. كما سنرى تاليا
أولا- النظرية التقليدية (نظرية الاختيار العقلاني):

تعد هذه النظرية مفهومًا أساسي في الاقتصاد الجزئي، و هي تفترض أن الأفراد يتخذون قراراتهم بناءً على المنطق، والرغبة في تعظيم منفعتهم، وهو مقياسٌ للمصلحة الشخصية. تشير هذه النظرية إلى أن الناس لديهم معلومات كاملة و قدرة على تقييم خياراتهم. ومع ذلك، في الواقع العملي، غالبًا ما يفتقر الأفراد إلى الوقت والموارد اللازمة لاتخاذ خيارات مدروسة تمامًا، مما يدفعهم إلى الاعتماد على الروتينات الراسخة والتجارب السابقة.¹ تحاول هذه النظرية تقرب السلوك البشري، أو التنبؤ به، أو نمذجته رياضياً من خلال تحليل سلوك فاعل عقلاي يقارن بين التكلفة و المنفعة لكل فعل أو قرار.²

والمقصود بالمنفعة هنا هو الرضا التام أو الفائدة المتحققة من استهلاك سلعة أو خدمة. اذ تفترض النظريات الاقتصادية القائمة على الاختيار العقلاني أن المستهلكين سيسعون جاهدين لتعظيم منفعتهم. و بحسب النظرية التقليدية فان منفعة السلعة أو الخدمة تؤثر بشكل مباشر على طلبها وسعرها. و لهذا تحاول النماذج الاقتصادية تحديد المنفعة لتحديد قرارات المستهلك. و بالتالي فانه بحسب النظرية الكلاسيكية فان المنفعة المتحصلة من سلعة أو خدمة هي بقدر الفائدة او بمدى كونها

¹ Rational choice theory | Research Starters | EBSCO Research (2024) EBSCO. Available at: <https://www.ebsco.com/research-starters/economics/rational-choice-theory#full-article> (Accessed: 19 October 2025).

² Wikipedia Contributors (2024) Rational choice model, Wikipedia. Wikimedia Foundation. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Rational_choice_model.

مفيدة في إشباع رغبة أو حاجة المستهلك.³ تنص نظرية الاختيار العقلاني على أن الأفراد يسعون إلى تحقيق نتائج تتوافق مع أهدافهم لتعظيم مصلحتهم الذاتية. فعندما تكون الخيارات المتاحة محدودة، يختار الأفراد المسار الذي يوفر لهم أكبر قدر من الفائدة والرضا.⁴ و يعد آدم سميث من أوائل الاقتصاديين الذين وضعوا المبادئ الأساسية لنظرية الاختيار العقلاني. في كتابه "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم"، الصادر عام 1776، طرح آدم سميث فكرة "اليد الخفية". وتعد هذه الفكرة استعارة للقوى الخفية المؤثرة في اقتصاد السوق الحر.⁵

و هذه النظرية تفترض وجود المصلحة الذاتية. و استخدمت نظرية "اليد الخفية"، بالإضافة إلى التطورات اللاحقة في نظرية الاختيار العقلاني، لتفنيد أي مفاهيم سلبية مرتبطة بالمصلحة الذاتية. بل و أشارت إلى أن تصرف الافراد بمراعاة مصلحتهم الذاتية هو سلوك عقلاي و يمكن أن يحقق فوائد للاقتصاد ككل.⁶

دالة المنفعة التقليدية (⁷ Utility Function)

$$U = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

في دالة المنفعة هذه أي الدالة حسب النظرية التقليدية فإن المنفعة هنا تعتمد فقط على السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد، الذي يكون هدفه تعظيم المنفعة الذاتية (Self-interest)، باقل التكاليف لانه هنا مقيد بدخله والأسعار، اي أن القوة الشرائية هي المؤثر الرئيس هنا.

ثانياً- تأثير العتبة

تظهر دالة المنفعة في نظرية الاختيار العقلاني أن المؤثر الأهم على القرارات الاقتصادية هو القوة الشرائية لكن قد سبق و ذكرنا أن اتخاذ الأفراد لقراراتهم الاقتصادية يشبه من حيث المبدأ ما يحدث في التأثير الكهروضوئي* حيث يتطلب الأمر حدًا أدنى من طاقة الفوتون لإخراج إلكترون من ذرة.⁸

أي كما أن هناك عتبة معينة من الطاقة لا بد أن يتم تجاوزها ليتم تحريك الإلكترون، فإن الفرد عندما يقوم باتخاذ قرار اقتصادي فالقوة الشرائية ليست المؤثر الوحيد على ذلك القرار بل لا بد من تجاوز حد معين من الدافع، وتُظهر العديد من الظواهر الإدراكية أدلة على وجود تأثير العتبة، حيث يتطلب إحداث تغيير حدًا أدنى معينًا من الدافع.

Investopedia (2019) *Utility Definition*, Investopedia. Available at: ³ <https://www.investopedia.com/terms/u/utility.asp>.

