

استیون لوپت
استیون دابنر

اقتصاد ناهنجاری‌های پنهان اجتماعی



نشرنی

ترجمه سعید مشیری

فهرست مطالب

۷	یادداشت مترجم برای چاپ سوم
۱۱	پیشگفتار مترجم
۱۷	یادداشت توضیحی
۲۷	مقدمه: بُعد پنهان همه چیز
۴۳	فصل ۱: معلم‌های مدرسه و کشتی‌گیران سومو (ژاپنی) چه وجه اشتراکی دارند؟
۷۹	فصل ۲: چه شباهتی بین گروه کوکلوکس کلان و فروشندگان آژانس مسکن وجود دارد؟
۱۱۵	فصل ۳: چرا فروشندگان مواد مخدر هنوز با مادران‌شان زندگی می‌کنند؟
۱۴۵	فصل ۴: مجرمان کجا رفته‌اند؟
۱۷۷	فصل ۵: چگونه می‌شود پدر و مادری عالی بود؟
	فصل ۶: تربیت عالی فرزند، (بخش ۲)، اگر «روشندا» اسم دیگری هم داشته باشد
۲۱۳	همچنان شیرین است؟
۲۴۳	سخن آخر: دو راه به هاروارد
۲۴۷	یادداشت‌ها

فصل ۱

معلم‌های مدرسه و کشتی‌گیران سومو (ژاپنی) چه وجه اشتراکی دارند؟

برای لحظه‌ای تصور کنید که مدیر یک مهدکودک هستید. قبلاً به روشنی مقررات مهدکودک را در مورد این‌که بچه‌ها باید قبل از ساعت ۴ بعدازظهر تحویل گرفته شوند به خانواده‌ها اعلام کرده‌اید. اما در بیش‌تر موارد، پدر و مادرها دیر می‌کنند. نتیجه این می‌شود که در پایان روز، شما چندین بچه نگران و دست‌کم یک مربی دارید که باید منتظر بماند تا پدر و مادرها بالاخره بیایند و بچه‌های‌شان را ببرند. چه کار می‌توانید بکنید؟

چند اقتصاددان زمانی که این مشکل رایج مهدکودک‌ها با آن‌ها در میان گذاشته شد، چنین راه‌حلی پیشنهاد کردند: پدر و مادرهایی را که دیر می‌آیند جریمه کنید. اصلاً چرا باید مهدکودک از این بچه‌ها مجانی مراقبت کند؟

اقتصاددانان تصمیم گرفتند تا راه‌حل‌شان را در ده مهدکودک در حیفا، اسرائیل، آزمایش کنند. طرح به مدت بیست هفته طول کشید اما بلافاصله جریمه اعمال نشد. در چهار هفته اول، اقتصاددانان فقط تعداد پدر و مادرهایی را که دیر می‌آمدند ثبت کردند، که به طور متوسط هشت نفر در هر هفته به ازای هر مهدکودک بود. در پنجمین هفته، جریمه برقرار شد. اعلام شد که پدر و مادرهایی که بیش‌تر از ده دقیقه دیر بیایند باید هر بار ۳ دلار به ازای هر بچه پردازند. این جریمه به صورت حساب ماهانه، که تقریباً ۳۸۰ دلار بود، اضافه شد.

۱۰۰ دلار جریمه می‌کند. اما اگر تعداد بیمه‌ای بیش از مقدار پیش‌بینی شده بفروشید، آخر سال پاداش می‌گیرید و دیگر لازم نیست درباره جریمه ۱۰۰ دلاری نگران باشید و اکنون می‌توانید اجاق آشپزخانه وایکینگ که همیشه آرزوی آن را داشته‌اید بخرید و بچه شما حالا می‌تواند انگشتش را روی آن بسوزاند.

انگیزه به معنای تشویق مردم است به انجام دادن کارهای خوب و انجام ندادن کارهای بد. اما بیش‌تر انگیزه‌ها به‌طور منظم خودبه‌خود ظاهر نمی‌شوند. یک نفر - اقتصاددان یا سیاستمدار یا پدر و مادر - باید آن‌ها را ایجاد کند. بچه سه ساله شما همه سهم سبزیجاتش را در طول هفته می‌خورد؟ پاداش او در قبال کارش، رفتن به مغازه اسباب‌بازی فروشی است. شرکتی، تولیدکننده بزرگ فولاد، بیش از حد هوا را آلوده می‌کند. پس به ازای هر فوت مکعب آلودگی بیش از حد جریمه می‌شود. تعداد قابل توجهی از امریکاییان سهم مالیات بر درآمدشان را نمی‌پردازند. با کمک میلتن فریدمن اقتصاددان بود که راه‌حلی برای این مشکل پیدا شد: کسر خودکار مالیات از حقوق کارکنان.

