

ما را در کانال تلگرامی زیر برای دریافت کتب
بیشتر در زمینه روانشناسی و متافیزیک دنبال
کنید.

روحگرایی حقیقی

<https://t.me/realspiritualism>

تلنگر

تلنگر

بهبود تصمیم‌گیری‌ها برای بهداشت، ثروت و

رضایت

نویسندگان: ریچارد اچ‌تیلر، کس سان‌استاین

مترجم: آرش طهماسبی

انتشارات دنیای اقتصاد

سپاسگزاری

انجام تحقیقات برای نوشتن این کتاب بدون حمایت مالی بخش تحصیلات تکمیلی دانشکده حقوق و اقتصاد دانشگاه شیکاگو امکان‌پذیر نمی‌بود. همچنین از کمک‌های بی‌دریغ بنیاد جان تمپلتون از طریق بورس تحقیقاتی مرکز پژوهش و تصمیم‌گیری، بی‌بهره نبودیم.

افراد زیادی در شکل گرفتن این کتاب به ما کمک کردند. زیدل کریمر، نماینده ما، در طول نوشته شدن این کتاب توصیه‌های مفیدی ارائه داد. ویراستار فنی ما، مایکل اومالی، اصلاحات ارزشمندی در نسخه دست‌نویس اعمال کرد. ویراستار متنی ما، دن هیتن، تمام خطاهای ما را زدود و روحیه دلپذیرتری به نوشته ما داد. تشکر ویژه داریم از تیمی شاد و درخشان از کسانی که در طول دو تابستان در امر تحقیق ما رایاری کردند: جان پیلز تشکر مضاعف برای جان که دو تابستان در کنار ما بود، ریچل دیزارد، کیسی فرانک، متیو جانسون، هایدی لیو، برت رینولدز، متیو تاکسون و آدام ولز. کمک کیم بارتوک در طراحی جلد و سایر طرح‌های کتاب، خارج از وصف است.

تلنگر

همکاران زیادی ما را در بهتر کردن کتاب یاری کردند. برای توصیه‌ها، اشارات و حتی چند تلنگری که فراتر از وظایف دوستی و همکاری بود، جا دارد که به کسانی مانند اشلومو بنارتسی، الیزابت امیر، تیک ایپلی، دن گیلبرت، تام گیلوویچ، جاناتان گوریان، جاستین هستینگز، کریستیان جولز، دنیل کانه‌من، امیر کامنیتسا، دین کارلن، دیوید لئونارد، مایکل لوییس، بریجیت مادریان، کید مَسی، فیل می‌مین، زندیل مولیاتان، دان نورمن، اریک پوزنر، ریچارد پوزنر، راثو راجان، دنیس رگن، تام راسل، جسی شاپیرو، جنیفر تشر، ادنا اولمان-مارگالیت، آدریان ورمیول، اریک ونر، رومن وایل، سوزان وودوارد و ماریون روبل اشاره کنیم. مثل همیشه بهترین و خردمندانه‌ترین توصیه‌ها و پیشنهادها را از فرانس لکلرک و مارتا نوسباوم دریافت کردیم. نیکی دروزد، مثل همیشه، در همه زمینه‌ها به ما یاری رساند و خیال ما را راحت کرد که همه دانشجویانی که به ما در امر پژوهش کمک کردند، مزدشان را دریافت نمودند. ممنون از الین رادیک-سان استاین برای مباحث مفیدش در مورد اقتصاد رفتاری و نیز برای صبر و روحیه شادش.

تلنگر

همچنین عمیقاً خود را مدیون کارکنان رستوران
نودلز در خیابان پنجاه و هفتم می دانیم. آنها به مدت
چندین سال، وقتی داشتیم اساس کتاب را تهیه
می کردیم، برایمان غذا تهیه کردند و به غیر از
کارهای دیگر، به حرف های ما گوش دادند. هفته
بعد به آنجا باز خواهیم گشت.

یادداشت مترجم

فکر ترجمهٔ این کتاب از آنجا نشأت گرفت که مطلع شدم اقتصاددانی به نام ریچارد تیلر برنده جایزه نوبل اقتصاد شده است. هیچ شناختی نداشتم اما تصادفاً یک روز که داشتم به رادیو گوش می‌دادم، متوجه شدم مصاحبه‌ای با تیلر در حال پخش است. با توضیحاتی که در مورد فلسفهٔ اقتصادی خود داد، کنجکاو شدم بیشتر راجع به این شخص بدانم. با کمی جستجو در فضای اینترنت و مطالعهٔ صفحهٔ ویکی‌پدیای منسوب به تیلر، نگرش و فلسفه‌اش به‌نظرم جالب آمد و متوجه شدم که کتاب حاضر از معروف‌ترین کتاب‌های اوست که البته با همکاری کس سان استاین نوشته شده است. طی مشورتی که با جناب آقای محمود صدری، مدیریت محترم نشر دنیای اقتصاد داشتم، ایشان قبول کردند که ترجمهٔ کتاب حاضر را با همکاری بنده به دست خوانندگان ایرانی برسانیم. ریچارد تیلر به سال ۱۹۴۵ در ایست‌اورنج ایالت نیوجرسی در خانواده‌ای یهودی به دنیا آمد. پیش از آنکه از دانشگاه کیس وسترن رزرو در سال ۱۹۶۷ مدرک کارشناسی خود را بگیرد، از آکادمی نیوآرک فارغ‌التحصیل شد. و در ادامه

مدرک کارشناسی خود را در سال ۱۹۷۰ و دکترای خود را در سال ۱۹۷۴ از دانشگاه راجستر دریافت کرد. پس از اتمام تحصیلاتش، به عنوان استاد دانشگاه راجستر مشغول به کار شد. از سال ۱۹۷۸ تا ۱۹۹۵، او عضو هیئت علمی دانشکده جی.اس. جانسون در دانشگاه کرنل بود و سپس در مدرسه بازرگانی بوت دانشگاه شیکاگو در سال ۱۹۹۵ عضو هیئت علمی بود. او در حال حاضر استاد برجسته علوم رفتاری و اقتصاد در دانشگاه شیکاگو است. کس سان استاین به سال ۱۹۵۴ در شهر کنکورد ایالت ماساچوست در خانواده‌ای یهودی به دنیا آمد. مدرک کارشناسی خود را در سال ۱۹۷۵ از دانشگاه هاروارد و مدرک دکترای حقوق خود را در سال ۱۹۷۸ از همان دانشگاه دریافت کرد. حوزه مطالعاتی او در خصوص حقوق قانون اساسی، قوانین حفظ محیط زیست، قوانین اداری و اقتصاد رفتاری است. بستر مطالعاتی این کتاب عمدتاً از مثال‌هایی استفاده می‌کند که در جامعه آمریکا مشاهده می‌شود. بنابراین، ممکن است درک برخی مفاهیم و طرح‌ها و اصطلاحات برای خواننده فارسی‌زبان نامأنوس باشد. با این حال، ایده‌های مطرح شده در

این کتاب کاملاً قابلیت جهان‌شمولی دارند و می‌توانند با کمی تغییر و تعدیل در سیستم سیاسی و اقتصادی هر کشوری پیاده‌سازی شوند. برای روشن شدن مطالب هر جا که لازم بود، مترجم پانوشتهایی ارائه داده است. در موارد دیگر، در داخل متن جملاتی توضیحی را داخل کروشه افزوده‌ام. در برخی موارد نویسندگان خود پانوشته داده‌اند که برای تفکیک با پانوشته مترجم، آنها را با عبارت «مؤلفین» مشخص کرده‌ام. برابرنهاد برخی واژه‌ها و اصطلاحات اقتصادی با دشواری همراه بوده است و مترجم می‌پذیرد در برخی موارد معادل‌های زیبا و به‌جایی انتخاب نکرده است. این امر ناشی از آن است که بسیاری از این عبارات به‌علت تفاوت در سیستم مالی و اقتصادی ایران و آمریکا و در نتیجه عدم کاربردشان در ادبیات مالی فارسی هنوز معادل‌سازی نشده‌اند و امیدوارم روزی متخصصان امر این مهم را به انجام رسانند.

در هر حال، مترجم هرگونه کوتاهی را متوجه ناتوانی خویش می‌داند و از این بابت از خوانندگان پوزش می‌طلبد. اما شاید دشوارترین قسمت ترجمه این کتاب همانا عنوانش Nudge بود که در اصل

تلنگر

به معنی سقلمه یا درست‌تر، سقرمه است. در اصطلاح به معنی آن است که نظر کسی را به چیزی جلب کنیم، چنان که در این مواقع اغلب با سقلمه زدن و اشارات جزئی این کار را انجام می‌دهیم. با توجه به معنای مثبتی که نویسندگان از این واژه و معنای اصطلاحی آن در نظر داشتند، معادل تلنگر را برای آن مناسب‌تر دیدم، هرچند که بار و مفهوم اصل کلمه را ندارد.

آوریل ۲۰۱۹

سن دیگو، کالیفرنیا

مقدمه: کافه‌تربیا

یکی از دوستان شما، کارولین، مدیر یک شرکت ارائه خدمات تغذیه در شبکه مدارس یک شهر بزرگ است. او مسئول صدها مدرسه است و صدها هزار دانش‌آموز هرروز در کافه‌تریای او غذا می‌خورند. کارولین دارای تحصیلات و آموزش رسمی در امر تغذیه است مدرک فوق لیسانس از یک دانشگاه ایالتی و فرد خلاق است که دوست دارد همیشه امور را از طرق غیرسنتی اداره کند.

یک روز عصر، در یک رستوران، فکر جالبی به ذهن او و دوستش آدام رسید که مشاور امور مدیریت با رویکرد آماری است و با فروشگاه‌های زنجیره‌ای همکاری می‌کند. آنها بدون اینکه منوی غذاها را عوض کنند، آزمایش‌هایی را در مدارس تحت پوشش کارولین انجام دادند تا ببینند آیا شیوه نمایش و چیدمان غذاها در ویتترین بر انتخاب بچه‌ها تأثیری دارد یا خیر. کارولین به مدیران کافه‌تریای چندین مدرسه دستورهای خاصی ابلاغ کرد که چطور غذاها را به‌نمایش گذارند. در برخی مدارس اول دسر را قرار دادند و در برخی دیگر آخرین قلم

تلنگر

بود و در بعضی دیگر در میانه قفسه قرار داشت. جای اقلام غذایی مختلف در مدارس گوناگون فرق می کرد. در برخی مدارس سیب زمینی سرخ کرده و در برخی دیگر هویج پوست کنده در سطح دید چشم قرار داشت.

آدام با توجه به تجربه اش در زمینه چیدمان محصولات در سوپرمارکت ها، حدس می زد که نتایج چشمگیری حاصل شود. حق با او بود. فقط با تغییر چیدمان محصولات، کارولین توانست مصرف بسیاری از اقلام غذایی را تا میزان ۲۵ درصد کاهش یا افزایش دهد. کارولین درس بزرگی گرفت: درست مثل بزرگسالان، تغییرات کوچک در محیط تأثیرات بزرگی بر دانش آموزان می گذارد. این تأثیر را می توان برای تغییرات بهتر یا بدتر به کار گرفت. برای مثال، کارولین می داند که می تواند مصرف غذاهای سالم را افزایش و مصرف غذاهای ناسالم را کاهش دهد. کارولین با داشتن صدها مدرسه زیر دست خود و گروهی داوطلب از دانشجویان تحصیلات تکمیلی برای جمع آوری و تحلیل داده ها، معتقد است که اکنون قدرت زیادی برای کنترل آنچه دانش آموزان می خورند دارد. حال کارولین با خودش فکر می کند

با این قدرت تازه‌ای که پیدا کرده است، چه کار می‌تواند بکند. در اینجا فهرستی از پیشنهادهایی را می‌بینیم که دوستان و همکاران صادق و بعضاً بدجنسش به او ارائه دادند:

- ۱- اقلام را طوری بچین که دانش‌آموزان همه خوشحال بشوند؛ از هردری سخنی.
- ۲- ترتیب غذاها را تصادفی انتخاب کن.
- ۳- غذاها را طوری بچین که بچه‌ها همان چیزی را بردارند که اگر به اختیار خودشان بود برمی‌داشتند.
- ۴- فروش اقلامی را بیشتر کن که تأمین کنندگان‌شان رشوه می‌دهند.

