خراسان روزنامه صبح ایران
یک‌شنبه ۲۳ مهر ۱۳۹۶ .۲۴ محرم ۱۴۳۹ .شماره ۱۹۶۵۸

جایزه نوبل ۲۰۱۷ اقتصاد به حوزه اقتصاد رفتاری تعلق گرفت

برخلاف برخی سیاست های دستوری دولت ها، سیاست‌های دیگری وجود دارند که به آن ها تلنگر گفته می شود. در این رویکرد، آزادی افراد حفظ می‌شود و مردم اجازه می یابند در یک مسیر کلی، هر مسیری را که خود دوست دارند انتخاب کنند. جایزه نوبل اقتصاد، امسال در حوزه این پدیده یعنی اقتصاد رفتاری، به اقتصاددانی آمریکایی به نام ریچارد تالر داده شد.

بررسی اندیشه های برنده نوبل اقتصاد که دانش اقتصاد رفتاری را ارتقا داد

ذهن شناسی اقتصادی

محمد حقگو- جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۷ میلادی به ریچارد تالر یکی از بنیان گذاران اقتصاد رفتاری از دانشگاه شیکاگو رسید. اقتصاد رفتاری که می‌تواند ابزار جدیدی را برای کنترل انتخاب‌های افراد در اختیار سیاستمداران قرار دهد، بر این مبنا استوار است که برخلاف تصور اقتصاد کلاسیک، انسان همواره دست به انتخاب‌های عقلایی نمی‌زند. ریچارد تالر، نوبل اقتصاد را برای تشریح این حقیقت که چگونه ضعف‌های ذهن انسان بر تصمیم‌سازی‌ها و در نهایت بر بازارها اثرگذار است، دریافت کرد. وی با طراحی آزمایش‌ها و شواهدی نشان داد، ضعف‌های ذهن انسان مانند عقلانیت نداشتن و کنترل نکردن ذهن می‌توانند کاربردهای فراوانی برای سیاست‌گذاران و نوآوران داشته باشند. بر این اساس، تالر می گوید که وارد کردن تلنگرهای مناسب در لحظه انتخاب افراد و ارائه اطلاعات به آن ها می‌تواند جهت‌گیری انتخاب‌ها را تغییر دهد. در پرونده امروز، نگاهی به آثار این نوبلیست اقتصاد می اندازیم.

■ اقتصاد رفتاری چیست؟

شاید برای شما در زندگی روزمره اتفاق افتاده باشد که برخی پدیده های اقتصادی، به ظاهر با منطق دو دو تا چهارتای اقتصادی جور در نمی‌آید. به طور خلاصه می‌توان گفت که ریشه این قضایا این است که رفتار انسان ها از منظر روان شناسی، در حساب و کتاب خشک اقتصادی نادیده گرفته می شود. اقتصاد رفتاری به این جنبه ها توجه دارد و تلاش می کند رویدادهای اقتصادی را که منشأ آن به رفتار و تصمیم گیری انسان ها برمی گردد، به طور واقعی تری بررسی کند. از منظر اقتصاد رفتاری، عواطف انسان ها می‌تواند منجر به فشار بر آن ها شود تا رفتاری غیر منطقی را ولو به ظاهر آزادانه از خود بروز دهند. در ادامه، با ذکر چهار مثال، این موضوع را بیشتر توضیح می دهیم.

ماجرای بازاریاب ژامبون گوشت

بگذارید یک تجربه عینی را در قالب یک مثال برایتان بگوییم. فرض کنید صاحب یک سوپرمارکت هستید. یک بازاریاب دو محصول را به شما عرضه می کند. فکر می کنید کدام محصول فروش بهتری خواهد داشت؟ ۱- ژامبون گوشت، با ۱۰ درصد چربی، آرد و تخم مرغ؛ ۲- ژامبون ۹۰ درصد گوشت؟

حال اگر بگوییم این دو محصول یکسان بوده اند، نظر شما چیست؟ ظاهر امر این است که بازاریاب به شما درباره محصول اول جزئیات تخصصی تری را ارائه کرده است. اما با این حال شما به احتمال زیاد، گزینه دوم را انتخاب کرده اید. اقتصاد رفتاری می خواهد این پدیده ها را در رفتار اجتماعی روزمره ما انسان های خاکی، نه انسان هایی با تعاریف اقتصاد متعارف یعنی کاملاً عقلایی، توضیح دهد.

