

نظرية الوكز Nudge theory

دكتور

عبدالرحيم محمد

استشاري التخطيط الاستراتيجي وقياس الأداء المؤسسي

أستاذ الادارة العامة المشارك – كلية المجتمع

drabdo68@yahoo.com

تتعلق فكرة هذه النظرية من نظرية الاستدلال "heuristics" التي بدأها كل من Daniel Kahneman and Amos Tversky ، وبداية ظهور هذه النظرية كانت في بداية السبعينات، وتركز الفرضية الأساسية في هذه النظرية هي ان الناس يتصرفون بشكل متكرر بطريقة يصعب على النظرية الاقتصادية التنبؤ بها. وهذا ينطلق أيضا مما توصل إليه هربرت سايمون والمعروف بالرشد المقيد ، حيث الانسان لا يتميز بالرشد المطلق لأنه ليس لديه القدرة على تخزين المعلومات اللازمة في اتخاذ القرارات. وحصل سايمون على جائزة نوبل في هذا الموضوع الرشد المقيد في اتخاذ القرارات، أيضا ما توصل إليه Dan Ariely وهو ان الناس يقومون بأشياء قد لا تحقق مصالحهم على الرغم من أنهم على دراية بذلك. او أن الناس يفعلون ذلك لأنهم يعتبرون السلوك الخيري أكثر عدلا من السلوك الأناني او الذي يحقق المصلحة المحدودة.

نشر هذا المفهوم عام 2008 في كتاب بعنوان Nudge: Improving Decision About health, wealth and Happiness الوكز : تحسين القرارات المتعلقة بالصحة والثروة والسعادة ، هذا الكتاب نشره الاقتصادي ريتشارد تالر Richard Thaler والباحث القانوني كاس صنشتاين Cass Sunstien Taler من جامعة شيكاغو. وجاء في الكتاب "من خلال معرفتنا كيف يفكر الناس ، يمكننا ان نجعل من السهل عليهم اختيار ما هو أفضل لهم ولأسرهم ومجتمعهم". وبالتالي يعرف البعض الوكز او الدفع بانه تحول سياسي بسيط نسبيا يشجع الناس

على اتخاذ القرارات التي تخدم مصلحتهم. ولا يتطلب هذا التشجيع من الناس مبالغ مالية اذا تصرفوا بطريقة معينة. كما يساعد الناس في تسهيل اتخاذ قرار معين.

كما يعرفه البعض بانه بدائل وطرق تعمل على التأثير على الاختيار دون الحد من مجموعة الاختيارات المتاحة او جعل البدائل أكثر تكلفة بشكل ملحوظ من حيث الوقت او التكلفة او العقوبات الاجتماعية وغيرها.