۵- هدف، کسب حداکثر سود.

گزینه اول جذابیت آشکاری دارد اما با این حال کمی مداخله جویانه، حتی پدرسالارانه، به نظر می‌رسد. اما گزینه‌های دیگر بدتر هستند! گزینه دوم را می‌توان منصفانه بدون قصد و غرض و اصول‌مند در نظر گرفت و از یک جهت خنثی است. اما اگر اقلام غذایی به‌طور تصادفی در مدارس دسته‌بندی شوند، آنگاه بچه‌های یک مدرسه ممکن است تغذیه سالم‌تری نسبت به بچه‌های مدرسه دیگر داشته باشند. آیا این نتیجه مطلوب است؟ آیا کارولین باید این نوع

بی طرفی را اتخاذ کند، درحالی که می تواند
 تاحدودی با بهبود سلامت بچه ها، کاری کند که
 بیشتر دانش آموزان راضی شوند؟
 گزینه سوم شاید تلاش شرافتمندانه ای برای
 دوری گزیدن از مداخله به نظر آید: سعی کنید چیزی
 را تقلید کنید که بچه ها اگر اختیار به خودشان بود
 انتخاب می کنند. شاید این واقعا یک انتخاب خنثی
 باشد و شاید کارولین باید بدون جهت گیری
 خواست مردم را دنبال کند دست کم جاهایی که با
 دانش آموزان بزرگ تر سروکار دارد. اما با کمی تأمل
 مشخص می شود که پیاده سازی این گزینه دشوار
 است. تجربه آدام نشان می دهد که چیزی که بچه ها
 انتخاب می کنند به ترتیبی بستگی دارد که اقلام
 غذایی چیده می شوند و به نمایش درمی آیند. پس
 اولویت واقعی بچه ها چیست؟ پس چه معنایی
 می دهد که بگوییم کارولین باید بفهمد بچه ها اگر
 که به اختیار خودشان بود چه چیزی را انتخاب
 می کنند؟ بالاخره در کافه تریا باید غذاها را به ترتیبی
 چید و اجتناب از این امر غیرممکن است.
 گزینه چهارم حتما باب طبع آدم فاسدی در محل کار
 کارولین است و دستکاری ترتیب چینش غذاها

سلاح دیگری را به زرادخانه شیوه‌های موجود برای سوءاستفاده از قدرت اضافه می‌کند. اما کارولین شخصیت صادق و درستکاری دارد، بنابراین به این گزینه حتی فکر هم نمی‌کند. گزینه پنجم، مانند گزینه دوم و سوم، تاحدودی جذابیت دارد، مخصوصاً که کارولین فکر می‌کند که بهترین کافه‌تريا همانی است که بشود از آن بیشترین سود را حاصل کرد. اما آیا کارولین حاضر است سود را افزایش دهد اگر که نتیجه آن به مخاطره انداختن سلامتی بچه‌ها باشد، به‌ویژه که او با مدارس ابتدایی سروکار دارد؟

کارولین آن کسی است که ما در فصلی از این کتاب معمار گزینش | خطاب می‌کنیم. معمار گزینش وظیفه سازمان‌دهی بستری را برعهده دارد که در آن مردم تصمیمات خود را اتخاذ می‌کنند. اگرچه کارولین ساخته و پرداخته ذهن ماست، معلوم می‌شود که بسیاری از انسان‌های واقعی، بدون اینکه خود بدانند، معمار گزینش هستند. اگر شما طراح برگه‌های رأی باشید که مردم برای رأی دادن به کاندیدای خود از آن استفاده می‌کنند، شما یک معمار گزینش هستید. اگر شما یک پزشک هستید و

باید درمان‌های جایگزین را برای یک بیمار تشریح کنید، شما یک معمار گزینش هستید. اگر شما فرمی را طراحی می‌کنید که یک کارمند برای دریافت بیمه خدمات درمانی شرکت، باید آن را پر کند، شما یک معمار گزینش هستید. اگر شما پدر یا مادری هستید که دارید گزینه‌های موجود ادامه تحصیل را برای دختر یا پسرتان توضیح می‌دهید، شما یک معمار گزینش هستید. اگر شما فروشنده هستید، شما یک معمار گزینش هستید البته خودتان هم این را می‌دانید.

شباهت‌های زیاد بین معماری گزینش و اشکال سنتی‌تر معماری وجود دارد. یک شباهت قطعی و مهم این است که چیزی به نام طراحی «خنثی» وجود ندارد. تصور کنید که می‌خواهید ساختمان جدیدی برای یک دانشکده بسازید. معمار مشخصاتی را که این ساختمان باید داشته باشد، دریافت می‌کند. این ساختمان به ۱۲۰ دفتر کار، ۸ کلاس درس، ۱۲ اتاق برای جلسه دانشجویان و مانند اینها، نیاز دارد. ساختمان باید در قطعه زمین خاصی بنا شود. صدها حد و حصر دیگر هم مطرح می‌شوند - برخی حقوقی، برخی زیبایی‌شناختی،

برخی عملی. در پایان، معمار باید ساختمانی طراحی کند با در، پله، پنجره و راهرو. همان طور که هر معمار خوبی می‌داند، تصمیمات به ظاهر دلبخواهی، مثلاً اینکه دست‌شویی را کجا تعبیه کنیم، تأثیرات ظریفی دارد بر چگونگی رفتارهای متقابل کسانی که از ساختمان استفاده می‌کنند. هر بار استفاده از دست‌شویی موقعیتی را برای برخورد و چشم‌توچشم‌شدن با همکاران ایجاد می‌کند حال چه در معنای مثبت یا منفی. یک ساختمان خوب صرفاً زیبا و جذاب نیست؛ این ساختمان کار هم می‌کند برای منظوری که ساخته شده است.

چنان که بعداً خواهیم دید، جزئیات کوچک و ظاهراً بی‌اهمیت می‌توانند تأثیرات عمده‌ای بر رفتار مردم گذارند. یک حساب سرانگشتی خوب فرض را بر این می‌گیرد که «همه چیز مهم است.» در بسیاری از موارد، قدرت این جزئیات کوچک از توجه متمرکز کاربران به یک سمت خاص، حاصل می‌شود. در میان مکان‌های گوناگون، یکی از بهترین مثال‌ها از این اصل به دست‌شویی مردانه فرودگاه شیپول ^۲ در آمستردام مربوط می‌شود. مقامات فرودگاه درون هر یک از آبریزگاه‌ها تصویری از مگس را ترسیم

کرده‌اند. به نظر می‌رسد که مردان اغلب توجه نمی‌کنند که کجا را هدف می‌گیرند و همین باعث آلودگی می‌شود؛ اما اگر هدف را ببینند، توجه و در نتیجه دقت عمل بالا می‌رود در نتیجه هزینه و زمان نظافت کاهش می‌یابد. به گفته شخصی که این تدبیر را ابداع کرد، این شیوه فوق‌العاده جواب داده است. آد کیبوم^۳ می‌گوید: «هدف‌گیری را بهتر کرده است. اگر کسی مگس را ببیند، به سمت آن هدف می‌گیرد.» کیبوم که یک اقتصاددان است، طرح توسعه فرودگاه شیپول را هدایت می‌کند. نیروی تحت فرمان او طرح مگس-در-آبریزگاه را پیاده کردند و مشاهده کردند که این عمل باعث شد هدف‌گیری بی‌جهت تا ۸۰ درصد کاهش یابد ۱. این گفته که «همه چیز مهم است» شمشیر دولبه‌ای است که هم قدرت می‌دهد و هم فلج می‌کند. هر معمار خوبی می‌داند که گرچه نمی‌تواند ساختمان کاملی بسازد، اما می‌تواند گزینه‌هایی را طراحی کند که در آینده تأثیرات مفیدی خواهند داشت+. برای مثال راه‌پله‌های مارپیچی ممکن است در محیط کار بر خوردهای بیشتر و فضای راه‌رفتن بیشتری فراهم کنند که هر دو مورد احتمالاً ویژگی‌های مطلوبی

تلنگر

هستند. و درست به مانند یک معمار که در نهایت باید ساختمان خاصی را بسازد، یک معمار گزینش مانند کارولین هم باید چینش خاصی را برای اقلام غذایی انتخاب کند و با این عمل می تواند بر آنچه مردم می خورند تأثیر گذارد. کارولین می تواند تلنگر بزند.

پدرسالاری لیبرتارین

چنانچه جمیع جهات در نظر گرفته شود، شاید فکر کنید که کارولین باید از این فرصت استفاده کند و تلنگری به بچه‌ها بزند و آنها را به سمت غذایی سوق دهد که برایشان بهتر است؛ یعنی گزینه اول. با این حساب به جنبش جدید ما خوش آمدید: پدرسالاری لیبرتارین. ما نیک می‌دانیم که این اصطلاح همانی نیست که خواننده بلافاصله آن را محبت‌آمیز می‌پندارد. هردو واژه تاحدی نجسب و زننده هستند، چون زیر باری از کلیشه‌های موجود در فرهنگ عامه و سیاست قرار دارند که آنها را برای بسیاری ناخوشایند می‌سازند. بدتر از آن، این دو واژه متناقض به نظر می‌رسند. برای چه باید دو واژه منفور و متناقض را در کنار هم بیاوریم؟ استدلال ما این است که اگر دو اصطلاح را درست درک کنیم، هردو مفهوم یک دریافت همگانی را منعکس خواهند کرد- و در کنار هم بسیار جذاب‌تر هستند تا وقتی که تنها باشند. مشکل زمانی پیش می‌آید که جزم‌گرایان از آنها استفاده کنند.

روح لیبرتارین استراتژی‌های ما به‌طور کلی در این گزاره سرراست جای دارد که مردم باید در آنچه

می کنند - و در امتناع از کارهای نامطلوب، اگر که چنین می خواهند - آزادی داشته باشند. جمله‌ای را از مرحوم میلتون فریدمن وام می گیریم که می گوید پدرسالاران لیبرتارین اصرار دارند که مردم باید «آزادی انتخاب» داشته باشند ۲. ما می کوشیم سیاست‌هایی را مطرح کنیم که آزادی انتخاب را رعایت یا پیشینه کند. وقتی از اصطلاح لیبرتارین استفاده می کنیم تا واژه پدرسالاری را تعدیل نماییم، منظور ما خیلی ساده حافظ آزادی^۴ است. و وقتی که می گوییم حافظ آزادی، منظور ما جدی است. پدرسالاران لیبرتارین می خواهند شرایط را برای مردم راحت تر کنند که به راه خود بروند؛ نمی خواهند مانعی بر سر راه کسانی باشند که دوست دارند از آزادی شان بهره ببرند. روح پدرسالارانه در این ادعا جای می گیرد که تلاش معماران گزینش برای تأثیرگذاری بر رفتار مردم به منظور اینکه زندگی شان طولانی تر، سالم تر و بهتر شود، امری مشروع است. به عبارت دیگر بحث ما راجع به تلاش های خودآگاهانه از سوی نهادهای خصوصی و دولتی برای هدایت سلیقه مردم به سمت وسویی است که زندگی شان را بهبود

می‌بخشد. از منظر درک ما، یک سیاست‌گذاری زمانی «پدرسالارانه» است که بخواهد بر گزینش‌ها به گونه‌ای اثر گذارد که موجب رضایت بیشتر گزینش‌کنندگان، به قضاوت خودشان، گردد ۳. با اتکا به برخی یافته‌های محکم در زمینه علوم اجتماعی، نشان خواهیم داد که در بسیاری از موارد افراد تصمیمات بسیاری بدی اتخاذ می‌کنند؛ تصمیماتی که اگر توجه بیشتر، اطلاعات کامل‌تر، توانایی‌های شناختی نامحدود و خودداری کاملی می‌داشتند، اتخاذ نمی‌کردند.