Ganti, A. (2024) *Rational Choice Theory: What it is in Economics, with examples*,⁴ Investopedia. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/r/rational-choice-theory.asp>.

Foster, P. (2018) *Adam Smith's Invisible Hand | Adam Smith Works*,⁵ www.adamsmithworks.org. Available at: <https://www.adamsmithworks.org/documents/adam-smith-peter-foster-invisible-hand>.

Ganti, A. (2024), Ibid.⁶

Varian, H.R. (2011) *Intermediate microeconomics : a modern approach*. Norton.⁷

Orrell, D. (2021) 'The Color of Money: Threshold Effects in Quantum Economics',⁸ *Quantum Reports*, 3(2), pp. 325–332. Available at: <https://doi.org/10.3390/quantum3020020>.

وهناك العديد من الأمثلة (من الظواهر الإدراكية) التي تظهر أدلة على وجود تأثير لعتبة، حيث يتطلب إحداث تغيير حدًا أدنى معينًا من الدافع مثل انعكاس التفضيلات، حيث يؤثر تغيير السياق على القرار، ولكن فقط إذا كان تأثيره على المنفعة المدركة كبيرًا بما يكفي. كذلك تأثير الهبة، حيث يؤدي تغيير السياق من امتلاك شيء ما إلى شرائه إلى تغيير تدرجيه في قيمته المدركة، و غيره.⁹ وهناك نظريات تناولت هذه الدوافع أي المؤثرات الأخرى على القرار الاقتصادي من هذه النظريات نظرية اقتصاد المبتا.

ثالثا- اقتصاد المبتا

يتجاوز اقتصاد المبتا الاقتصاد التقليدي، إذ يقوم بإدخال الأخلاقيات بشكل صريح في الآلية التحليلية للاقتصاد، أي يراعي البعد الأخلاقي المتمثل في أفكار مثل الالتزام والمعايير والقيم والضمير الفردي. ويواجه هذا الاقتصاد مفهوم المصلحة الذاتية في الاقتصاد التقليدي بوجود مصلحة مشتركة قائمة على التعاطف مع الآخرين، تتطور في تفاعل منظم و متبادل مع المصلحة الذاتية القائمة على الأنانية. و يُبرز هذا الاقتصاد الحاجة الأساسية إلى مستوى كافٍ من ضبط النفس لتحقيق التوازن بين المصالح المشتركة والمزدوجة (مراعاة مصالح الآخرين). و يؤكد على كون البشر راغبين عمومًا في فعل الصواب مع تقليل الألم أو التكاليف في الوقت نفسه، سعيًا وراء مستوى مُرضٍ من المنفعة (المقارنة بين المنافع و الكلف ما زالت حاضرة في ذهن الافراد ولكنها مشروطة بفعل الصواب أو مراعاة الآخرين).¹⁰

وادخال الاخلاقيات الى التحليل الاقتصادي ليس في الواقع جديدًا فحتى آدم سميث في كتاباته حول دوافع القرارات الاقتصادية ذكر البعد الأخلاقي، و أثر القواعد الأخلاقية، والمجتمع الأخلاقي والنظام الأخلاقي المشترك على نطاق واسع. على الأفراد، فكل شخص من خلال الاهتمام بالمجتمع الأخلاقي، والطباع، والظروف، يعمل على تهدئة السعي وراء المصلحة الذاتية.¹¹

بالتالي تصبح دالة المنفعة في اقتصاد المبتا كما يلي:¹²

$$U = f(X, Y)$$

حيث:

X: يمثل المصلحة الذاتية (Self-interest): المنفعة الشخصية من استهلاك السلع أو تحقيق الدخل.

Y : يمثل المصلحة المشتركة أو القيم الأخلاقية والاجتماعية (Other-interest): مصالح الآخرين أو مراعاة مصالح الآخرين او يمكن القول ما ينسجم مع هوية الفرد، قيمه، أو معايير مجتمعه. بالتالي حسب هذه النظرية يتهم الأفراد بالآخرين عند اتخاذ قراراتهم و ليس تحقيق مصلحتهم الذاتية هو الهدف أو القيد الوحيد على قراراتهم.

⁹ Orrell, D. (2021). Ibid.

¹⁰ Lynne, G What is Metaeconomics? | Metaeconomics (2017) Metaeconomics. Available at: <https://www.metaeconomics.info/metaeconomics-an-overview>

¹¹ Lynne, G.D. (2020) Introduction to Metaeconomics, DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln. Available at: <https://digitalcommons.unl.edu/ageconfacpub/240/> (Accessed: 26 October 2025). p 3.

¹² Lynne, G. D. (2006). Metaeconomics: Tempering Self-Interest with Other Interest. Journal of Socio-Economics, 35(4), 664–675.

