

پیش‌بینی‌های سیاسی

کاربرد نظریهٔ بازی‌ها در تحلیل سیاسی
و مذاکرات بین‌المللی

بروس بوئود مسکیتا
ترجمهٔ محسن عسکری جهقی



فهرست

۷.....	پیشگفتار
۳۵.....	فصل اول: برای خرید خودرو چگونه مذاکره می‌کنید؟
۴۹.....	فصل دوم: نظریه بازی‌ها: ۱۰۱.....
۸۳.....	فصل سوم: نظریه بازی‌ها: ۱۰۲.....
۱۱۳.....	فصل چهارم: بمب‌ها را دور بریزید.....
۱۴۷.....	فصل پنجم: دستمال کاغذی و طرحی برای صلح.....
۱۸۳.....	فصل ششم: مهندسی آینده.....
۲۱۵.....	فصل هفتم: زمان حال را جلو بکش.....
۲۵۳.....	فصل هشتم: پیش‌بینی مسائل پیش‌بینی ناپذیر.....
۲۸۳.....	فصل نهم: شوخی با تاریخ گذشته.....
۳۳۵.....	فصل دهم: جرئت شرمندگی شدن داشته باشید.....
	فصل یازدهم: عهدنامه ورمس و افول کلیسای کاتولیک؛ پیمان کیوتو و گرمایش
۳۸۳.....	جهانی

فصل اول

برای خرید خودرو چگونه مذاکره می‌کنید؟

«نظریه بازی‌ها» اسمی خیالی برای نام‌گذاری اندیشه‌ای بسیار ساده است. این نظریه به ما می‌گوید مردم همواره به گونه‌ای رفتار می‌کنند که به زعم خودشان بیش‌ترین نفع را برایشان به همراه دارد. به این معنا آن‌ها همواره به این نکته توجه دارند که دیگران به انتخاب آن‌ها و تصمیمی که می‌گیرند چه واکنشی نشان می‌دهند. این «دیگران» تمام کسانی را در بر می‌گیرد که در آینده می‌توانند حامیان یا رقبای احتمالی آن فرد باشند. در نظر گرفتن این که منافع دیگران چگونه و در چه حالتی با منافع فرد در تقابل قرار می‌گیرد اساسی‌ترین نکته در فرایند تصمیم‌گیری است. برای آن که بتوانیم به بهترین نحو بفهمیم به احتمال قوی مردم چه واکنشی نشان می‌دهند باید در وهله اول دریابیم آن‌ها چه درکی از موقعیت خود دارند و قصد دارند از دل آن موقعیت به چه نتیجه‌ای برسند. چنانچه بتوان به دقت از خواسته‌ها، مطالبات و باور دیگران درک درستی حاصل کرد، هرکس قادر خواهد بود با دقت بالایی پیش‌بینی کند تک‌تک «دیگران» چه واکنشی از خود نشان خواهند داد. بنابراین اگر شما بتوانید پیش‌بینی کنید هرکس چه واکنشی نشان می‌دهد قدر مسلم می‌توانید

پیش‌بینی کنید اگر باور و درک آن‌ها را نسبت به موقعیتی که دارند تغییر دهید رفتار آن‌ها چه تغییری خواهد کرد. خلاصه آن‌که ما از این طریق می‌توانیم با استفاده از یک منطق مشترک هم آینده را پیش‌بینی کنیم و هم قادریم متغیرها و مؤلفه‌های اثرگذار بر آینده را مهندسی کنیم.

در دو فصل آتی جزئیات دقیق‌تری از نحوه عملکرد و به‌کارگیری نظریهٔ بازی‌ها را تشریح می‌کنم، اما ابتدا همان‌طور که وعده داده بودم می‌خواهم به شما نشان دهم بهترین روش مذاکره برای خریدن یک خودرو جدید چیست.

خرید یک خودرو جدید برای اکثر ما تجربه‌ای پرهزینه و داد و ستدی بسیار ملال‌آور است، چون اکثر ما در مذاکرات این معامله افضاحیم و خوب عمل نمی‌کنیم. اما اگر کمی از نحوه تفکر راهبردی نظریهٔ بازی‌ها کمک بگیریم می‌توانیم به نحو چشمگیری تجربه خود را در این زمینه ارتقا دهیم. اگر شما به راهکارهایی که مطرح می‌کنیم عمل کنید قطعاً در خریدن خودرو تجربه بسیار دلنشین‌تری به دست خواهید آورد و مهم‌تر از آن پول کم‌تری هم می‌پردازید.