پدرسالاری لیبرتارین یک نوع نسبتاً ضعیف، نرم و غیرمداخله‌جویانه‌ای از پدرسالاری است، زیرا مانعی بر سر انتخاب‌ها وجود ندارد یا حصارهای دورشان کشیده نمی‌شود. اگر مردم می‌خواهند سیگار بکشند، زیادی شکلات بخورند، بیمه درمانی نامناسبی را انتخاب کنند یا نتوانند برای بازنشستگی پولی پس‌انداز کنند، پدرسالاران لیبرتارین مجبورشان نمی‌کنند که طور دیگری رفتار کنند- یا حتی اوضاع را برایشان سخت نمایند. با این حال، راهکاری که اینجا پیشنهاد کردیم همچنان پدرسالارانه است، زیرا معماران گزینش در

تلنگر

بخش‌های خصوصی و دولتی صرفاً کارشان این نیست که انتخاب‌های پیش‌بینی شده مردم را ردیابی یا پیاده‌سازی کنند. در عوض، آنها به صورت خودآگاهانه تلاش می‌کنند تا مردم را در جهت‌ی هدایت کنند که زندگی‌شان را بهتر می‌سازد. آنها تلنگر می‌زنند.

یک تلنگر، آن‌طور که مدنظر ماست، هر جنبه‌ای از معماری‌گزینش است که رفتار مردم را در یک مسیر قابل‌پیش‌بینی تغییر دهد، بدون اینکه گزینه‌های دیگر را ممنوع سازد یا انگیزه‌های اقتصادی آنها را به میزان قابل‌ملاحظه‌ای تغییر دهد. برای اینکه صرفاً یک تلنگر محسوب شود، این دخالت از بیرون باید طوری باشد که به راحتی بتوان با کمترین هزینه از آن اجتناب کرد. تلنگرها اجباری نیستند. گذاشتن میوه هم سطح با دید چشمان، یک تلنگر محسوب می‌شود. ممنوع کردن فست‌فود، تلنگر نیست.

بسیاری از سیاست‌گذاری‌هایی که ما در اینجا پیشنهاد می‌کنیم، می‌توانند توسط بخش خصوصی یا بدون تلنگر از جانب دولت اجرا شوند، و اجرا هم شده‌اند. مثلاً در بسیاری از مثال‌هایی که در این کتاب ارائه می‌دهیم، کارکنان یک سازمان نقش

تلنگر

مهمی در زمینه معماری گزینش بازی می کنند.
شرکت های خصوصی ای که می خواهند پول ساز
باشند، نه درستکار، هم می توانند از تلنگرهای
محیطی سود ببرند و به کاهش آلودگی هوا و کاهش
تولید گازهای گلخانه ای کمک کنند. اما همان طور
که نشان خواهیم داد، همین نکاتی که پدرسالاری
لیبرترین را در مورد بخش خصوصی توجیه می کند،
در بخش دولتی هم صدق می کنند.

انسان ها و مقصدها: چرا تلنگر می تواند کمک

می کند

آنهایی که پدرسالاری را رد می کنند اغلب مدعی هستند که انسان ها در امر انتخاب، کار خارق العاده ای انجام می دهند و اگر نه خارق العاده، دست کم بهتر از هر کسی دیگری می دانند که چه باید بکنند مخصوصا اگر آن شخص دیگر برای دولت کار کند. بسیاری از مردم، چه اقتصاد خوانده باشند یا نخوانده باشند، به نظر می رسد که دست کم تلویحا مفهوم هومو اکونومیکوس ^۵ را به جا می آورند؛ این مفهوم می گوید که هریک از ما بدون اشتباه، درست فکر و انتخاب می کنیم.

اگر نگاهی به کتاب های درسی اقتصاد بیندازید، می بینید که انسان مقصد می تواند مانند آینشتاین فکر کند، مثل ابرایانه بیگ بلو اطلاعات را ذخیره نماید و مثل گاندی از قدرت اراده بهره گیرد. واقعا! اما آدم هایی که ما می شناسیم این طوری نیستند. آدم های واقعی نمی توانند تقسیم اعداد بزرگ را بدون ماشین حساب انجام دهند، گاهی اوقات روز تولد همسرشان را فراموش می کنند و سر سال نو بر اثر افراط در نوشیدن از حال می روند. انسان ها هومو

اکنون میکوس نیستند؛ آنها هومو ساپینس هستند. برای اینکه در مصرف اصطلاحات لاتین صرفه جویی کرده باشیم، از اینجا به بعد این موجودات خیالی انسان مقتصد و انسان‌های واقعی هومو ساپینس را به ترتیب مقتصدها و انسان‌ها می‌نامیم. **ع**

مسئله چاقی را در نظر بگیرید. نرخ چاقی در آمریکا دارد به ۲۰ درصد نزدیک می‌شود و بیش از ۶۰ درصد آمریکایی‌ها چاق یا دارای اضافه وزن محسوب می‌شوند. شواهد محکمی وجود دارد که چاقی خطر ابتلا به بیماری‌های قلبی و دیابت را افزایش می‌دهد و اغلب به مرگ زودرس منتهی می‌شود. خیلی معرکه است که بگوییم هر کسی رژیم درستی را انتخاب می‌کند یا رژیمی را که ارجح است نسبت به آنچه با چند تلنگر ممکن است به سراغش بروند. البته افراد معقول به مزه غذایشان، و نه فقط سلامتی‌شان، اهمیت می‌دهند و فعل خوردن به خودی خود باعث نشاط و لذت است. ما ادعا نمی‌کنیم هر کسی که اضافه وزن دارد لزوماً عاقلانه عمل نکرده است، اما این ادعا را رد می‌کنیم که همه یا تقریباً همه آمریکایی‌ها بهترین رژیم غذایی را برای خود انتخاب می‌کنند. آنچه در مورد رژیم غذایی

صحت دارد برای سایر رفتارهای مخاطره آمیز هم صحیح است، مثل مصرف سیگار و الکل که باعث مرگ زودرس بیش از پانصد هزار نفر در سال می شود. نظر به رژیم غذایی و مصرف سیگار و الکل، نمی توان ادعا کرد که انتخاب جاری مردم بهترین انتخاب برای حفظ تندرستی شان بوده است. در واقع بسیاری از سیگاری ها، الکلی ها و پرخورها مایلند به کسی پول بدهند تا به ایشان در گرفتن تصمیم های بهتر کمک کنند. اما منبع اطلاعاتی اصلی ما در اینجا دانش نوظهور گزینش و انتخاب است، دانشی که با تحقیقات دامنه دار دانشمندان علوم اجتماعی طی چهار دهه اخیر شکل گرفته است. این پژوهش ها پرسش هایی جدی درباره عقلانیت بسیاری از قضاوت ها و تصمیم گیری های مردم مطرح کرده است. برای اینکه مردم شرایط مقتصد بودن را احراز کنند، لازم نیست که پیش بینی های بی نقص و کاملی صورت دهند که این خود نیازمند آن است که بحرالعلوم باشیم، بلکه لازم است پیش بینی های جانب دارانه^۷ در مقابل جانب دارانه یا تمایل^۸ صورت دهند. یعنی پیش بینی ها می توانند اشتباه باشند، اما نمی توانند به صورت نظام مند در یک

مسیر قابل پیش بینی اشتباه باشند. برخلاف مقتصدها، انسان ها به گونه ای قابل پیش بینی اشتباه می کنند. برای مثال «خطای برنامه ریزی»^۹ را در نظر بگیرید؛ یعنی تمایل نظام مند به سمت خوش باوری غیر واقعی در مورد زمان تکمیل یک پروژه. برای هر کسی که پیمان کاری را استخدام کرده باشد جای تعجب ندارد که همه چیز بیشتر از آنچه فکر می کنیم طول خواهد بکشد، حتی اگر درباره خطای برنامه ریزی اطلاع داشته باشید.

صدها تحقیق و مطالعه تأیید می کنند که پیش بینی های انسان ناقص و جانب دارانه است. تصمیم گیری انسان هم تعریف چندانی ندارد. مجدداً، برای مثال موردی را در نظر بگیرید که «تمایل به وضع موجود»^{۱۰} - یک نام شیک و مجلسی

برای بیان لختی^{۱۱} و تنبلی - نام دارد. به هزار و یک دلیل که در ادامه بیان خواهیم کرد، مردم تمایل شدیدی دارند با وضعیت موجود یا پیش فرض ها همراهی کنند. برای مثال وقتی یک گوشی همراه جدید می خرید، چندین انتخاب پیش رو دارید. هرچه گوشی تجملی تر باشد با انتخاب های بیشتری

تلنگر

از این دست روبه‌رو هستید، از پس زمینه صفحه نمایش گرفته تا انواع زنگ، تا اینکه گوشی چندبار زنگ بخورد قبل از اینکه پیام تماس گیرنده به پیام‌گیر صوتی منتقل شود. شرکت سازنده یک گزینه را برای هریک از این امکانات انتخاب می‌کند. تحقیقات نشان می‌دهد که گزینه‌های پیش‌فرض هرچه که باشد، بسیاری از مردم به همان می‌چسبند، حتی وقتی که موقعیت خطرتر از انتخاب صدایی برای زنگ خوردن گوشی باشد. از این تحقیق می‌توان دو درس مهم گرفت. نخست، هرگز قدرت لختی را دست‌کم نگیرید. دوم، این قدرت را می‌توان مهار کرد و به خدمت گرفت. اگر شرکت‌های خصوصی یا مأموران دولتی فکر می‌کنند که یک سیاست‌گذاری خاص نتیجه بهتری می‌دهد، می‌توانند با انتخاب آن به عنوان پیش‌فرض، تأثیر شگرفی بر نتیجه گذارند. همان طور که بعداً نشان خواهیم داد، برقراری گزینه‌های پیش‌فرض و سایر استراتژی‌های ظاهراً جزئی مشابه، تأثیر عظیمی بر نتیجه کار خواهد داشت؛ از افزایش پس‌انداز گرفته تا بهبود بیمه درمانی تا تأمین اندام‌های حیاتی برای پیوند اعضا.

تأثیرات گزینه‌های پیش فرضی که خوب انتخاب شده‌اند، تنها یکی از مثال‌هایی است که قدرت نرم و خزانده تلنگر را به نمایش می‌گذارد. مطابق با تعریف ما، یک تلنگر هر نوع عاملی است که رفتار انسان‌ها را به اندازه قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد، حتی اگر از دید مقتصدها مغفول بماند. مقتصدها پیش از هر چیز به مشوق‌ها پاسخ می‌دهند. اگر دولت به روی آب نبات مالیات ببندد، مردم آب نبات کمتری می‌خرند، اما آنها تحت تأثیر عوامل «نامربوطی» مثل ترتیب چیدن کالاها در قفسه قرار نمی‌گیرند. انسان‌ها هم به مشوق‌ها پاسخ می‌دهند، اما آنها تحت تأثیر تلنگرها هم قرار می‌گیرند. ^{۱۲} با به کارگیری مناسب مشوق‌ها و تلنگرها، می‌توانیم توانایی خود برای بهبود زندگی مردم افزایش دهیم و به حل بسیاری از مسائل عمده جامعه یاری رسانیم. و می‌توانیم این کار را در حالی انجام دهیم که همچنان بر آزادی انتخاب افراد اصرار می‌ورزیم.