أذاً أي من النظريات السابقة يمكن القول أنها الأصح و الأكثر مطابقة للواقع؟ قبل الاجابة على هذا السؤال هناك نموذج آخر لابد من التطرق اليه:

رابعا : نموذج كلاوس و شميدت

تناول هذا النموذج مسألة كون جميع النماذج الاقتصادية تقريباً تفترض أن جميع الناس يسعون حصراً وراء مصالحهم المادية، ولا يكتفون بالأهداف "الاجتماعية" في حد ذاتها. ¹³ و كما أنه من المفيد غالباً إهمال الاحتكاك في الميكانيكا الأولية، قد تكون هناك أسباب وجيهة للافتراض بأن الشركات تسعى لتحقيق أقصى ربح لها كما لو كانت خاضعة فقط لقيود قانونية ومالية ومع ذلك، فإن أنماط التكيف البطيئة أو غير المكتملة التي تلاحظ غالباً في الأسواق تشير إلى وجود بعض القيود الإضافية. ¹⁴ و هناك أدلة دامغة تشير إلى أن دوافع اجتماعية كالعادلة تؤثر على سلوك الكثيرين. وفقاً لهذه الدراسات، فإن أحد الأسباب الرئيسية لرفض الشركات خفض الأجور في فترات الركود هو الخوف من أن يرى العمال تخفيضات الأجور غير عادلة، مما يتوقع أن يؤثر سلباً على معنويات العمل. كما توجد العديد من تجارب التفاوض الثنائية المحكمة جيداً، والتي تُشير إلى أن نسبة لا تُستهان بها من المشاركين لا تهتم فقط بالمكافآت المادية. ومع ذلك، هناك أيضاً أدلة تشير إلى أن اعتبارات العدالة غير مهمة إلى حد ما.

بالتالي أوضح كلاوس و شميدت أن هناك تنوعٌ مُحرِّجٌ في الأدلة. إذ تُشير بعض الأدلة إلى أن العديد من الناس مدفوعون باعتبارات العدالة، بينما تُشير أدلةٌ أخرى إلى أن جميع الناس تقريباً يتصرفون وكأنهم أنانيون تماماً، فسر كلاوس و شميدت هذا عبر نموذجهما بافتراض أنه: بالإضافة إلى الأشخاص ذوي المصلحة الذاتية البحتة، هناك فئةٌ من الناس مدفوعون أيضاً باعتبارات العدالة، و في نموذجهما فالعدالة هي نفورٌ من عدم المساواة مُتمركزٌ حول الذات (لم يخففا من افتراض العقلانية). ويعني أن الناس على استعدادٍ للتخلي عن بعض المكاسب المادية للتحرك نحو نتائج أكثر عدالة. وبهذا يُمكن تفسير أنماط السلوك "العادلة" و "التعاونية"، وكذلك "التنافسية" و "غير المتعاونة" في إطار متماسك. ¹⁵

بالتالي من خلال هذا النموذج يمكن ان نرى ان الافراد يختلفون من حيث مراعاتهم لمصالحهم الذاتية أو الدوافع الاجتماعية فهناك من يهتم بتعظيم منفعته و هناك من يهتم بالعدالة دون اهتمام لمصالحه المادية و حتى ان بعضهم يهتم بالعدالة لاجل دوافعه المادية، لكن هذا النموذج لم يتطرق الى عامل مهم يفسر هذا الاختلاف الا و هو الهوية اذ ان التباين في السلوك الاقتصادي لا يمكن تفسيره من خلال الاقتصاد التقليدي او الميتا وحدهما بل من خلال الهوية التي من خلالها يمكن تحديد أي من هذين النمطين يغلب على الفرد، و على وصوله لعتبة قرار ما فالبعض يحتاج الى أن تغلب منافع قرار ما كلفه ليكون لديه الزخم الكافي للتوجه نحو قرار ما بينما ياخذ البعض مصالح الآخرين بنظر الاعتبار، وهناك آخرون يهتمون بالعدالة لتحقيق مصالحهم المادية اي لديهم اهتمام اثنائي بالعدالة كل هذه الاختلافات يمكن أن تكون بسبب هوية الأفراد و مراعاتها لمعايير المجتمعات التي ينتمون إليها أو التزامهم بمبادئ او قواعد معينة، و هذا ما سوف يتم تناوله في المحور التالي.

¹³ Fehr, E., & Schmidt, K. M. (2004). A theory of fairness, competition, and cooperation. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 271–296). Princeton University Press

¹⁴ Rabin, M. (2004). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 533–550). Princeton University Press.

¹⁵ Fehr, E., & Schmidt, K. M. (2004). op cit.

المحور الثاني: الهوية الاقتصادية وأثرها على عتبة القرار الاقتصادي

ما هي الهوية الاقتصادية ؟

الهوية الاقتصادية ظاهرة نفسية تعكس المواقف النفسية للفرد تجاه نفسه، كموضوع للنشاط الاقتصادي.¹⁶ لو كان البشر صنّاع قرار عقلانيين تمامًا، لما تأثروا إلا بتكلفة الاختيار ومدى تلبيةه للاحتياجات الأساسية. ومع ذلك، ووفقًا لاقتصاديات الهوية، فإن الهوية تؤثر على القرارات الاقتصادية.¹⁷ وهذا ما يتناوله اقتصاد الهوية إذ يشير (اقتصاد الهوية) إلى أننا نتخذ قراراتنا الاقتصادية بناءً على الحوافز المالية وهويتنا.¹⁸ وهذه الهوية أو الصورة الذاتية للفرد لا تنشأ من فراغ، بل من مزيج من سلوكياته وكذلك سلوك الآخرين، هويته الاجتماعية، خصائصه الفردية، والمعايير الاجتماعية السائدة. كما توضح دالة الهوية¹⁹:

$$I_j = I_j(a_j, a-j; c_j, e_j, P)$$

I_j : الهوية أو الصورة الذاتية للفرد .