پیشنهادهای خیلی فوق العاده

مثالی دیگر: می دانیم که همیشه کم شدن قیمت، باعث افزایش فروش می‌شود. اما اقتصاد رفتاری، مرزی برای این قاعده در نظر می گیرد. اگر قیمت یک کالا بیش از اندازه ارزان شود، خریداران از انتخاب آن منصرف می‌شوند. با این حال، فرض کنید قیمت پیراهن تیم محبوبتان ۲۰۰ هزار تومان است. پیشنهاد ۱۸۰ هزار تومانی برای این تی‌شرت، پیشنهاد خوبی است. اما اگر با برچسب قیمت ۳۵ هزار تومان مواجه شوید، چه فکری خواهید کرد؟ «حتما اصل نیست!».

قیمت‌های شگفت انگیز

ممکن است بارها از این که یک فیلم یا یک کتاب خیلی بد، پرفروش شده است، تعجب کرده باشید. شاید وقتی در بازار قدم می‌زنید و محصولاتی به معنی واقعی کلمه زشت را می‌بینید، از خود بپرسید چه کسی چنین چیزی را می‌خرد؟ با چه منطق اقتصادی‌ای می‌شود توجیه کرد که محصولی با قیمت ۹۹ هزار تومان، خیلی ساده‌تر از همان محصول با قیمت ۱۰۰ هزار تومان به فروش برسد؟ در حالی که آمار فروش با قیمت‌های ۱۰۰ هزار و ۱۰۱ هزار به این اندازه تفاوت ندارد. شاید بعد از مدتی مردم متوجه شوند که محصول ۹۹ هزار تومانی قصد دارد آن‌ها را فریب دهد. برچسب قیمت ۹۸/۵۰۰ تومان، این اثر را به طور کامل از بین می‌برد. از نظر روانی حتی دو قیمت ۹۸۵۰۰ تومان و ۹۸/۵ هزار تومان یکی نیستند. حالا نظرتان درباره برچسب «۹۵ هزار تومان + ۵ هزار تومان هزینه حمل» چیست؟ شاید تعجب کنید اگر بشنوید این قیمت نسبت به قیمت ۹۹ هزار تومانی، برای بیشتر مردم پیشنهاد بهتری به نظر می‌رسد. به خصوص که معمولا هزینه حمل در آخرین مرحله به کاربر اعلام می‌شود. در این هنگام، تصمیم مشتری برای خرید تقریبا قطعی شده و بعید است که به خاطر پنج هزار تومان، تصمیمش را عوض کند. اما این هنوز بهترین پیشنهاد نیست. نظرتان درباره برچسب قیمت «۱۹۵ تومان» که خط خورده است و به جای آن «۱۰۵ تومان» نوشته شده چیست؟ فوق العاده است! نه؟

گزینه‌های دقیقا مشابه

اگر انسان موجودی کاملا منطقی بود، باید همیشه به پیشنهادهای مشابه، واکنشی مشابه نشان می‌داد. کسی که پیشنهاد ۹۵ هزار تومانی را انتخاب خوبی نمی‌داند، ممکن است چند روز بعد همین پیشنهاد را بپذیرد. حتی ممکن است کمی بعد از خرید، پشیمان بشود. اما اگر متوجه بشود یکی از دوستانش همین کالا را با قیمت ۱۰۵ هزار تومان خریده است، ممکن است احساس بهتری پیدا کند. هر چند، در تمام این مدت هیچ چیز برای او تغییر نکرده است. به همین دلیل برخی از مردم ترجیح می‌دهند به بازار بروند تا کالایی را ۱۰ هزار تومان ارزان‌تر از فروش اینترنتی بخرند. بدون آن که کرایه رفت و آمد و زمان صرف شده برای خرید آن کالا را به قیمت تمام شده اضافه کنند.

■ آیا غیر منطقی رفتار کردن انسان‌ها به معنای غیر قابل پیش‌بینی بودن آن‌هاست؟

حتماً با مطالعه موارد فوق، پاسخ به این سوال را تا حدی متوجه شده اید. باید گفت که اگر چه رفتار انسان ها تحت تاثیر عوامل مختلف، از عقلایی بودن فاصله می گیرد، با این حال، بدان معنا نیست که غیر قابل پیش بینی باشد. این نکته ای محوری در تلاش های علمی فردی است که امسال جایزه نوبل اقتصاد را گرفت، یعنی ریچارد اچ تالر.