معمولاً افراد برای خرید خودرو جدید به دو روش عمل می‌کنند. بیش‌تر ما برای خرید خودرو جدید سراغ دلالان بنگاه‌های خودرو می‌رویم. یک خودرو را نشان می‌کنیم، یک دور با آن می‌زنیم و بعد شاید عاشق آن ماشین شویم و پس از آن برای تعیین قیمت خودرو بدترین و ناخوشایندترین مذاکره عمرمان را آغاز می‌کنیم. تعداد معدودی از ما که به شدت از این قسمت داستان نفرت داریم برای خرید خودرو به اینترنت مراجعه می‌کنیم. این روش کمی بهتر است. اما قطعاً روش‌های بسیار بهتری هم برای خرید خودرو وجود دارد که به شما توصیه می‌کنم این روش‌ها را به کار بگیرید. در فرایند خرید خودرو چه قسمت‌هایی بیش از همه آزاردهنده‌تر است؟ به احتمال زیاد همه‌اش آزاردهنده است. در قدم اول شما به عنوان خریدار باید وقت بگذارید و به احتمال قوی بعضی از افراد خانواده هم باید در این مسیر شما را همراهی کنند و وقت بگذارند تا با یک دلال خودرو وارد

مذاکره شوید. فروشنده به خوبی می‌داند که مردم چندان رغبتی از خود نشان نمی‌دهند تا با آن‌ها سر و کله بزنند. از دیگر سو آن‌ها به خوبی به این نکته واقفند که از منظر شغلی آن‌ها جزو غیرقابل اعتمادترین افراد در حوزه کاری خودشان به حساب می‌آیند و مردم خیلی دیر به آن‌ها اعتماد می‌کنند، تازه اگر اعتماد کنند. حالا شما به یکباره خود را در مصاف با یک فروشنده می‌بینید که در محل کارش، نزدیک یک خودرو ایستاده‌اید و با قیافه‌ای زار و نزار ناچارید در باره قیمت خودرو با او چانه‌زنی کنید که به یقین این کار در نهایت هم به ضرر شما تمام می‌شود و هم باعث شرمساری و تعذب خاطر شما می‌گردد. در تمام مدتی که شما با دلال خودرو مشغول صحبتید کاملاً دست خود را رو می‌کنید و اطلاعاتی به او می‌دهید که این آمادگی را دارید تا برای خرید آن خودرو قیمت بیش‌تری پردازید.

این نقطه همان جایی است که نظریه‌پردازان تئوری بازی‌ها آن را «نشانه‌ها و علائم گزاف و پرهزینه» می‌نامند. این نشانه‌ها از آن جهت گزاف و پرهزینه‌اند زیرا با وقت و توانی که شما برای خرید خودرو صرف می‌کنید کاملاً اعلام می‌کنند که شما واقعاً قصد خرید خودرو دارید. و این که شما فرصت خوبی دارید به جای آن که برای خرید به جای دیگری بروید از همان دلالتی که روبرویتان ایستاده است خرید کنید. به ویژه اگر بچه‌ها و افراد خانواده نیز همراه شما باشند شما معذب‌تر تا هرچه سریع‌تر خود را از آن مخرمه بیرون بکشید. در اولین گام همین که شما به بنگاه معاملات خودرو قدم می‌گذارید به قوی‌تر شدن دلال کمک می‌کنید تا او قیمت را بالاتر ببرد. چون آن‌ها مطمئن می‌شوند شما آماده خریدید و برای این که دلال را از این باور منصرف کنید تقریباً هیچ اقدام مؤثری انجام ندهاید. تا الان یک-هیچ به نفع دلال خودرو است.

اما از طرف دیگر همین «نشانه‌های پرهزینه» برای شما به نوعی می‌تواند مفید هم باشد. زیرا کردار و گفتار شما به خوبی ثابت می‌کند شما در خرید خودرو تا چه اندازه جدی و مصممید. این امر به شما اعتبار می‌دهد. البته در ادامه به طور