تعتمد على:

a_j : أفعال الفرد نفسه.

$a-j$: أفعال الآخرين (كيف يتصرفون).

c_j : فئة الفرد أو المجموعة الاجتماعية التي ينتمي إليها (مثلًا: دين، جنس، الخ).

e_j : الخصائص الفردية أو سمات الشخص (مزاج، شخصية، خلفية).

P : القواعد أو المعايير الاجتماعية (Norms) التي تحدد ما هو "مناسب" أو "غير مناسب".

و حسب Akerlof و Kranton فالهوية عامل مهم في الاقتصاد. لان الناس لا يسعون فقط لتعظيم دخلهم أو استهلاكهم. بل يسعون أيضًا ليكونوا "أوفياء لهويتهم" أو "مقبولين اجتماعيًا" حسب قيمهم ومعايير المجتمع، وبالتالي فإن هذا له تأثير على قراراتهم ذكرنا سابقا مفهوم العتبة و أن الفرد بحاجة لقدر معين من الزخم للوصول الى عتبة قرار ما فالهوية هنا هي السياق الذي يؤثر في مدى الزخم هذا كما سنرى في الفقرات التالية.

اولا- اقتصاد الهوية:

ذكرنا في المحور السابق التباين في الأدلة حول كون الأفراد يراعون مصالحهم فقط او يراعون الآخرين و ياخذون العدالة بعين الاعتبار ان الافراد يتطرق الى العامل المهم الذي يفسر هذا الاختلاف, كما ذكرنا اقتصاد الميئا و أنه أخذ بالاعتبار مراعاة الفرد لمصالح الآخرين و انهم يحصلون على منفعة من هذه المراعاة كما توضح دالة المنفعة المزدوجة, لكن هذه النظرية (اقتصاد

¹⁶ Antonova, N. (2013) 'Economic Identity and Professional Self-Determination', *ATHENS JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES*, 1(1), pp. 71–82. Available at: <https://doi.org/10.30958/ajss.1-1-6>.

¹⁷ *Identity Economics* (no date) *The Decision Lab*. Available at: <https://thedecisionlab.com/reference-guide/economics/identity-economics>.

¹⁸ behavioralecon (no date) *Identity Economics, BehavioralEconomics.com | The BE Hub*. Available at: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/mini-encyclopedia-of-be/identity-economics/>.

¹⁹ Davis, J.B. (2007) 'Akerlof and Kranton on identity in economics: inverting the analysis', *Cambridge Journal of Economics*, 31(3), pp. 349–362. Available at: <https://doi.org/10.1093/cje/bel019>. p 351

الميتا) لم توضح بشكل كامل اثر الأنظمة الأخلاقية او القواعد التي يتبناها الأفراد و التي تشكل هويتهم و تؤثر على المنفعة الناتجة للأفعال أو القرارات الاقتصادية، لكن هناك نظريات أخرى تناولت هذا الجزء و هي اقتصاديات الهوية. و من أهم النماذج التي تفسر كيف تؤثر الهوية في السلوك الاقتصادي للأفراد هو نموذج كراتون و اكريلوف تستند الهوية في نموذج كراتون و اكريلوف إلى الاختلاف الاجتماعي. اذ يرتبط شعور الشخص بذاته بفئات اجتماعية مختلفة، وكيف ينبغي أن يتصرف أفراد هذه الفئات. هذا التوسيع البسيط لدالة المنفعة يمكن أن يوسع فهمنا للناتج الاقتصادية بشكل كبير. حسب نموذج كراتون و اكريلوف تؤثر الهوية على السلوك الاقتصادي من خلال أربعة أبعاد. أولاً، تُغير الهوية عوائد أفعال الفرد. ثانياً، تُغير الهوية عوائد أفعال الآخرين. ثالثاً، يؤثر اختيار الهويات المختلفة، أو عدم وجودها، على السلوك الاقتصادي للفرد. أخيراً، يمكن تغيير الفئات الاجتماعية والوصفات السلوكية، مما يؤثر على التفضيلات القائمة على الهوية.²⁰ كما ذكرنا سابقاً المنفعة في الاقتصاد الكلاسيكي تعتمد فقط على السلع أو الأفعال . لكن حسب هذا النموذج (Akerlof Kranton) الناس لا يهتمون فقط بالسلع أو القرارات الاقتصادية، بل يهتمون أيضاً بهويتهم وصورتهم الذاتية (كيف يرون أنفسهم وكيف يراهم الآخرون). بالتالي تصبح دالة المنفعة كالآتي²¹:

$$U_j = U_j(a_j, a_{-j}, I_j)$$

U_j : المنفعة أو الرضا للفرد .

a_j : أفعال الفرد (j) نفسه (اختياراته).

a_{-j} : أفعال الآخرين (المجتمع أو بقية الأفراد).