یک فرض غلط و دو سوءبرداشت

بسیاری از کسانی که طرفدار آزادی انتخاب هستند هرگونه پدرسالاری را رد می کنند. آنها می خواهند که دولت به شهروندانش اجازه دهد که خودش انتخاب کند. پند معمول در سیاست گذاری هایی که از این طرز تفکر ریشه می گیرد، می گوید به مردم هراندازه که ممکن است انتخاب های مختلف بدهید، آنگاه بگذارید خودشان هرچه را که خوش می دارند، انتخاب کنند تا جایی که می شود با کمترین میزان دخالت یا تلنگر از جانب دولت. زیبایی این طرز تفکر این است که راه حلی ساده برای بسیاری از مسائل پیچیده ارائه می دهد: فقط تعداد و تنوع گزینه ها را بیشینه کنید- بعدش هم کلا بکشید کنار! این سیاست در حوزه های زیادی پیاده سازی شد، از آموزش و پرورش گرفته تا طرح های بیمه بهداشتی. در برخی محافل، «فقط گزینه ها را بیشتر کنید» به یک ورد مقدس مانتر در عرصه سیاست گذاری تبدیل شده است. گاهی اوقات تصور می شود که تنها جایگزین این ورد، یک حکم حکومتی است که به تمسخر «یک ساینز برای همه» تعبیر می شود. کسانی که طرفدار ورد «فقط گزینه ها

تلنگر

را بیشتر کنید» هستند، نمی دانند که بین رویکرد آنها و حکم حکومتی کلی فضا برای گزینه های دیگر وجود دارد. آنها مخالف پدرسالاری هستند یا فکر می کنند که هستند و نسبت به تلنگر شک می ورزند. ما معتقدیم که شکاکیت آنها مبتنی بر یک فرض غلط و دو سوء برداشت است.

فرض اشتباه این است که تقریباً تمام مردم، در اکثر مواقع، انتخاب هایی صورت می دهند که به بهترین نحو منافع آنها را تأمین می کنند یا دست کم بهتر از انتخاب هایی هستند که کس دیگری ممکن است برایشان صورت دهد. به باور ما این فرض اشتباه است- در واقع به وضوح اشتباه است. در عمل، ما فکر نمی کنیم که کسی، اگر که خوب در آن غور کند، این فرض را قبول داشته باشد.

تصور کنید که یک نوآموز شطرنج قرار باشد با یک استاد مجرب بازی کند. قابل پیش بینی است که نوآموز به طور قطع می بازد، زیرا او انتخاب های ضعیفی در حرکت مهره ها صورت می دهد- انتخاب هایی که به راحتی با توصیه های یک نفر دیگر می توانند بهبود یابند. طی سال های متمادی، مصرف کنندگان عادی نوآموز هستند، در دنیایی

مراوده دارند که در آن حرفه‌ای‌های باتجربه سعی می‌کنند کالاهایشان را به ایشان بفروشند. در مفهومی عام‌تر، اینکه مردم چطور انتخاب می‌کنند یک پرسش تجربی است، پرسشی که پاسخ آن احتمالاً در حوزه‌های مختلف فرق می‌کند. به نظر منطقی می‌رسد که بگوییم مردم در زمینه‌هایی که تجربه، اطلاعات کافی و بازخورد فوری دارند - مثلاً انتخاب بین طعم‌های مختلف بستنی - انتخاب‌های خوبی به عمل می‌آورند. مردم به خوبی می‌دانند که طعم شکلاتی دوست دارند یا وانیلی یا قهوه و شیرین بیان یا هر چیز دیگر. در زمینه چیزهایی که کم‌تجربه هستند و اطلاعات کمی دارند و بازخورد در آن کم یا کم است، ضعیف‌تر عمل می‌کنند - مثلاً در انتخاب بین میوه و بستنی که تأثیرات بلندمدت کند و بازخورد آن ضعیف است یا در انتخاب بین روش‌های درمانی مختلف یا شیوه‌های سرمایه‌گذاری. اگر به شما پنجاه طرح بیمه بهداشتی ارائه شود، با ویژگی‌ها و جزئیات مختلف و متنوع، شاید کمی کمک به حال شما مفید واقع شود. از آن جا که مردم انتخاب کامل و بی‌نقصی نمی‌کنند، تغییراتی چند در معماری گزینش می‌تواند کاری

تلنگر

کند که زندگی‌شان بهتر پیش برود بنا بر قضاوت اولویت‌های خودشان نه قضاوت اولویت‌های یک عده دیوان‌سالار. همان‌طور که سعی خواهیم کرد در ادامه نشان دهیم، نه تنها طراحی یک معماری گزینش برای بهره‌مندی بهتر مردم امکان‌پذیر است، در بسیاری از موارد انجامش ساده هم هست.

سوءبرداشت اول این است که اجتناب از تأثیرگذاری بر انتخاب مردم، امکان‌پذیر است. در بسیاری از مواقع، برخی سازمان‌ها یا بنگاه‌ها باید انتخابی صورت دهند که بر رفتار برخی مردمان دیگر تأثیر می‌گذارد. در این مواقع است که هیچ راهی برای گریز از تلنگرزدن در یک جهت خاص وجود ندارد و چه با قصد یا بی‌قصد، این تلنگرها بر انتخاب مردم تأثیر خواهد گذاشت. چنان‌که در مثال کافه‌تریای کارولین نشان دادیم، انتخاب‌های مردم در سطح گسترده‌ای تحت تأثیر عناصر طراحی انتخاب‌شده توسط معماران گزینش قرار می‌گیرد. البته این درست است که برخی تلنگرها بدون قصد و غرض هستند؛ کارفرمایان شاید تصمیم بگیرند مثلاً حقوق کارمندان را ماهانه پرداخت کنند یا هر دو هفته یک‌بار، بدون اینکه قصد داشته باشند که تلنگری

تلنگر

ایجاد کنند، اما ممکن است تعجب کنند وقتی بفهمند که در صورت پرداخت دو هفته یک بار، مردم بیشتر پس انداز می کنند زیرا آنها دو بار در سال، سه پرداخت طی یک ماه دریافت می کنند. این درست است که نهادهای خصوصی و دولتی می توانند بکوشند این یا آن منش خنثی را پیشه کنند - مثلاً با انتخاب تصادفی یا اینکه بفهمند بیشتر مردم چه می خواهند. اما تلنگرهای بدون قصد می توانند تأثیرات عمده‌ای داشته باشند و در برخی زمینه‌ها، این اشکال خنثی بودگی غیر جذاب است؛ در ادامه مثال‌های چندی را در این خصوص ارائه خواهیم داد.

برخی مردم شادمانه این نکته را در مورد یک مؤسسه خصوصی می‌پذیرند، اما قویاً با تلاش‌های دولت برای تأثیرگذاری بر شیوه انتخاب مردم با هدف بهبود زندگی آنها مخالفت می‌ورزند. آنها از این امر نگرانند که نمی‌توان به صلاحیت یا رأفت دولت‌ها اعتماد کرد. آنها می‌ترسند که مقامات و دیوان‌سالاران منتخب تأمین منافع خود را در اولویت قرار دهند یا در خدمت اهداف اختصاصی گروه‌های خصوصی‌ای باشند که در بند منافع گروهی و شخصی خود هستند. ما هم همین

تلنگر

نگرانی‌ها را داریم. مخصوصاً به قطع یقین موافقیم که درمورد دولت خطرات اشتباه، جانب‌داری و عدول از حد خود، واقعی و گاهی اوقات جدی است. ما تلنگر را به احکام فرمایشی، مقررات و ممنوعیت‌ها ترجیح می‌دهیم که تا حدودی به دلیل خطرات پیش گفته است. اما دولت‌ها، نه کمتر از کافه‌ترباها که اغلب توسط دولت اداره می‌شوند، به هر تقدیر باید نقطه آغازی را فراهم آورند. این اجتناب‌ناپذیر است. چنان که در ادامه تأکید خواهیم کرد، آنها هر روز دارند همین کار را از طریق قوانینی که وضع می‌کنند انجام می‌دهند؛ به طریقی که بر انتخاب‌ها و پیامدها به طرز گریزناپذیری تأثیر می‌گذارند. از این منظر، موضع ضدتلنگری کمکی نمی‌کند - به معنای تام کلمه، این موضع بازنده است.

دومین سوءبرداشت این است که پدرسالاری همیشه مستلزم تهدید و اجبار است. در مثال کافه‌تربا، انتخاب ترتیب چینش غذاها در قفسه یک رژیم غذایی خاص را به کسی تحمیل نمی‌کند، با این حال کارولین و هر کس دیگری در موقعیت او، ممکن است ترتیبی را برای این چیدمان اتخاذ کند که بر اساس تعریف ما از این اصطلاح، پدرسالارانه

تلنگر

است. آیا کسی هست که به قراردادن میوه و سالاد قبل از دسر در قفسه کافه‌تریای مدارس ابتدایی اعتراضی داشته باشد، اگر که نتیجه این اقدام ترغیب بچه‌ها به خوردن سیب بیشتر و چیپس کمتر باشد؟ اگر مصرف‌کنندگان نوجوانان یا حتی بزرگسالان باشند، آیا این پرسشی اساساً متفاوت خواهد بود؟ از آنجا که هیچ تهدید و اجباری در کار نیست، ما فکر می‌کنیم که برخی انواع پدرسالاری باید قابل قبول باشند، حتی برای آنانی که بیش از بقیه آزادی انتخاب را در آغوش می‌کشند.

در حوزه‌هایی مثل پس‌انداز، اهدای عضو، ازدواج و بهداشت، ما پیشنهادهای خاصی ارائه می‌دهیم که در راستای رویکرد عمومی ما هستند. و با اصرار بر اینکه انتخاب‌ها نامحدود باقی می‌مانند، فکر می‌کنیم که خطر طرح‌های بی‌منطق و حتی فاسد کاهش می‌یابد. آزادی انتخاب بهترین حفاظ در برابر معماری‌گزینش بد است.

معماری گزینش در عمل

معماران گزینش می‌توانند با طراحی محیط‌های دوستانه برای کاربران، بهبودهای عمده‌ای را در زندگی دیگران موجب شوند. بسیاری از موفق‌ترین شرکت‌ها دقیقاً به همین دلیل به مردم کمک کرده‌اند یا در بازار پیشرفت کرده‌اند. گاهی اوقات معماری گزینش بسیار واضح و در معرض دید است و مصرف‌کنندگان و کارفرمایان بسی از آن بهره‌مند می‌شوند محصولات شرکت اپل در این زمینه مثال‌های خوبی هستند، این محصولات مثل آی‌پاد و آیفون نه تنها سبک و طراحی شکیلی دارند، بلکه کاربر به راحتی می‌تواند آنچه را که می‌خواهد با دستگاهش انجام دهد. گاهی اوقات معماری مسلم فرض می‌شود و می‌تواند توجهات خاصی بهره‌مند شود.

مثالی از کارفرمای خودمان، دانشگاه شیکاگو، را در نظر بگیرید. دانشگاه مانند هر کارفرمای بزرگ دیگری اول هر نوامبر فصل نام‌نویسی دارد که طی آن کارکنان می‌توانند گزینه‌هایی را که پیش از این انتخاب کرده بودند، از قبیل مزایایی مانند بیمه و صندوق بازنشستگی، مورد تجدیدنظر قرار دهند.