انگیزه سه بعد دارد: اقتصادی، اجتماعی و اخلاقی. در بیش‌تر موارد طرح انگیزه به تنهایی شامل هر سه است. تبلیغات ضد سیگار کشیدن سال‌های اخیر را در نظر بگیرید. اضافه کردن «مالیات گناه» به مقدار هر بسته ۳ دلار، انگیزه اقتصادی قوی‌ای برای جلوگیری از خریدن سیگار است. ممنوعیت سیگار کشیدن در رستوران‌ها و کافه‌ها انگیزه اجتماعی قدرتمندی است؛ و هنگامی که دولت امریکا اعلام می‌کند که تروریست‌ها با فروش سیگار در بازار سیاه، پول جمع می‌کنند این انگیزه اخلاقی نسبتاً قوی‌ای به‌دست می‌دهد.

برخی از انگیزه‌های بسیار قوی که به تازگی مطرح شده‌اند برای جلوگیری از وقوع جرم به‌کار گرفته می‌شوند. با در نظر گرفتن این حقیقت، شاید ارزش داشته باشد که سؤالی آشنا بکنیم: چرا در جامعه مدرن این قدر جرم وجود دارد؟ یا دقیق‌تر، چرا جرم بیش‌تری وجود ندارد؟

با همه این‌ها، هر کدام از ما پیوسته فرصت‌هایی را برای ضربه‌زدن، دزدی و

پس از این‌که جریمه برقرار شد، بلافاصله تعداد پدران و مادرانی که دیر می‌کردند بالا رفت. خیلی طول نکشید که تعداد دیرکردها به رقم بیست در هر هفته رسید، دو برابر متوسط دیرکردهای اولیه. انگیزه به آسانی نتیجه معکوس داد.

اقتصاد، در اصل، مطالعه انگیزه‌هاست: چگونه مردم چیزی را که می‌خواهند یا نیاز دارند به‌ویژه هنگامی که سایر مردم نیز همان چیز را می‌خواهند یا نیاز دارند به‌دست می‌آورند. اقتصاددانان عاشق انگیزه‌ها هستند. آن‌ها دوست دارند که درباره انگیزه‌ها خیال‌پردازی کنند، تعمیم‌شان بدهند، مطالعه و بالا و پایین‌شان کنند. یک اقتصاددان نوعی اعتقاد دارد که دنیا هنوز نتوانسته مشکلی بیافریند که او نتواند حلش کند، به شرط این‌که دستانش برای طراحی یک انگیزه مناسب باز گذاشته شود. ممکن است راه‌حلش همیشه زیبا نباشد - ممکن است شامل تهدید و اجبار، یا جریمه بیش از حد یا نقض آزادی‌های مدنی باشد - اما مطمئن باشید که مشکل اصلی حل خواهد شد. یک انگیزه یک فشنگ، یک اهرم، یا یک کلید است. شی‌ای بسیار ریز با قدرت شگفت‌انگیز برای تغییر یک موقعیت است.

ما همه یاد می‌گیریم به انگیزه‌ها پاسخ دهیم. منفی یا مثبت، از همان ابتدای زندگی. اگر دست‌تان را به آرامی روی اجاقی حرکت دهید و آن را لمس کنید انگشت‌تان را می‌سوزانید. اما اگر نمرات بیست بگیرید دو چرخه‌ای پاداش خواهید گرفت. اگر درحالی‌که انگشت در دماغ‌تان می‌کنید در کلاس دیده شوید مسخره می‌شوید، اما اگر تیم بسکتبالی تشکیل دهید در اجتماع ترقی می‌کنید. اگر مقررات رفت و آمد دیروقت در خانه را رعایت نکنید جریمه‌تان این است که در خانه بمانید. اما اگر نمرات‌تان در امتحان ورودی دانشگاه بالا باشد به دانشگاه خوبی راه می‌یابید. اگر در امتحانات دانشکده حقوق رد شوید باید بروید در شرکت بیمه پدرتان کار کنید. اما اگر آن‌قدر خوب عمل کنید که شرکت رقیب‌تان خواهان شما باشد معاون شرکت می‌شوید و دیگر مجبور نیستید برای پدرتان کار کنید. اگر از معاون شدن‌تان آن‌قدر هیجان‌زده شده باشید که با سرعت هشتاد مایل در ساعت به سمت خانه برانید، پلیس شما را متوقف و