I_j : هوية أو صورة الفرد الذاتية.

توضح هذه الدالة أثر الهوية على القرار الاقتصادي و عن كونهما تؤثر في المنفعة التي يحصل عليها الأفراد من أفعالهم الاقتصادية لكن ما يتناوله هذا البحث ليس تأثير الهوية من عدمه بل كيف تؤثر الهوية على عتبة قرارات الافراد و كيف يمكن ان تختلف ارتفاعا او انخفاضاً بسبب الهوية.

ثانياً- تحليل حالات اختلاف عتبة القرار

كما تم ذكره أعلاه الهوية تؤثر في قرار الفرد لكن ما هو مقدار تأثير الهوية على قرارات الأفراد و افعالهم لعتبة قرار ما، هناك قرارات يمكن أن نغير اهتماما للهوية حين اتخاذها و قرارات اخرى يكون فيها الاهتمام بالهوية عامل تعزيزي، لكن هناك قرارات تلعب الهوية دورا حاسما فيها، لذا يمكن تحويل دالة المنفعة التي سبق ذكرها المنفعة تعتمد على ثلاث مدخلات : أفعال الفرد , أفعال الآخرين, الهوية أو الصورة الذاتية.

تأثير الهوية على عتبة القرارات يمكن ان يكون صغيرا لا تؤثر الهوية على وصول الأفراد لعتبة قرار ما، أو يمكن ان يكون متوسطا اي أنهم بسبب هويتهم لن يصلوا الى عتبة اتخاذ هذا القرار بسهولة في الأوقات العادية لكن تحت ظروف ما كتغيرات

²⁰ Akerlof, G. Kranton, R. (2000) "Economics and Identity", The Quarterly Journal of Economics. 115(3), pp. 715–753. Available at: <http://qje.oxfordjournals.org/>.

²¹ Davis, J.B. (2007) Op Cit. p 719

كبيرة في تكلفة القرار مثلا يمكن أن يصل الأفراد لعتبة هذا القرار و لكن هناك حالات يمكن أن يكون تأثير الهوية فيها حاسما اي ان الافراد و بسبب هويتهم لن يصلوا أبدا لعتبة اتخاذ قرار معين, كما في الامثلة التوضيحية التالية:

1- تأثير ضئيل للهوية

إذا كان تأثير I_j غير موجود لا يعني أن المنفعة المتحصلة من القرار ستكون صفرًا بالضرورة. بل يعني أن مراعاة او عدم مراعاة الهوية عند اتخاذ هذا القرار لن يضيف شيئًا للمنفعة. في الأوضاع العادية فإن هذا يمكن أن ينطبق على اغلب قرارات الحياة اليومية.

2- التأثير المتوسط:

مثلا شخص له هوية صحية يقوم بشراء طعام, هنا هويته كشخص يهتم بصحته تدفعه لتجنب الاطعمة عالية السعرات رغم جاذبيتها السعرية أو من حيث الطعم لكن هذا التأثير على الهوية لا يكون حاسما بل انه محدود نسبيا, فاذا زادت تكاليف الالتزام بهذه الهوية مثلا زيادة اسعار المنتجات الصحية أو انخفاض اسعار اللحوم مثلا او تغيرات اخرى في السياق تجعل الفرد يعيد التفكير في اختياراته ويمكن أن يصل لعتبة قرارات لن يتخذها في العادة, و لكن حتى لو لم يكن الطعام يعزز هويته الصحية لن تكون منفعته صفرًا سيظل الطعام يعطيه منفعة.

3- التأثير الحاسم

في القرارات التي تكون فيها تأثير الهوية حاسما فإن عدم توافق الفعل مع الهوية يمكن أن يجعل المنفعة المتحصلة صفرًا اي مهما كان قدر المنفعة فإن عتبة اتخاذ هذا القرار (المتأثرة بالسياق وهو في هذه الحالة هوية الفرد) تكون مرتفعة جدا مثلا لو كان الشخص في المثال السابق مسلما ملتزما فانه لن يشتري لحم خنزير ابدا مهما انخفض سعره (و بالتالي ارتفعت المنفعة المتحصلة منه مقارنة بالتكلفة) لأن هذا يتعارض مع هويته, اي أنه و بسبب هويته فلن يصل ابدا لعتبة هذا القرار و مهما تغيرت الكلف و المنافع لن تكون الزخم الكافي لإيصاله لهذه العتبة.