کارکنان باید این کار را به صورت آنلاین انجام دهند برای کسانی که به اینترنت دسترسی ندارند، پایانه‌های رایانه‌ای عمومی فراهم است. کارکنان از طریق پست، بسته‌ای از فرم و دستورالعمل طرح‌های موجود دریافت می‌کنند که به آنها می‌گوید چگونه می‌توانند وارد سایت شوند و اصطلاحات و انتخاب‌های خود را اعمال نمایند. علاوه بر این، کارکنان اظهارهای یادآوری را چه از طریق پست و چه ایمیل دریافت می‌کنند. از آنجا که کارکنان انسان هستند، گاهی اوقات فراموش می‌کنند که وارد سایت شوند، بنابراین مهم است که چه گزینه‌های پیش فرضی برای این دسته از کارکنان سرشلوغ و حواس پرت فراهم شود تا بر اساس این غفلت متضرر نشوند. برای سادگی، فرض کنید که دو گزینه در اختیار داریم: آنهایی که خود اقدام به به‌روزرسانی نمی‌کنند، همان خدماتی را دریافت می‌کنند که سال قبل داشتند یا می‌توان انتخاب را روی صفر تنظیم کرد. فرض کنید که سال قبل یکی از کارکنان، ژانت، هزار دلار به صندوق بازنشستگی خود پرداخت کرد. اگر ژانت در سال جدید وضعیت خود را به‌روز نکند، یک گزینه این

است که همان هزار دلاری را بپردازد که سال پیش هم پرداخته بود؛ گزینه دیگر این است که فرض را بر این گذارند که پولی پرداخت نخواهد کرد، یعنی گزینه صفر. این حالت را گزینه «وضع موجود» یا «برگشت به صفر» بنامید. خب، یک معمار گزینش چطور باید یکی از این دو حالت را به عنوان حالت پیش فرض انتخاب کند؟

پدرسالاران لیبرتارین مایلند پیش فرض را طوری تنظیم کنند که کارکنان فکوری در موقعیت ژانت ممکن است انتخاب کنند. هرچند که این اصل ممکن است همیشه به یک انتخاب واضح و مشخص منتهی نشود، یقیناً بهتر از آن است که پیش فرض را تصادفی تنظیم کنیم یا آن را برای هم در حالت «وضع موجود» یا «بازگشت به صفر» قرار دهیم. برای مثال، حدس شایع این است که اکثر کارکنان دوست ندارند بیمه درمانی خود را که یارانه سنگین دریافت می کنند قطع کنند. بنابراین برای بیمه درمانی، پیش فرض «وضع موجود» یعنی همان طرح بیمه سال قبل به نظر گزینه بهتر و قوی تری نسبت به حالت «بازگشت به صفر» می رسد که معنی اش قطع شدن بیمه است.

این حالت را با «حساب مخارج انعطاف‌پذیر» مقایسه کنید که در آن کارکنان می‌توانند هر ماه پولی را کنار بگذارند که به‌نوبه خود می‌تواند برای منظوره‌ای دیگر مثل هزینه‌های پزشکی بدون بیمه یا مراقبت از کودک به‌مصرف برسد. پولی که در این حساب گذاشته می‌شود باید هر سال خرج شود یا از بین می‌رود. و هزینه‌های احتمالی یک فرد از سالی به سال دیگر تفاوت بسیار عمده‌ای دارد برای مثال هزینه‌های نگهداری بچه با رسیدن به سن مدرسه کمتر می‌شود. در این مورد، پیش‌فرض «بازگشت به صفر» احتمالاً بهتر از گزینه «وضع جاری» خواهد بود.

این مسئله صرفاً یک مثال فرضی نیست. یک‌بار جلسه‌ای با سه تن از مدیران ارشد دانشگاه داشتیم تا در مورد مسئله مشابهی بحث و مذاکره کنیم و از قضا جلسه در روز آخر مهلت نام‌نویسی آزاد برگزار شد. به این موضوع اشاره کردیم و پرسیدیم آیا مدیران یادشان بود که امروز ضرب‌الاجل به پایان می‌رسد. یکی از آنها گفت که برنامه داشت در پایان آن روز این کار را انجام دهد و از اینکه یادآوری کردیم تشکر کرد. نفر دیگر اعتراف کرد که به کلی فراموش

کرده بود و سومی گفت که امیدوار بود که همسرش به او یادآوری کند! بنابراین، گروه موضوع بحث را به سمت این مسئله کشاند که برای برنامه کاهش

حقوق مکمل یک برنامه پس انداز با حفاظ مالیاتی ۱۴ چه پیش فرضی باید انتخاب شود. تا آن لحظه پیش فرض گزینه «بازگشت به صفر» بود. اما از آنجا که مشارکت در این برنامه هر زمانی می تواند متوقف شود، گروه متفق القول قبول کرد که بهتر است که پیش فرض را به گزینه وضع موجود «همانند سال قبل» تغییر دهیم. یقین داریم که بسیاری از استادان حواس پرت در نتیجه این اقدام بازنشستگی راحت تری خواهند داشت.

این مثال، برخی اصول اساسی معماری گزینش خوب را نشان می دهد. انتخاب کنندگان انسان هستند، بنابراین طراحان باید زندگی را تا جایی که می شود برای آنها راحت کنند. پیغام های یادآوری بفرستید و سپس بکوشید هزینه های تحمیل شده بر آنانی که، علی رغم تمام سعی و تلاش شما و

خودشان، یک آن حواسشان پرت می شود و به عالم هیپروت فرو می روند، به حداقل برسانید. چنان که در ادامه خواهیم دید، این اصول و بسیاری اصول دیگر

را می‌توان هم در بخش خصوصی و هم دولتی پیاده کرد و هنوز جای بسیار برای اقداماتی فراتر از آنچه در حال حاضر اجرا می‌شوند، وجود دارد.

یک مسیر جدید

خیلی مسائل هست که باید درمورد تلنگرها در بخش خصوصی برایتان بازگو کنیم. اما بسیاری از مهم‌ترین کاربردهای اصول پدرسالاری لیبرتارین برای بخش دولتی است و از این رو توصیه‌هایی چند در خصوص سیاست و قانون در بخش دولتی ارائه خواهیم داد. امید داریم که این توصیه‌ها مورد پسند هردو جبههٔ سیاسی قرار گیرد. درواقع ما معتقدیم که سیاست‌های پیشنهادی پدرسالاران لیبرتارین می‌تواند به یک اندازه مورد پسند هردو حزب واقع شود.^{۱۵} یک دلیل آن است که بسیاری از این سیاست‌ها هزینهٔ کمی دربر دارند یا اصلاً هزینه‌ای را تحمیل نمی‌کنند؛ همچنین هیچ باری بر دوش مالیات‌دهندگان نمی‌گذارند.

بسیاری از جمهوری خواهان اکنون به دنبال آن هستند که قدمی فراتر از مخالفت صرف با اقدامات دولتی بردارند. چنان که تجربهٔ توفان کاترینا^{۱۶} نشان

داد، اغلب لازم است که دولت اقدامی به عمل آورد، زیرا این تنها وسیله‌ای است که با آن می‌توان منابع را جمع‌آوری، سامان‌دهی و مصرف کرد.

جمهوری خواهان می‌خواهند زندگی مردم را بهتر کنند؛ آنها صرفاً و مشروعا، نسبت به حذف انتخاب‌های مردم شکاک هستند.

بسیاری از دموکرات‌ها هم به سهم خود، مایل هستند برخی برنامه‌های دولتی افراطی را کنار بگذارند. دموکرات‌های آگاه یقیناً امیدوارند که نهادهای دولتی بتوانند زندگی مردم را بهتر سازند. اما در بسیاری از حوزه‌ها، دموکرات‌ها به تفاهم رسیده‌اند که آزادی انتخاب یک بنیان خوب و حتی واجب برای سیاست‌گذاری دولتی عمومی است. در اینجا مبنایی واقعی برای گذر از مرزبندی‌های حزبی وجود دارد.

ما فکر می‌کنیم که پدرسالاری لیبرتارین بنیانی نویدبخش برای همکاری بین حزبی است. در بسیاری از حوزه‌ها از جمله حفاظت از محیط زیست، حقوق خانواده و انتخاب مدرسه، بحث خواهیم کرد که اداره بهتر امور نیازمند کاهش اجبار و محدودیت‌های دولتی و افزایش آزادی انتخاب

تلنگر

است. اگر طرح‌های تشویقی و تلنگرها جایگزین مقررات و ممانعت‌ها شوند، دولت را می‌توان هم کوچک‌تر کرد و هم متعادل‌تر. بنابراین برای اینکه منظور خود را شفاف سازیم، می‌گوییم: ما طرفدار دولت بزرگ‌تر نیستیم، ما به دنبال اداره بهتر امور هستیم.

درواقع شواهدی در دست داریم که خوش‌بینی ما که قبول داریم شاید جانب‌دارانه باشد، چیزی بیش از یک تصور خوش‌بینانه است. نظر به مسئلهٔ پس‌انداز، پدرسالاری لیبرتارین، چنان که در فصل ۶ بحث خواهیم کرد، در کنگره از سوی هردو حزب مورد استقبال قرار گرفته است. در سال ۲۰۰۶ برخی مفاهیم کلیدی این رویکرد، خیلی سریع به صورت قانون به مرحلهٔ اجرا درآمدند. قانون جدید به بسیاری از آمریکایی‌ها کمک می‌کند که بازنشستگی راحت‌تری داشته باشند بدون اینکه از دلارهای مالیات‌دهندگان مایه‌ای گذاشته شود.

مخلص کلام آنکه، پدرسالاری لیبرتارین نه ایده‌ای چپی است نه راستی؛ نه دموکرات است، نه جمهوری خواه. اکنون در بسیاری از حوزه‌ها، بیشتر دموکرات‌های با ملاحظه فراتر از اشتیاقشان برای

تلنگر

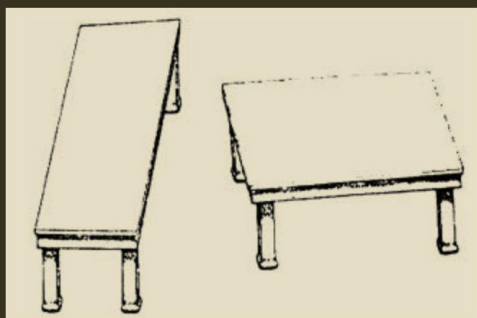
برنامه‌های حذف انتخاب‌ها قدم می‌گذارند. بیشتر جمهوری خواهان با ملاحظه نیز دارند از مخالفت غیرارادی‌شان منظور کاری که از سر عادت انجام می‌دهند نسبت به هرگونه طرح تشویقی سازنده دولتی دست برمی‌دارند. با همه اختلافاتی که این دو حزب دارند، ما امیدواریم هر دو جناح بر سر اعمال برخی تلنگرهای ملایم با هم به توافق برسند.

تلنگر

بخش اول: انسان ها و مقصدها

۱- تمایل ها و خطاها

اگر می شود نگاهی به این دو میز بیندازید:

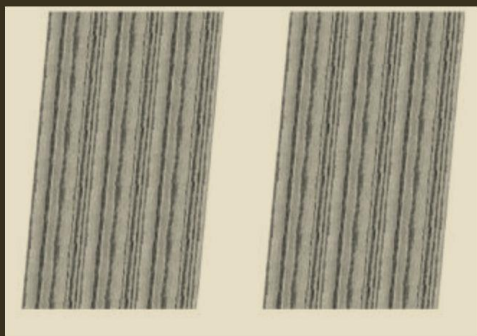


شکل ۱-۱- دو میز با اقتباس از شپارد، ۱۹۹۰

فرض کنید می خواهید بدانید کدام میز، به عنوان میز قهوه خوری، برای اتاق نشیمنتان بهتر است. حتماً اول به ابعاد میز نگاه می کنید؟ فقط با دیدن، یک حدس سرانگشتی درباره نسبت طول و عرض هر دو میز بزنید.