■ وقتی یک اقتصاددان رفتاری نوبل گرفت

اما «ریچارد تالر» (Richard Thaler) به خاطر تلاش هایش در حوزه «اقتصاد رفتاری» دوشنبه ۱۷ مهرماه، به عنوان برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۷ انتخاب شد. او پس از دریافت این جایزه گفت که جوهره اصلی تئوری‌های او این است که: «برای انجام درست فعالیت‌های اقتصادی باید در نظر داشته باشیم که افراد انسان هستند.» (به این معنی که رفتارهای آن‌ها همیشه منطقی نیست و تحت کنترل عواطف قرار دارند.) بر اساس نظریات او، اگر چه انسان ها گاهی اوقات، غیر منطقی هستند، اما به روش‌های ثابتی از منطقی بودن فاصله می گیرند، بنابراین همچنان می‌توان رفتار آن‌ها را پیش‌بینی کرد.

> در اقتصاد ایران، این که چرا با توجه به جمیع عوامل، باز بسیاری از ثروتمندان جامعه، از انصراف دادن از دریافت یارانه ابا می کنند، یا این که چرا عمده مشمولان سهام عدالت از پرداخت ما به التفاوت اقساط خود برای مالکیت تام بر سهم امتناع می کنند، از جنبه اقتصاد رفتاری قابل تامل است

برای مثال اهمیت عادلانه بودن، یکی از حوزه‌های کلیدی تحقیقات پروفسور تالر بود، او نشان داد که افراد اهمیت زیادی به عادلانه بودن می‌دهند و رفتاری را که از نظر آن‌ها غیرعادلانه باشد مجازات خواهند کرد، حتی اگر در انجام این کار سود اقتصادی نداشته باشند. این یافته کاربردهای اقتصادی بسیار مهمی داشت مثلا این تحقیق توضیح می‌داد که چرا یک مغازه چتر فروشی نباید قیمت‌های خود را در یک روز بارانی افزایش دهد. مثال دیگر از اقتصاد رفتاری پاسخ به این سوال است که چرا در مواقع رکود اقتصادی نرخ بیکاری بالا می‌رود. طبق تحقیقات پروفسور تالر کارگران، کم کردن دستمزدشان را ناعادلانه می‌دانند. کارفرمایان به دنبال اجتناب از عصبانی کردن کارگرانی که در شرکت خود حفظ می کنند هستند بنابراین ترجیح می‌دهند به جای این که دستمزدها را کاهش دهند، افرادی را از شرکت حذف کنند. دو نظریه معروف تالر، نظریه تلنگر و حسابداری ذهنی هستند.

نظریه تلنگر

او در سال ۲۰۰۸ «نظریه القایی یا تلنگر» (Nudge Theory) را معرفی کرد و نشان داد که با ایجاد تغییرات جزئی و خفیف در سیاست های دولت، می توان مردم را در درازمدت به سمت منافعشان هدایت کرد. به عنوان مثال در زمینه برنامه‌ریزی بازنشستگی، ثابت شده است ثبت‌نام خودکار افراد در افزایش پس‌انداز بسیار کارآمد بوده است. ساده‌سازی فرم‌های کمک مالی می‌تواند همان اثر مفید را در افزایش شرکت مردم در امر خیر به میزان هزاران دلار کمک بیشتر داشته باشد. آگاه کردن مردم درباره مصرف برق‌شان و این که چگونه آن را با مصرف همسایه‌شان مقایسه کنند می‌تواند به اندازه افزایش جدی قیمت برق، باعث صرفه‌جویی در مصرف برق شود. علنی، باز و شفاف بودن دولت به معنای افشای داده‌ها و عملکرد، می‌تواند با ناکارایی و حتی فساد مبارزه کند.