ثالثا- التغيرات في الهوية

لكن حالة الشخص في مثال التأثير المتوسط يمكن أن يوضح لنا امرا اخر هو ان الهوية يمكن أن تكتسب وقد تكون لنفس الشخص عدة هويات, فشخص قد لا يكون لديه هوية اقتصادية معينة (لا يرى لنفسه هوية معينة من الناحية الاقتصادية) تؤثر على قراراته عادة لكن اذا تغير سياق قراراته كحالة صحية تدفعه لاتباع حمية او ما شابه, هنا يصبح لهويته تأثير أكبر على اختياراته , ايضا تؤدي تغيرات سياقية أثر على الهوية كحركات المقاطعة مثلا الى ان يصبح للهوية تأثير حاسم على قرارات بعض الأفراد سواء من الناحية الدينية أو السياسية فمثلا سلع او خدمات كان الأفراد لا يعيرون أي اهتمام لهويتهم عند اتخاذ قرار شرائها, بسبب حملات المقاطعة تصبح عتبة قرار القيام بشرائها مرتفعة جدا دون ان يكون هناك أي تغييرات في القدرة الشرائية. ولا يتعلق الامر بالاستهلاك فقط بل كذلك في الاستثمار إذ اشخاص لديهم وعي بيئي لن يستثمروا ابدا في مشاريع ذات انبعاثات مرتفعة, مهما كانت أرباحها مغرية.

كذلك قد يستثمر افراد في بعض الأصول التي تواجه خسائر مستمرة بسبب هوياتهم كما هو الأمر في حالة Gamestop تشير الأحداث التي أحاطت بضغط البيع على المكشوف* على أسهم متعثرة، مثل (GME)، إلى جهد مالي مضاد

البيع على المكشوف هو ممارسة مالية يقوم فيها المستثمر، المعروف باسم البائع على المكشوف، باقتراض أسهم وبيعها فوراً، على أمل أن * 22 يتمكن من إعادة شرائها لاحقاً ("التغطية") بسعر أقل، وإعادة الأسهم المقرضة (مضافاً إليها الفائدة) إلى المقرض، والاستفادة من الفرق. تنطوي

للهيمنة، حيث تجتمع صغار المستثمرين لتخريب البيع على المكشوف لكبار العاملين في وول ستريت، مثل صناديق التحوط. إذ يمكن رؤية هذه الأحداث من منظور الانتقام الشعبي للأزمة المالية العالمية عام 2008، وازدراء الرأي العام للمصالح المالية الخاصة المنعزلة. إذ يمكن القول أن الأفراد هنا تصوروا الموقف كحالة طالبات و جالوت أو نحن (الأشخاص العاديين) ضد هم (عمالقة وول ستريت)²³ و أخذوا قرارهم المالي بناء على رؤيتهم لانفسهم كجزء من الأشخاص العاديين، و أخذوا قرارا ماليا ربما ما كانوا لياخذوه عادة و لكن بسبب التغيير في السياق وصلوا لعتبة هذا القرار.

لكن هذا لا يعني ان الفرد مجموعة منفصلة من الهويات، و هذا ما يوضحه John B. Davis إذ ينتقد نموذج كرايتون و كريلوف لأنهما يتجاهلان او لا يوضحان ما الذي يوحد الهويات المتعددة داخل الفرد الواحد و يقترح أن للفرد هوية شخصية تحمل وتنظم هوياته الاجتماعية المتعددة.²⁴

لكن هذا الالتزام بالهوية الاجتماعية عند اتخاذ القرارات و اثره على المنفعة نقصا او زيادة يؤدي بدوره إلى أثر على هوية الفرد الشخصية فحصول الأفراد على منفعة عالية نتيجة الالتزام بهويتهم في تفاعلاتهم الاقتصادية فإن هذه التجارب تؤثر بدورها في تعزيز هويتهم، كما توضح دالة إنتاج الهوية.

رابعا- دالة إنتاج الهوية

كما ذكرنا فإن التزام الأفراد بهويتهم عند اتخاذ قراراتهم (الاقتصادية هنا) يؤدي بدوره الى تعزيز هذه الهوية نفسها، إذ و حسب دالة إنتاج الهوية الشخصية (Personal Identity Production Function). التي تُعد مكتملا لنموذج Akerlof و Kranton، مع اضافة تضيف تطوير لها وهو تحويل الهوية نفسها إلى ناتج، فتكون كالتالي:

دالة إنتاج الهوية:²⁵

$$PI_j = PI_j[U_j(a_j, a_{-j}, I_j)]$$

إن هذه الدالة الجديدة تهتم بالهوية الشخصية، وليس فقط بالهوية الاجتماعية. إذ ان هذه الدالة تنقلنا من فكرة كون الهوية تؤثر في السلوك الاقتصادي إلى فكرة أعمق الا و هي ان الهوية والسلوك الاقتصادي يتفاعلان كل منهما يُنتج الآخر. ففي دالة المنفعة حسب نموذج كرايتون و اكريلوف كانت الهوية مدخلا في دالة المنفعة، أي أن التزام الأفراد بهوياتهم يؤثر في المنفعة.