اگر مثل اغلب مردم باشید، خواهید گفت میز سمت چپ درازتر و باریک تر از میز سمت راستی است. حدس معمول این است که نسبت طول و عرض برای میز سمت چپ ۳:۱ و برای میز سمت راست ۵:۱ است. حال بایک خط کش ابعاد هر میز را اندازه بگیرید. می بینید که رویه هر دو میز ابعاد یکسانی

دارد. اندازه بگیریید تا خیالتان راحت شود، زیرا این یکی از آن مواردی است که مثل «دیدن باور کردن است» را نقض می کند وقتی تیلر این تصویر را به سان استاین نشان داد، سان استاین با چوب غذاخوری چینی ابعاد آن دورا با هم مقایسه کرد.



شکل ۱-۲- رویه های میز با اقتباس از شپارد، ۱۹۹۰

از این مثال چه نتیجه ای می گیریم؟ اگر شما میز سمت چپ را درازتر و باریک تر از میز سمت راست می بینید، شما قطعاً یک انسان هستید. هیچ جای کار شما ایراد ندارد خب، حداقل نه ایرادی که ما بتوانیم از این آزمون بدان پی ببریم. با این حال قضاوت شما در این آزمون جهت دار و قابل پیش بینی بوده است. هیچ کس باور نمی کند که میز سمت راست باریک تر از چیزی است که در تصویر دیده

می شود. نه تنها اشتباه کردید، بلکه احتمالا مطمئن بودید که قضاوتتان صحیح است. اگر دوست داشته باشید، می توانید از این آزمون کمال استفاده را ببرید و با کسانی که به اندازه شما انسان هستند و حاضرند کمی پول در یک شرط بندی هدر دهند، مثلا در یک بار، وارد بازی شوید.

حال شکل ۱-۲ را در نظر بگیرید. آیا این دو شکل یکسان هستند یا با هم فرق دارند؟ مجدداً تکرار می کنیم، اگر شما یک انسان هستید و دید سالمی دارید، احتمالا این دو شکل را یکسان می بینید و همین طور هم هست. این دو تصویر، رویه های میزهای تصویر اول هستند که از رویشان برداشتیم و جهت گیری شان را تغییر دادیم. هم شکل پایه ها و هم جهت گیری میزها در تصویر ۱-۱ به این توهم کمک کردند که دو میز با هم فرق دارند. بنابراین با حذف این عوامل مزاحم، دستگاه بینایی ما به همان حالت قضاوت دقیق خود برمی گردد.

این دو تصویر همان بینش کلیدی ای را نشان می دهند که اقتصاددانان رفتاری از روان شناسی وام گرفتند. به طور عادی ذهن انسان به گونه ای خارق العاده عالی کار می کند. ما کسانی را که سال ها

ندیده‌ایم تشخیص می‌دهیم، پیچیدگی‌های زبان مادری‌مان را تشخیص می‌دهیم و از یک رشته پلکان بدون اینکه بیفتیم، پایین می‌رویم. برخی از انسان‌ها می‌توانند تا ۱۲ زبان مختلف را تکلم کنند، پیچیده‌ترین کامپیوترها را بسازند یا نظریه‌ای مثل نسبیت را خلق کنند. با این حال، حتی آینشتاین هم احتمالاً گول این تصاویر را می‌خورد. این بدان معنی نیست که یک جای کار ما انسان‌ها ایراد دارد، بلکه بدان معنی است که درک ما از رفتار انسان را می‌توان با پیش‌بینی اینکه چطور ممکن است انسان‌ها به‌طور نظام‌مند راه‌خطا را بروند، بهبود بخشید.

برای کسب این درک، لازم است برخی جنبه‌های اندیشه انسان را بررسی کنیم. آگاهی از دستگاه بینایی ما به راجر شپارد ۱۹۹۰، هنرمند و روان‌شناس، امکان داد که این تصاویر فریبنده را خلق کند. او می‌دانست چه چیزی ترسیم کند تا ذهن ما به بی‌راهه برود. آگاهی از جنبه‌های دستگاه شناختی ما، به پژوهشگران دیگر امکان داد تا جهت‌گیری‌های نظام‌مند در شیوه اندیشیدن ما را کشف کنند.

ما چگونه می‌اندیشیم: دو نظام

عملکرد مغز انسان چیزی بیش از «کمی گیج کننده» است. چطور ممکن است که در انجام برخی امور این همه توانمند و زیرک باشیم و در برخی امور دیگر چنین بی‌دست و پا؟ بتهوون سمفونی شگفت‌انگیز نهم خود را زمانی نوشت که ناشنوا بود، ولی اصلاً تعجب نمی‌کنیم اگر بدانیم او اغلب کلید منزلش را نمی‌توانست پیدا کند. چطور ممکن است آدم‌ها در آن واحد این همه باهوش و خنگ باشند؟ بسیاری از روان‌شناسان و متخصصان علوم اعصاب بر سر توصیفی از عملکرد مغز توافق کرده‌اند که به ما کمک می‌کند این تناقض‌های ظاهری را درک کنیم. در اینجا رویکردی که اتخاذ می‌شود این است که بین دو نوع تفکر تمایز قائل شویم: یک نوع تفکر شهودی و خودکار است و دیگری مبتنی بر تأمل و عقلانی ۱. نوع اول را سیستم خودکار می‌نامیم و نوع دوم را سیستم تأملی. ۱۸ در زبان اصطلاحات روان‌شناسی این دو سیستم را به ترتیب سیستم اول و سیستم دوم می‌نامند. ویژگی‌های اصلی هر سیستم در جدول ۱-۱ نشان داده شده است.

تلنگر

سیستم خودکار	سیستم تأملی
غیرکنترل شده	کنترل شده
بدون تلاش	نیازمند تلاش
مبتنی بر تداعی	مبتنی بر استنتاج
سریع	آهسته
ناخودآگاه	خودآگاه
مهارتی	قاعده‌ای

جدول ۱-۱- مقایسه دو سیستم شناختی

سیستم خودکار سریع و غریزی است یا براساس غریزه فعال می‌شود و معمولاً شامل آن چیزی نمی‌گردد که با کلمه اندیشیدن در ذهن ما تداعی می‌شود. وقتی توپی به سمت شما پرتاب می‌شود و سرتان را می‌زدید یا وقتی با تکان‌های شدید هواپیما مضطرب می‌شوید یا با دیدن یک سگ پشمالوی کوچولو لبخند می‌زنید، دارید از سیستم خودکار استفاده می‌کنید. دانشمندان علوم اعصاب می‌گویند فعالیت‌های سیستم خودکار از دیدگاه فرگشتی با قدیمی‌ترین بخش‌های مغز مرتبط هستند، یعنی همان بخش‌هایی که بین ما و مارمولک یا سگ پشمالوی کوچولو مشترک است ۲. سیستم تأملی پیچیده‌تر و خودآگاه است. وقتی از ما می‌پرسند حاصل ضرب ۴۱۱ در ۳۷ چند می‌شود، ما

از این سیستم استفاده می‌کنیم. بیشتر مردم وقتی می‌خواهند مسیری را برای سفر خود انتخاب کنند یا وقتی می‌خواهند تصمیم بگیرند در رشته حقوق ثبت‌نام کنند یا بازرگانی، از سیستم تأملی استفاده می‌کنند. وقتی داریم این کتاب را می‌نویسیم، بیشتر از سیستم تأملی خود استفاده می‌کنیم، اما گاهی اوقات هم وقتی داریم دوش می‌گیریم یا قدم می‌زنیم و هیچ‌هم به کتاب و موضوعش فکر نمی‌کنیم، ایده‌هایی ناگهانی در ذهن ما جرقه می‌زنند؛ این ایده‌ها احتمالاً حاصل فعالیت سیستم خودکار ما هستند. به نظر می‌رسد که رأی‌دهندگان بیشتر به سیستم خودکارشان تکیه دارند ۳. نامزدی که در نگاه اول تأثیر بدی روی مخاطب می‌گذارد یا سعی می‌کند رأی مردم را با مباحث پیچیده و ارائه آمار و ارقام برای خود کسب کند، به احتمال زیاد

دچار دردسر خواهد شد. بیشتر آمریکایی‌ها اعلام دما برحسب فارنهایت را با کمک سیستم خودکار خود درک می‌کنند، اما برای اینکه دما را برحسب سلسیوس درک کنند، مجبورند از سیستم تأملی خود استفاده نمایند؛ برای اروپایی‌ها و ما ایرانی‌ها قضیه برعکس است. مردم با استفاده از

سیستم خود کار به زبان مادری شان سخن می گویند و برای تکلم به زبان بیگانه محبورند از سیستم تأملی استفاده کنند. دوزبانه بودن واقعی، بدان معنی است که شما دو زبان را با کمک سیستم خود کار تکلم کنید. شطرنج بازان تراز اول و قهرمانان ورزشی حرفه ای قدرت شهودی جالبی دارند؛ سیستم خود کار آنها به ایشان امکان می دهد موقعیت های دشوار را به سرعت بسنجند و با دقت و سرعت خارق العاده ای به آن واکنش نشان دهند. برای توجیه همه اینها یک راه این است که فکر کنیم سیستم خود کار، واکنش غریزی شماست و سیستم تأملی تفکر خود آگاهتان. احساسات غریزی می توانند کاملاً دقیق باشند، ولی ما اغلب دچار اشتباه می شویم چرا که زیادی به سیستم خود کار خود تکیه می کنیم. سیستم خود کار می گوید که «هواپیما تکان می خورد، من می میرم»، در حالی که سیستم تأملی پاسخ می دهد «هواپیماها بسیار امن هستند!» سیستم خود کار می گوید «آن سگ بزرگ می خواهد مرا گاز بگیرد» و سیستم تأملی می گوید «بیشتر حیوانات خانگی بی آزار هستند». در هر دو مورد سیستم خود کار جیغ و داد راه می اندازد و غر

تلنگر

می‌زند. وقتی سیستم خود کار شروع به کار می‌کند، هیچ تصویری ندارد که چطور باید گلف یا تنیس بازی کرد. با این حال، توجه داشته باشید که ساعت‌های بی‌شمار تمرین، یک گلف‌باز ماهر را قادر ساخته است تا از تأمل بی‌نیاز شود و به سیستم خود کار خود تکیه کند. بدین گونه است که یک گلف‌باز خوب، مثل هر ورزشکار خوب دیگری، خطر «زیاد فکر کردن» را می‌داند و با «تکیه بر غریزه» یا «فقط انجامش بده» احتمالاً عملکرد بهتری خواهد داشت. سیستم خود کار را می‌توان با تکرارهای زیاد تمرین داد- اما چنین تمرین‌هایی زمان و انرژی زیادی می‌طلبد. یک دلیل اینکه نوجوانان راننده‌های پرخطرتری هستند این است که سیستم خود کار آنها چنین تمرینی را پشت سر نگذاشته است و استفاده از سیستم تأملی بسیار کندتر صورت می‌گیرد.

برای اینکه ببینیم تفکر شهودی چطور کار می کند،
آزمون زیر را امتحان کنید. برای هریک از سه سوال،
با نوشتن نخستین پاسخی که به ذهنتان می آید، آغاز
کنید. سپس مکث و تأمل نمایید.