نظریه حسابداری ذهنی

حسابداری ذهنی، نمونه دیگری از کارهای ارزشمند تالر به شمار می رود. این نظریه بیان می کند افراد به صورت ذهنی بودجه خاصی را به هر کدام از سرفصل های هزینه ای خود اختصاص می دهند، هر چند شاید این روش در عمل چندان بهینه نباشد. بر این اساس، گرایش مردم به تفکیک پول ها بر حسب ملاک های ذهنی مثل این که از کجا تحصیل شده و یا بناست در کجا خرج شود را «حسابداری ذهنی» می نامند. مثلا پول بی‌زحمت را راحت خرج می کنند! مطابق آن چه در علم اقتصاد عقلانیت دانسته می شود، باید برخورد با پول (یادارایی)، مستقل از این که از کجا تحصیل شده و یا در کجا خرج می شود، باشد، امّا آزمایش های تالر نشان داد که این طور نیست. مردم در بعضی جاها از سوراخ سوزن رد می شوند امّا در جاهای دیگر از دروازه رد نمی‌شوند! به عنوان مثال، ممکن است شما موقع خرید یک گوشی تلفن همراه جدید، چیزهای دیگری را هم مثل بعضی نرم‌افزارها و ... بخرید در حالی که ممکن است بعد از یک ماه از خرید گوشی هرگز حاضر به دادن پول برای چنین نرم‌افزار یا وسایل جانبی نباشید. فروشنده‌ها به صورت تجربی این مسئله را خوب درک می کنند بنابراین در موقع یک «خرید بزرگ» سعی می کنند چیزهای کوچک زیادی را هم به فروش برسانند (یا به قول خودشان به شما بیندازند)؛ چیزهایی که خرید آنها عقلایی نیست!

■ ابزار اقتصاد رفتاری برای تحلیل مسائل شگفت انگیز اقتصاد ایران

با توجه به موارد فوق، به نظر می رسد اقتصاد رفتاری ظرفیت های ویژه ای برای پیاده سازی سیاست های اقتصادی در ایران داشته باشد. به برخی از مثال های اقتصاد رفتاری در بالا اشاره شد که می تواند در بخش های مختلف اقتصاد ایران به آن توجه شود. جایی که برخی آن را محل ظهور پدیده های شگفت انگیز اقتصادی می نامند. با این حال، این که چرا با توجه به جمیع عوامل، باز بسیاری از ثروتمندان جامعه، از انصراف دادن از دریافت یارانه ابا می کنند، یا این که چرا عمده مشمولان سهام عدالت از پرداخت ما به التفاوت اقساط خود برای مالکیت تام بر سهم امتناع می کنند، از این جنبه بسیار حائز اهمیت است. به گزارش ایسنا، فرشاد مومنی می گوید که در اقتصادهای توسعه نیافته‌ای مانند اقتصاد ایران باید قائل به استفاده از رویکردهای بین رشته‌ای بود، برای این که بتوان پدیده‌های مربوط به این اقتصادها را بررسی کرد در این زمینه اقتصاد رفتاری ابزار مناسبی است که می‌توانیم از آن برای تحلیل اقتصاد ایران استفاده کنیم.

> در سرتاسر جهان، ملت‌ها علاقه شدیدی به تلنگرها پیدا کرده‌اند. برای مثال انگلستان تیم بینش‌های رفتاری (که برخی اوقات «واحد تلنگر» نامیده می‌شود) و آمریکا تیم علوم اجتماعی و رفتاری کاخ سفید را دارد. علاقه روزافزون به تلنگرها از این واقعیت ناشی می‌شود که آن‌ها معمولا هزینه‌های اندکی را تحمیل می‌کنند یا اصلا هزینه‌ای ندارند. در عوض با یکسری قواعد پیش‌فرض، ساده‌سازی کارها و استفاده از هنجارهای اجتماعی در بیشتر اوقات، آثار حتی بزرگ‌تری را نسبت به انگیزه‌های معنادار پولی و اقتصادی سبب می‌شوند

وی همچنین گفت: به دلیل این که ملاحظه‌های روش شناسی جایگاه بایسته‌ای در نظام پژوهش و آموزش علم اقتصاد در ایران ندارد، ما با طیف متنوعی از کاستی‌ها و محدودیت‌ها روبه رو می‌شویم.

به عقیده مومنی، مسئله مهم این است که به دلیل همان تنگناهای روش شناختی که در نظام‌های رسمی آموزش و پرورش علم اقتصاد داریم، می‌بینیم که در سطوح بالای تصمیم‌گیری در ایران هم به این مسئله توجه نمی‌شود و وقتی از لفظ مشترک اقتصاد استفاده می کنیم، درباره سه دیسیپلین متفاوت سطوح خرد، کلان و توسعه تحلیل اقتصادی صحبت می کنیم.