أما في هذه المعادلة الجديدة، المنفعة أصبحت مدخلا في دالة إنتاج الهوية الشخصية، التي لم تعد فحسب مؤثرا في السلوك الاقتصادي، بل أيضا نتيجة للسلوك الاقتصادي والتفاعلات الاجتماعية. و توضح هذه الدالة أن الهوية الشخصية للفرد تشكل بناءً على مقدار المنفعة التي يحصل عليها من أفعاله وتفاعلاته ضمن هوياته الاجتماعية المختلفة.

اي ان الافراد يُدركون مفهوم هويتهم الفردية من خلال تنظيم هوياتهم الاجتماعية المتعددة، ربما بترتيبها وإعادة ترتيبها وفقاً لرؤيتهم لخطوة حياة شخصية للهوية، مُصممة من خلال تفاعلهم المستمر مع الآخرين. فهم لا يجدون أنفسهم ببساطة حبيسي "مواقف" لا يملكون السيطرة عليها، بل يتفاوضون بنشاط على هذه "المواقف"، وبالتالي يجعلون أنفسهم "حاملي" هوياتهم الاجتماعية المختلفة.²⁶ بالتالي يمكن القول أن العلاقة بين السلوك الاقتصادي و الهوية متبادلة كل منهما يؤثر على الآخر.

هذه الممارسة على مخاطر خسائر غير محدودة، إذ لا يوجد حد أقصى لارتفاع سعر السهم في حال ثبوت خطأ البائع على المكشوف في اعتقاده بانخفاضه. وهذا على عكس اتخاذ مركز شراء (بمجرد امتلاك السهم)، حيث تقتصر خسارة المستثمر على تكلفة استثماره الأولى.

²³ Chohan, U.W. (2021) 'Counter-Hegemonic Finance: The Gamestop Short Squeeze', SSRN Electronic Journal [Preprint]. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3775127>

²⁴ Davis, J.B. (2007) p 359 op cit.

²⁵ Akerlof, G. Kranton, R. (2000) 'Economics and Identity', The Quarterly Journal of Economics. 115(3), pp. 715–753. Available at: <http://qje.oxfordjournals.org/> p 719

²⁶ Davis, J.B. (2007) op cit. p 357

لكن هناك أمر آخر يمكن استخدام هذا النموذج لتوضيحه ألا وهو الاختلاف في أثر الهوية الاجتماعية على الهوية الشخصية فكما ذكرنا سابقا للهوية الاجتماعية أثر ضئيل متوسط وحاسم و كل من هذه المستويات له أثر يختلف على الهوية الفردية، الأثر الحاسم للهوية الاجتماعية أكبر أثرا على الهوية الفردية من غيره فمثلا المسلم الملتزم في المثال الذي سبق ذكره كان أثر هويته الاجتماعية على قراره حاسما بالتالي فأثر هذا الفعل على تعزيز هويته الفردية كان كبيرا أيضا كما نرى في الدالة فإن القرار الذي لم يحقق له منفعة إذا كيف يمكن أن يعزز ذلك هويته في الواقع يتطرق ديفيس لهذا أيضا اذ يذكر ان عقلانية الأفراد مركبة تجمع بين البعد الأداتي و البعد الاجتماعي لذا فإن هدف الأفراد وفقا لذلك ليس تعظيم الربح بل حفظ تماسك الذات عبر التفاعل الاجتماعي²⁷

لهذا فان حتى قرار لم يدر أي منفعة مادية كان له أثر في تعزيز الهوية الفردية، بل أثرا كبيرا لانه كان ذو اثر حاسم على وصول الفرد أو عدمه لعتبة القرار.

كذلك الشخص الذي كان يتبع حمية في المثال الذي سبق ذكره؛ إذا حصل على منفعة عالية فإن منفعته هنا مزيج مكون من عدة أشياء (صحة أفضل، مديح من الآخرين، شعور بالإنجاز)، فإن هذه التجارب تعزز هويته الصحية الفردية ليس فقط لأنه تلقى منفعة مادية من الطعام الصحي بل أيضا من المردود الاجتماعي الذي يحصل عليه فهذه الدالة (دالة انتاج الهوية) توضح أن الفرد يُعيد بناء هويته الشخصية من خلال المنافع (مادية او غير مادية) التي يحققها في تفاعلاته الاجتماعية. أي أن الإنسان يحقق ذاته أو يُعيد تعريف نفسه وفقاً للنتائج التي يحصل عليها من أفعاله، و مدى تماشيها مع هوياته الاجتماعية المتعددة. التي تغذي بالتالي عملية بناء الهوية الشخصية.