۱- یک چوب و توپ بیسبال مجموعاً یک دلار و ده
سنت قیمت دارند. قیمت چوب یک دلار بیشتر از
توپ است. قیمت توپ چقدر است؟

۲- برای ساختن ۵ عدد از یک محصول به ۵ دستگاه
و ۵ دقیقه زمان نیاز است. چقدر زمان لازم است تا با
۱۰۰ دستگاه، ۱۰۰ عدد از این محصول را تولید کرد؟
۳- در یک دریاچه یک دسته نیلوفر شناور وجود
دارد. هر روز اندازه این دسته دو برابر می شود. ۴۸
روز زمان می برد تا کل سطح دریاچه پوشیده شود.
چقدر زمان لازم است تا نصف سطح دریاچه را
بپوشاند؟

پاسخ های اولیه تان چه بود؟ جواب بیشتر مردم ۱۰
سنت، ۱۰۰ دقیقه و ۲۴ روز بود. اما همه این جواب ها
غلط هستند. اگر یک دقیقه فکر کنید، دلیلش را پیدا
می کنید. اگر توپ ده سنت قیمت داشته باشد و
چوب یک دلار بیشتر از توپ، یعنی یک دلار و ده
سنت، آنگاه جمع این دو می شود یک دلار و ۲۰ سنت

نه یک دلار و ۱۰ سنت که در صورت مسئله بود. هر کسی که به خودش زحمت دهد تا پاسخ اولیه‌اش را چک کند، احتمالاً این جواب را نمی‌دهد. اما طی تحقیقی، شین فردریکس ۲۰۰۵ که این سری پرسش‌ها را آزمون تفکر شناختی نامید، دریافت که این پاسخ‌ها حتی در بین دانشجویان ممتاز هم شایع‌ترین پاسخ‌ها بودند.

پاسخ‌های درست ۵ سنت، ۵ دقیقه و ۴۷ روز هستند؛ اما شما می‌دانستید یا دست کم سیستم تأملی شما می‌دانست، البته اگر به آن رجوع می‌کردید. مقصدها هرگز تصمیم مهمی را بدون رجوع به سیستم تأملی خود اتخاذ نمی‌کنند اگر وقتش را داشته باشند. اما انسان‌ها گاهی اوقات همان جوابی را می‌دهند که مارمولک درونشان بدون اینکه لحظه‌ای فکر کند، در اختیارشان می‌گذارد. اگر خوره تلویزیون باشید، آقای اسپاک در سریال علمی-تخیلی پیشتازان فضا را به یاد آورید که معروف است سیستم تأملی خود را همیشه تحت کنترل دارد کاپیتان کرک: «آقای اسپاک، شما کامپیوتر محشری اختراع کردید.» آقای اسپاک: «شما خیلی لطف دارید، کاپیتان!». در مقابل، به نظر

می‌رسد که هومر سیمپسون به کلی یادش رفته است که سیستم تأملی‌اش را کجا گذاشته است. ^{۲۰} مثلاً در قسمتی که بحثی در مورد کنترل مالکیت سلاح جریان داشت، هومر در جواب فروشنده یک فروشگاه اسلحه که در مورد دوره اجباری انتظار پنج روزه پیش از تحویل اسلحه به او هشدار داده بود، گفت: «پنج روز؟ ولی من الان قاطی کردم! یعنی در آن لحظه کنترلش را از دست داده بود و همان دم به اسلحه‌ای نیاز داشت تا دخل کسی را بیاورد! یکی از اهداف اصلی ما در این کتاب این است که ببینیم دنیای برای هومرهای میان ما وهومری که جایی در درون ما کمین کرده است تا چه اندازه راحت‌تر و امن‌تر خواهد شد. اگر مردم می‌توانند به سیستم خودکار خود اتکا کنند بدون اینکه دچار دردسر خاصی شوند، زندگی‌شان باید راحت‌تر، بهتر و طولانی‌تر باشد.

قاعده حساب سرانگشتی

بیشتر ما سرمان شلوغ است، زندگی‌مان پیچیده است و نمی‌توانیم تمام وقتمان را به تفکر و تجزیه و تحلیل پردازیم. وقتی قرار است قضاوتی بکنیم، مثلاً اینکه آنجلینا جولی چند سال دارد یا

فاصله بین کلیوند و فیلا دلفیا چقدر است، بایک حساب سرانگشتی جواب تقریبی را حدس می‌زنیم. ما از این قاعده استفاده می‌کنیم چرا که در اغلب موارد سریع و مفید است.

در واقع یک مجموعه کتاب حجیم به سرپرستی تام پارکر وجود دارد به نام قاعده حساب سرانگشتی. ^{۲۱} پارکر برای نوشتن این کتاب از دوستانش خواست فهرستی از حساب‌های سرانگشتی خوب را برایش بفرستند. برای مثال، «یک تخم شترمرغ ناشتایی ۲۴ نفر را تأمین می‌کند»، یا «ده نفر در یک اتاق متوسط، دمای آن را تا یک درجه بالا می‌برند». و یک نمونه دیگر که ما بدان رجوع خواهیم کرد، «امکان ندارد که در مهمانی سالانه دانشگاه بیشتر از ۲۴ درصد مهمانان از دانشکده اقتصاد بیایند و مهمانی را به گند نکشند».

اگرچه قاعده حساب سرانگشتی می‌تواند بسیار مفید باشد، استفاده از آن می‌تواند به تمایل نظام‌مند منتهی شود. این یافته که نخستین بار توسط دو روان‌شناس به نام‌های آموس تورسکی و دانیل کانهمان ^{۲۲} ۱۹۷۴ مطرح شد، طرز تفکر

روان‌شناسان و درنهایت اقتصاددانان درمورد تفکر را تغییر داد. آنها در کار اصلی خود سه روش اکتشافی یا قاعده حساب سرانگشتی - لنگرانداختن، قابلیت دسترسی و بازنمایی^{۲۳} - و جانب‌داری‌هایی را که با هریک از این سه قاعده همراه هستند، شناسایی کردند. برنامه پژوهشی آنها اکنون در مطالعه فرایند قضاوت انسانی به نام راهکار «روش اکتشافی و تمایل»^{۲۴} شناخته می‌شود. در سال‌های اخیر روان‌شناسان به این درک نائل آمدند که این روش‌های اکتشافی و تمایل‌ها از روابط متقابل بین سیستم خودکار و سیستم تأملی سرچشمه می‌گیرند. بیاید با هم ببینیم چطور این اتفاق روی می‌دهد.

لنگراندازی

فرض کنید از ما بخواهند جمعیت شهر میلواکی - در دو ساعتی شمال محل سکونت ما شیکاگو - را حدس بزنیم. هیچ‌یک از ما چیز زیادی دربارهٔ میلواکی نمی‌داند، اما فکر می‌کنیم بزرگ‌ترین شهر ایالت ویسکانسین باشد. حال چطور باید حدس بزنیم؟ خب، یک راه برای این کار این است که با چیزی که می‌دانیم، یعنی جمعیت شیکاگو، شروع کنیم که حدود سه میلیون نفر است. خب، ما فکر می‌کنیم که میلواکی یک شهر مهم و بزرگ است اما یقیناً به بزرگی و اهمیت شیکاگو نیست؛ هووم، شاید یک سوم شیکاگو جمعیت داشته باشد، یعنی یک میلیون. حال فرض کنید از فردی ساکن گرین‌پی در همان ایالت ویسکانسین این سوال پرسیده شود. او هم پاسخ را نمی‌داند، اما می‌داند که شهر خودش صد هزار نفر جمعیت دارد و می‌داند که میلواکی بزرگ‌تر است؛ خب، حدس‌هایی می‌زند، مثلاً بگوییم سه برابر بزرگ‌تر است؛ می‌شود سیصد هزار نفر. این فرایند را «لنگراندازی و تنظیم» می‌نامیم. اول لنگری می‌اندازید، یعنی عددی که می‌دانید، سپس جهت را به سمتی که فکر می‌کنید مناسب است، هدایت تنظیم می‌کنید. تا این جای کار که خوب بود.

تلنگر

تمایل زمانی روی می دهد که تنظیمات عموماً ناکافی است. تکرار این تجارب نشان می دهد که در مسائل مشابه مثال ما، اهالی شیکاگو تمایل دارند رقم بزرگ تر به دلیل لنگر بزرگ تری که انداخته اند و اهالی گرین پی تمایل دارند رقم پایین تری به دلیل لنگر کوچک تری که انداخته اند را حدس بزنند. بر حسب تصادف، جمعیت میلواکی ۵۸۰ هزار نفر است ۴. حتی لنگرهای آشکارا بی ربط هم راه خود را به فرایند تصمیم گیری ها باز می کنند. این یکی را خودتان امتحان کنید. سه رقم آخر شماره تلفنتان را بگیرید و دویست تا به آن اضافه کنید. عدد حاصل را بنویسید. حالا فکر می کنید که آتیلا رهبر هون ها در چه تاریخی به اروپا حمله کرد؟ قبل یا بعد از عدد شما بوده است؟ بهترین حدستان چیست؟ یک راهنمایی به شما می کنیم: بعد از میلاد مسیح بوده است. حتی اگر چیزی راجع به تاریخ اروپا ندانید، آن قدر می دانید که آتیلا هر کاری در هر تاریخی کرده باشد، هیچ ربطی به شماره تلفن شما ندارد. با این حال وقتی این آزمایش را در مورد دانشجویانمان انجام دادیم، در مورد دانشجویانی که لنگر بزرگ تر انداختند تا لنگر کوچک تر، جواب هایی

تلنگر

که گرفتیم بیشتر از سیصد سال جلوتر از تاریخ اصلی بود تاریخ صحیح ۴۱۱ میلادی است.

لنگرها حتی می‌توانند بر شیوه تفکر شما در مورد زندگی‌تان تأثیر بگذارند. در یک آزمایش از

دانشجویان خواسته شد که به دو پرسش پاسخ دهند: ۱ چقدر شاد هستید؟ ۲ چند وقت به چند وقت قرار ملاقات عاشقانه می‌گذارید؟ وقتی این دو سوال با این ترتیب پرسیده می‌شدند، همبستگی بین آن دو پایین بود ۰.۱۱. اما وقتی ترتیب پرسیدن سوالات برعکس شد، همبستگی ناگهان به ۰.۶۲ رسید.

ظاهراً وقتی اول سوال دوم پرسیده می‌شود، دانشجویان برای پاسخ به پرسش اول، از چیزی استفاده می‌کنند که می‌شود آن را «روش اکتشافی قرار ملاقات» نامید. «خدای من، اصلاً یادم نمیاد آخرین بار کی قرار ملاقات داشتم! جدا که آدم بدبختی هستم!» وقتی در مورد زوجها سوال قرار ملاقات با عشق‌ورزی جایگزین شد، همین نتایج به دست آمد ۵.

به زبان این کتاب، لنگرها به مثابه تلنگر عمل می‌کنند. ما می‌توانیم با پیشنهاد یک نقطه شروع خیلی زیرکانه و ظریف برای آغاز فرایند تفکر شما، بر

تلنگر

عددی که در یک شرایط ویژه انتخاب می کنید، تأثیر بگذاریم. وقتی خیریه ها از شما می خواهند که مبلغی را کمک کنید، معمولاً طیفی از ارقام مثل ۱۰۰، ۲۵۰، ۵۰۰، ۱۰۰۰ یا مانند اینها را به شما پیشنهاد می دهند. اگر اعانه جمع کن های بنگاه های خیریه می دانستند که دارند چه کار می کنند، این ارقام را تصادفی انتخاب نمی کردند، زیرا این گزینه ها بر مبلغی که مردم می خواهند اهدا کنند، تأثیر می گذارد. مردم بیشتر کمک می کنند اگر که گزینه ها ۱۰۰، ۲۵۰، ۵۰۰ و ۱۵۰ دلار باشد تا ۷۵، ۱۰۰ و ۱۵۰ دلار. در بسیاری از حوزه ها شواهد نشان می دهد که در چارچوب منطقی، هرچه بیشتر طلب کنید، دوست دارید بیشتر گیرتان بیاید. و کلایی که از شرکت های تولید سیگار شکایت می کنند، اغلب ارقام نجومی را برنده می شوند، بخشی به این علت است که آنها هیئت منصفه را با موفقیت ترغیب می کنند که به ارقام چند میلیون دلاری لنگر بیندازند. مذاکره کنندگان زیرک اغلب معاملات محشری را برای موکلینشان جوش می دهند: با ارائه یک پیشنهاد باز که رقیبشان را از پرداخت نصف آن مبلغ عظیم هم می ترساند.