وی ادامه داد: در موارد بسیاری تداخل تلقی‌ها به بسیاری از سوءبرداشت‌ها و سوء سیاست گذاری‌ها منجر شده است. وی به شوک درمانی درباره حامل های انرژی (که منتج به هدفمندی یارانه ها شد)، اشاره می کند و می افزاید: منظور ما این نبود که ابزار قیمت برای تغییر هدف گذاری شده مطلقا موضوعیت ندارد، ضعف ما این بود که در ساختار اقتصادی توسعه نیافته دستکاری قیمت آخرین حلقه از مجموعه اقدامات باید باشد و اگر در این حلقه قرار گیرد اهداف انتزاعی برآورده نمی شود بلکه فاجعه‌های بزرگ انسانی هم پدید می‌آید. نکته کلیدی بحث این بود که ایران ساختار اقتصادی توسعه نیافته و رانتی دارد بنابراین ما با تقدم رتبه‌ای مسائل سطح توسعه و کلان نسبت به سطح خرد روبه رو هستیم.

عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در ادامه با اشاره به مطالعه محمد بحرینیان، اقتصاددان اظهار کرد: در مطالعه‌ای که وی به تازگی انجام داده و سال‌های ۱۳۳۸ تا ۱۳۹۴ را بررسی کرده متوجه شده با قیمت‌های جاری، درآمدهای ارزی ایران حدود ۱۶۸۶ میلیارد دلار بوده که نزدیک به ۸۱/۵ درصد از آن ها به سال‌های ۱۳۶۹ به بعد تعلق دارد یعنی دوره‌ای که اقتصاد ایران از طریق سیاست های تعدیل ساختاری اداره شده است. حالا باید دید این سیاست‌ها چه دستاوردهایی داشته‌اند.

وی توضیح داد: به تازگی بانک جهانی گزارشی را منتشر کرده که طبق آن، از سال ۱۹۶۵ تا ۵۰ سال بعد اندازه اقتصاد ایران شش و نیم برابر رشد کرده است. در حالی که مالزی بیش از ۲۰ برابر و کره جنوبی بیش از ۳۴ برابر بزرگ شده است. سوال این جاست که چرا آن قدر تفاوت وجود دارد.

او ادامه داد: ضمن این که در دانش توسعه نباید فروش نفت را به عنوان تولید حساب کرد ولی ما فروش نفت را در حساب‌های تولیدی خود لحاظ می کنیم و همچنان در تولید چنین وضعیتی داریم.

وی با اشاره دوباره به مطالعه محمد بحرینیان گفت: در مطالعه بحرینیان ذکر شده است در سال‌های ۱۳۳۸ تا ۱۳۹۴ که ارزش دلاری مصرف نفت و گاز حدود ۲۵۷۲ میلیارد دلار بوده است، اگر اقتصاد نفتی نداشتیم باید این میزان نفت را وارد می کردیم. نکته مهم این است که از این رقم که ۸۳/۸ درصد آن از سال ۱۳۶۹ به بعد رخ داده است (یعنی در دوره‌ای که شوک درمانی و دستکاری قیمت‌های کلیدی صورت گرفته است) هزینه‌های چنین تصمیماتی به جامعه تحمیل شده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد متاسفانه از سال ۶۹ به بعد هیچ تناسبی بین منابع تخصیص داده شده و دستاوردهای آن وجود ندارد.

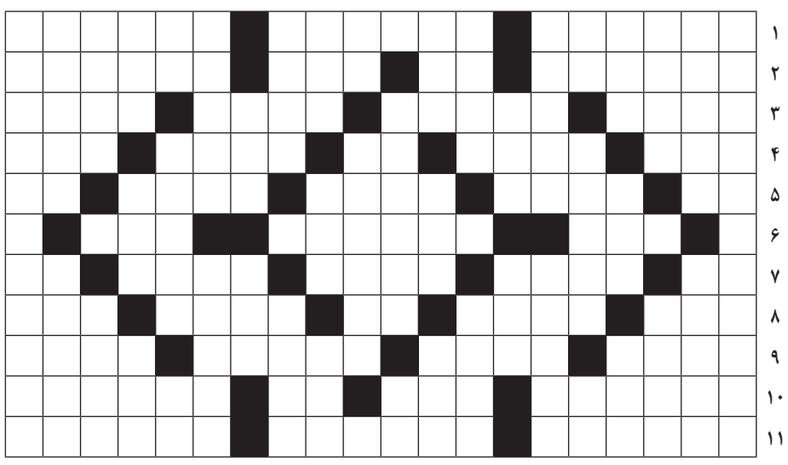
وی درباره ضرورت توجه به اقتصاد رفتاری گفت: در اقتصاد سیاسی رانتی ما دایما به خاطر نبود شفافیت و برخورد سهل انگارانه و شعاری درباره مشارکت مردم در سرنوشت خود شاهدیم که هزینه‌های هماهنگی به طرز فاجعه آمیزی افزایش می‌یابد. ما در چنین شرایطی می‌توانیم از دستاوردهای اقتصاد رفتاری استفاده کنیم تا از میزان انبوه ناهماهنگی‌های نهادی و ساختاری کاسته شود.