الخاتمة

تناول البحث موضوع عتبة القرارات الاقتصادية و كون الأفراد بحاجة الى قدر معين من الزخم للوصول الى عتبة اتخاذ قرار ما. و استعرض النظريات التي تفسر القرار الاقتصادي والنظرية التقليدية التي تقترح أن القوة الشرائية هي القيد الرئيس على قرارات الأفراد وأن هدفهم الأساس هو تحقيق أعظم منفعة بأقل التكاليف و ان الافراد يفكرون فقط بأنفسهم و ربحهم الخاص، و كذلك تطرق الى نظرية اقتصاد الميئا التي تعارض نظرية الاختيار العقلاني و توضح ان الافراد ياخذون مصالح الآخرين بعين الاعتبار، ثم تم عرض نموذج كلاوس و شميدت الذي تناول التباين بين سلوك الافراد و انهم في الواقع احيانا انانيين و احيانا يراعون الآخرين و يسعون للعدالة، وذلك بهدف توضيح تأثير الهوية على اختلاف سلوك الأفراد هذا وأثرها على ايصالهم لعتبة قرار ما. وتوصل البحث إلى النتائج التالية :

الاستنتاجات

- 1- تؤثر الهوية على مقدار الزخم اللازم لتجاوز فرد لعتبة قرار ما بحيث أن افعالا قد تبدو عقلانية و عملية لكن الأفراد يمتنعون عنها اذ ان الهوية تشكل سياقاً أفعال الأفراد تؤثر على ما يحتاجون إليه من زخم أو دافع لاتخاذ قرار ما.
- 2- هناك مستويات لتأثير الهوية فبعض الأفعال يكون تأثير الهوية فيها ضئيلا و بعضها يكون حاسما، و مقدار هذا الأثر لهوية الفرد الاجتماعية يؤثر في إنتاج هوية الفردية و تعزيزها.
- 3- بسبب كون الفرد يحمل هويات اجتماعية متعددة تشكل جميعها هويته الفردية تؤثر كل منها في مدى الزخم اللازم للوصول إلى قرار ما فهذا يعني انه لكون الفرد كيان متجدد يتبنى ويرتب هوياته الاجتماعية، فإن هذا يؤثر بالتالي على عتبة

قراراته الاقتصاد فقرارات تكون في العادة ذات عتبة منخفضة يتخذها بشكل يومي قد تصبح بسبب حمية او حملة مقاطعة أو تغيير في الديانة مثلا ذات عتبة قرار مرتفعة جدا و تحتاج الى مدى مرتفع من الزخم للوصول إليها.

التوصيات

1- يمكن للبحوث المستقبلية استخدام نماذج كمية لتوضيح أو اختبار العلاقة بين الهوية و عتبة القرار.

المصادر:-

1. Akerlof, G., & Kranton, R. (2000). Economics and Identity. The Quarterly Journal of Economics, 115(3), 715–753. Available at: <http://qje.oxfordjournals.org/>
2. Antonova, N. (2013). Economic Identity and Professional Self-Determination. Athens Journal of Social Sciences, 1(1), 71–82. <https://doi.org/10.30958/ajss.1-1-6>
3. behavioralecon (no date). Identity Economics. BehavioralEconomics.com | The BE Hub. Available at: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/mini-encyclopedia-of-be/identity-economics/>
4. Chohan, U.W. (2021). Counter-Hegemonic Finance: The Gamestop Short Squeeze. SSRN Electronic Journal [Preprint]. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3775127>
5. Davis, J.B. (2007). Akerlof and Kranton on Identity in Economics: Inverting the Analysis. Cambridge Journal of Economics, 31(3), 349–362. <https://doi.org/10.1093/cje/bel019>
6. Fehr, E., & Schmidt, K.M. (2004). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), Advances in Behavioral Economics (pp. 271–296). Princeton University Press.
7. Foster, P. (2018). Adam Smith’s Invisible Hand. Adam Smith Works. Available at: <https://www.adamsmithworks.org/documents/adam-smith-peter-foster-invisible-hand>

8. Ganti, A. (2024). Rational Choice Theory: What It Is in Economics, with Examples. Investopedia. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/r/rational-choice-theory.asp>
9. Identity Economics (no date). The Decision Lab. Available at: <https://thedecisionlab.com/reference-guide/economics/identity-economics>
10. Lynne, G.D. (2006). Metaeconomics: Tempering Self-Interest with Other Interest. Journal of Socio-Economics, 35(4), 664–675.
11. Lynne, G.D. (2020). Introduction to Metaeconomics. DigitalCommons@University of Nebraska - Lincoln. Available at: <https://digitalcommons.unl.edu/ageconfacpub/240/> (Accessed: 26 October 2025).
12. Lynne, G. (2017). What is Metaeconomics? Metaeconomics.info. Available at: <https://www.metaeconomics.info/metaeconomics-an-overview>
13. Orrell, D. (2021). The Color of Money: Threshold Effects in Quantum Economics. Quantum Reports, 3(2), 325–332. <https://doi.org/10.3390/quantum3020020>
14. Rabin, M. (2004). Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), Advances in Behavioral Economics (pp. 533–550). Princeton University Press.
15. Rational Choice Theory | Research Starters | EBSCO Research (2024). EBSCO. Available at: <https://www.ebsco.com/research-starters/economics/rational-choice-theory#full-article> (Accessed: 19 October 2025).
16. Varian, H.R. (2011). Intermediate Microeconomics: A Modern Approach. Norton.

17. Wikipedia Contributors (2024). Rational Choice Model. Wikipedia, Wikimedia Foundation. Available at:
https://en.wikipedia.org/wiki/Rational_choice_model