+ هفتاد و نهمین اقتصاددان، چهل و نهمین نوبل اقتصاد را از آن خود کرد

جایزه نوبل اقتصاد که ارزش آن ۹ میلیون کرون سوئد (حدود ۹۴۵ هزار یورو) است، از جمله جوایز رسمی بنیاد نوبل همچون ادبیات، صلح، پزشکی، فیزیک و شیمی نیست و آلفرد نوبل آن را بنیان ننهاده است بلکه این جایزه از سال ۱۹۶۸ میلادی به‌طور جداگانه توسط بانک مرکزی سوئد و برای یادبود آلفرد نوبل بنیان گذاشته شد. با وجود این، به لحاظ اهمیت و افتخار این جایزه هم‌تراز با دیگر جوایز نوبل است. این جایزه تاکنون ۷۸ برنده داشته است. ریچارد تالر هفتاد و نهمین اقتصاددانی است که توانست نوبل چهل و نهم را از آن خود کند. برندگان سال گذشته جایزه نوبل اقتصاد، اولیور هارت از دانشگاه هاروارد و بنگت هولمستروم از دانشگاه «ام‌آی‌تی» به‌خاطر مطالعاتشان در زمینه «تئوری قرارداد» بودند. در سال ۲۰۱۳ یکی از نامزدهای دریافت جایزه نوبل اقتصاد، یک اقتصاددان ایرانی مقیم آمریکا به نام محمد هاشم پسران بود که به‌خاطر مطالعاتش درباره «معیارهای اقتصادسنجی در سری زمانی» نامزد دریافت این جایزه شده بود.

جدول متوسط [شماره ۶۹۵۵]

طراح جدول: امید موسوی



افقی:

۱- پایتخت اسپانیا – از یاد رفته - تقلا ۲- افسری که در خدمت فرماندهان عالی رتبه است – چهار من تبریز - منزلت - کامپیوتر ۳- مار عینکی - بسیار - پشیمان – دختر مازنی ۴- از خونخواران – نبات – منقار پرنده – سیاستمدار - بت بی سر و پا ۵- مساوی عامیانه – آراسته - نظر - اهل هنر – تکرار حرف ۶- غذای زمین – نام قدیم مشهد – زادگاه ابراهیم ۷- مزه دهان جمع کن – کارساز – اشاره به نزدیک – حاشیه کتاب – مظهر وفا در حیوانات ۸- واحد توان الکتریکی – توزیع کننده – نفس خسته – از سبزی ها - جدا ۹- نقاش - مفلس - کنفرانس - هستی ۱۰- نقصان پذیر – آهسته – پول ژاپن – ماه پنجم سال خورشیدی ۱۱- خوراکی از بادمجان – چهارنعل – جهالت

عمودی:

۱- نویسنده روسی رمان مادر ۲- الزام – دریچه ای کوچک در کار براتور ۳- اگر برعکس شود به معنی نغمه و آواز است - پیروی ۴- خرقه – شمع – کامل کننده ۵- حرف انتخاب – سپهر – نه کودکانه ۶- پستی – واحد زمان ۷- خالص – رویش ۸- چاق – رشته کوهی در آمریکای شمالی ۹- حیله و فریب – مادر – مارکی برای خودرو ۱۰- گیرودار - گوهر ۱۱- رنگ موی فوری – هیئت دولت ۱۲- دریاچه حمام – کلمه تنبیه – درخت انگور ۱۳- آشنا - کتف ۱۴- خون بها – جواب "های" ۱۵- آرزو - ضمیر احترام آمیز ۱۶- علامت جمع فارسی - نخبه – آب عرب ۱۷- انقباض ناگهانی عضله – زادگاه نیما – سرما ۱۸- کج – داد و ستد ۱۹- پایان – کشوری در آفریقا ۲۰- رهبر ضد استعمار هند

حل جدول شماره ۶۹۵۴

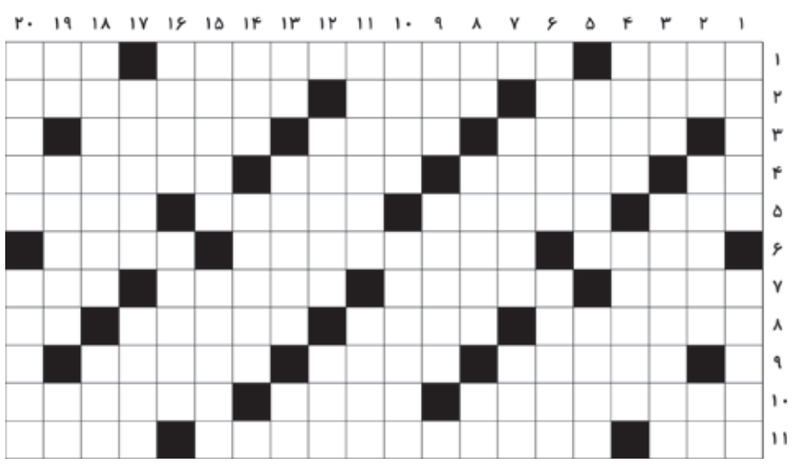
جدول سخت [شماره ۱۷۷]

طراح جدول: بیژن گورانی

افقی

۱ - محله - تفسیر قانون اساسی برعهده این نهاد است - عددی دو رقمی ۲ - افتخار و سرافرازی - تکیه بر ... و دانش در طریقت کافری است - کوچک‌ترین مسجد ایران که در اردکان یزد واقع است ۳ - رجحان - از مقام های کلیسایی - ناشایست ۴ - تصرف در مالی - ورزشگاه مشهور انگلستان - خوش باور - بی نیاز ۵ - گلی سفید و خوشبو - مهم بودن - ظرفی برای نگهداری مواد غذایی - حادث شونده ۶ - نیزه کوتاه - درهم برهم - محافظ بافت نرم نوک انگشتان ۷ - سبیل مرد - بدترین نوع جرم - نفس سرزنش کننده آدمی - سوره سی ام قرآن ۸ - ساکن جزایر اطراف قطب شمال - پرنده خاکستری رنگ - در حال گریستن - دندانه سوهان ۹ - پیوسته و بدون انقطاع - روایت کننده - از پیامبران بنی اسرائیل ۱۰ - همسایه مکزیک و هندوراس - ورزشی گروهی - تجزیه سلولی ۱۱ - ذره باردار - زوج کمدین دهه‌های چهل و پنجاه آمریکا و جهان - از اعیاد هندوها در اوایل فصل بهار.

عمودی

۱ - بندری در هند - اسب تنومند ۲ - پروردگار - قاضی - تکرار یک حرف ۳ - دهمین پادشاه پیشدادی - سلسله ای از پادشاهان مقدونی ۴ - از رهبران جنبش استقلال هند - برچسب ۵ - تمام کردن - نامیده شده ۶ - نام گاوی در کتاب کلیله و دمنه - پوشاک پا ۷ - لبه تیز شمشیر - میوه تابستانی ۸ - برهنه - منطقه خوش آب و هوای تابستانی - پیش درآمد آشغال ۹ - خطاب محترمانه مردانه - زمان سنج ۱۰ - اره درودگری - از بزرگ‌ترین شاعران دوره رنسانس ایتالیا ۱۱ - بی ارزش - ورزش آرامش بخش ۱۲ - نوعی پارچه نازک پشمی - دارای اخلاق و رفتار خشک ۱۳ - نشانه جمع - نقاش چیره دست هلندی قرن نوزدهم - نشانه مصدر جعلی ۱۴ - پایتخت سوئیس - اندوه و غم ۱۵ - دنباله - شاگرد مغازه ۱۶ - تازه بالغ شده - پایان، انتها ۱۷ - نوعی مرغابی - ظرفی برای حمل مصالح ساختمانی ۱۸ - مجموعه داستانی نوشته صادق چوبک - تک نوازی ۱۹ - اراده - نام قدیم کربلا - پهلوان ۲۰ - زبانی از خانواده زبان‌های هندواروپایی - غیرواقعی.

حل جدول شماره ۱۷۶