قابلیت دسترسی

چقدر باید نگران توفان‌های استوایی، نیروی هسته‌ای، تروریسم، بیماری جنون گاوی، حملهٔ کروکودیل یا آنفلوآنزای مرگی باشید؟ و برای اجتناب از این خطرات چقدر باید حواستان را جمع کنید؟ دقیقاً چه کاری باید بکنید تا از خطراتی که به‌طور روزمره با آنها مواجهید، جلوگیری کنید؟ در پاسخ به پرسش‌هایی از این دست، بیشتر مردم از چیزی استفاده می‌کنند که روش یافتاری

دم‌دستی ^{۲۵} نامیده می‌شود. آنها با پرسیدن اینکه مثال‌ها چگونه بلافاصله به ذهنشان می‌آید، احتمال خطر را ارزیابی می‌کنند. اگر موقعیت طوری باشد که مردم بتوانند به راحتی به نمونه‌های مرتبط فکر کنند، خیلی بیشتر احتمال دارد به‌راسند و نگران شوند تا اینکه نتوانند. خطری که آشناست، مانند خطرات مرتبط با تروریسم پس از رویداد یازده سپتامبر، بیشتر از خطری که کمتر آشناست، مثل خطرات مرتبط با حمام آفتاب یا تابستان‌های گرم، جدی گرفته می‌شود. دگرکشی قتل بیشتر در دسترس است تا خودکشی، بنابراین مردم به غلط تمایل دارند باور کنند که عدهٔ بیشتری از قتل

می‌میرند. واقعیت این است که میزان مرگ ناشی از خودکشی تقریباً دو برابر مرگ ناشی از قتل نفس است-م.

۲۶ در دسترس بودن و بارز بودن ارتباط نزدیکی با قابلیت دسترسی دارند و مهم هستند. اگر شخصاً زلزله‌ای را تجربه کرده باشید، بیشتر احتمال وقوع یک زلزله را باور می‌کنید، تا اینکه راجع به آن در هفته‌نامه مطالبی خوانده باشید. بنابراین داشتن دلایل تصویری زنده و سهل‌الوصول از مرگ در ذهن مثلاً توفان‌های استوایی اغلب باعث می‌شود برآوردهای اغراق‌آمیزی از احتمال وقوع حادثه داشته باشیم، تصاویر کمتر زنده مثل حمله‌های آسم باعث برآوردهای خفیف‌تر می‌شود، حتی اگر بانرخ بالاتری به وقوع بپیوندد در این مورد با ضریب ۲۰ برابر. بنابراین به همین صورت، حوادثی که اخیراً برای ما روی داده باشند، تأثیر بیشتری بر رفتار ما دارند، سیستم خود کار شدیداً از خطر آگاه است شاید خیلی شدید، بدون اینکه بخواهد به جدولی از آمارهای ملال‌آور رجوع کند. روش یافتاری دم‌دستی کمک می‌کند تا بخش اعظم رفتار مرتبط با خطر را تشریح کنیم، از جمله تصمیمات بخش خصوصی و

دولتی برای اقدامات احتیاطی. اینکه چقدر احتمال دارد مردم بیمهٔ حوادث طبیعی بخرند، بستگی به تجارب اخیرشان دارد ۶. فردای پس از وقوع یک زمین لرزه، خرید یک بستهٔ بیمهٔ زلزلهٔ جدید به سرعت بالا می‌رود، اما با محوشدن خاطرهٔ آن حادثه نرخ خرید کم کم سیر نزولی پیدا می‌کند. اگر در گذشتهٔ اخیر سیلی روی نداده باشد، احتمال کمتری وجود دارد که مردمی که در نواحی سیل خیز زندگی می‌کنند، بیمهٔ سیل زدگی خریداری کنند و احتمال بیشتری وجود دارد مردمی که کسانی را می‌شناسند که سیل را تجربه کرده‌اند، بیمهٔ سیل زدگی بخرند، صرف نظر از اینکه خطر وقوع سیل چقدر جدی است.

ارزیابی جانب دارانهٔ خطر ریسک می‌تواند بر طرقی که ما خود را برای مقابله با یک بحران آماده می‌کنیم، انتخاب‌هایی که در تجارت صورت می‌دهیم و فرایندهای سیاسی تأثیر عمیقی بگذارد. وقتی سهام‌های اینترنتی خیلی خوب عمل می‌کنند، احتمال دارد که مردم سهام‌های اینترنتی بخرند، حتی اگر در زمان اقدام مردم برای خرید، معلوم شود که سرمایه‌گذاری بدی است. یا فرض کنید که

مردم به اشتباه فکر می کنند که میزان وقوع برخی خطر ها مثل خطر حوادث نیروگاه های هسته ای بالاست، در حالی که برخی دیگر میزان وقوع کمتری دارند مثل حمله قلبی. چنین سوء برداشت هایی می توانند بر سیاست گذاری اثر گذارند، زیرا دولت ها ترجیح می دهند منابع خود را به گونه ای تخصیص دهند که به جای پاسخ به محتمل ترین خطر ها، با هراس های مردم جفت و جور شوند.

وقتی «تمایل قابلیت دسترسی»^{۲۷} در کار باشد، تصمیم گیری ها در هر دو بخش خصوصی و دولتی امکان بهبود دارند، اگر که بتوان قضاوت ها را با تلنگر به سمت احتمالات صحیح سوق داد. یک شیوه مفید برای افزایش هراس مردم از یک پیشامد بد این است که حوادثی از گذشته را به یادشان بیاوریم که در آنها اوضاع بد پیش رفت؛ یک شیوه مفید برای اینکه اعتماد مردم را افزایش دهیم این است که موارد مشابهی را به یادشان بیاوریم که در آنها همه چیز به خوبی و خوشی پیش رفت. مشکل شایع این است که حوادثی که به سهولت به خاطر می آیند، ممکن است باعث شوند مردم در قضاوت شان برای احتمال موارد مشابه اغراق کنند و اگر چنین

تلنگر

رویدادهایی به خاطر نیایند، احتمال بروزشان از دید
مردم به شکل نادرستی پایین ارزیابی می شود.
بازنمایی

مورد سوم از روش‌های یافتاری نام ثقیلی دارد:

بازنمایی. به آن به‌عنوان یک روش یافتاری شباهت فکر کنید. مفهومش این است که وقتی از شما خواسته می‌شود قضاوت کنید که چقدر احتمال دارد A به مجموعه B تعلق داشته باشد، مردم و مخصوصاً سیستم خودکارشان از خودشان می‌پرسند که A چقدر به تصویرشان یا کلیشه‌هایشان از B شباهت دارد یعنی A چقدر نماینده یا بازنماینده B است. مانند دو روش یافتاری دیگر، ما از این روش پیروی می‌کنیم، چون جواب می‌دهد. در کلیشه‌های ذهن ما یک آفریقایی-آمریکایی با قد دو متر و ده سانتی متر بیشتر به بستکبالیست حرفه‌ای شبیه است تا یک یهودی یک متر و هفتاد سانتی متری، زیرا اکثر بازیکنان بسکتبال لیگ حرفه‌ای آمریکا سیاهپوستان قدبلند هستند و حضور یک یهودی کوتاه قد در این لیگ چیز شایعی نیست دست کم در روزگار ما که چنین نیست. کلیشه‌ها بعضی اوقات درست هستند!

دوباره تکرار می‌کنیم، وقتی شباهت و فراوانی از هم دور شوند، تمایل یا جهت‌داربودن زیرپوستی وارد قضاوت‌های ما می‌شود. معروف‌ترین مثال این گونه

تمایل‌ها، مورد زنی فرضی است به نام لیندا. در این آزمایش، به شرکت کنندگان مشخصات زیر داده می‌شود: «لیندا زنی است ۳۱ ساله، مجرد، صریح‌اللهجه و بسیار روشنفکر. او لیسانس فلسفه دارد. در زمان دانشجویی عمیقاً درگیر مسائل اجتماعی مانند تبعیض و عدالت اجتماعی بود و در راهپیمایی‌های ضد سلاح‌های هسته‌ای شرکت می‌کرد.» سپس از شرکت کنندگان خواسته می‌شد هشت ویژگی احتمالی لیندا را برحسب احتمال وجودشان نام ببرند و رتبه‌بندی کنند. مهم‌ترین پاسخ‌ها «متصدی بانک» و «متصدی بانک و فعال جنبش فمینیستی» بود. بیشتر افراد پاسخ دادند که احتمال اینکه متصدی بانک باشد کمتر است تا اینکه متصدی بانک و فعال جنبش فمینیستی. این یک اشتباه منطقی آشکار است. البته به لحاظ منطقی ممکن نیست که دو رویداد محتمل‌تر از یکی از آنها به تنهایی باشد. اینجا هم باید احتمال متصدی بانک بودن لیندا بیشتر باشد تا اینکه هم متصدی بانک باشد و هم یک فعال فمینیست، زیرا تمام متصدیان بانک فمینیست طبیعتاً متصدی بانک هستند. خطا از کاربرد روش یافتاری بازنمایی

سرچشمه می گیرد: به نظر می رسد که مشخصات
 لیندا با «متصدی بانک و فعال فمینیست» بیشتر
 جور درمی آید تا یک متصدی بانک صرف. چنان که
 استیفن جی گولد^{۲۹} ۱۹۹۱ خاطر نشان می کند «من
 جواب درست را می دانم، باین حال آن آدمک
 شیطان توی سرم مدام ورجه وورجه می کند و سر
 من داد می کشد: «آخر او نمی تواند فقط یک
 متصدی بانک باشد، مشخصات را بخوان!». آدمک
 مدنظر گولد همان سیستم خود کار است که جفتک
 می اندازد!

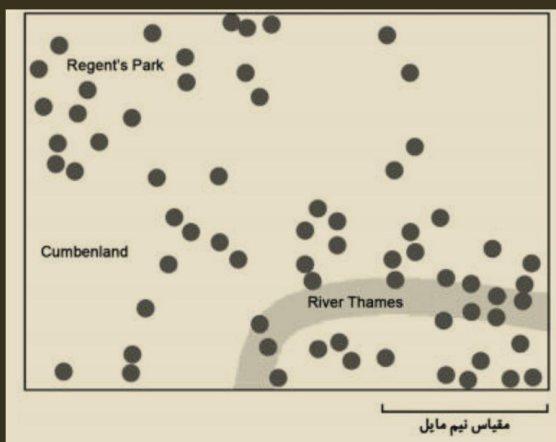
استفاده از روش یافتاری بازنمایی می تواند باعث
 سوء برداشت های جدی در الگوهای زندگی روزمره
 شود. وقتی رویدادهایی، مثل انداختن سکه،
 بر حسب تصاف تعیین می شوند، مردم انتظار دارند
 شیرو خط آمدن بازنمایی چیزی باشد که از دید آنها
 تصادفی محسوب می شود. متأسفانه مردم دریافت
 دقیقی از ماهیت دنباله تصادفی ندارند. شما ممکن
 است یک سکه را سه بار پرتاب کنید و ببینید هر بار
 شیر می آید و نتیجه بگیرید که حتما سکه موردی
 دارد. اما واقعیت این است که اگر هر سکه ای را
 به دفعات زیاد بیندازید، اصلاً چیز غیر معمولی نیست

که سه بار پشت سرهم شیر بیاید خودتان امتحان کنید و ببینید. محض امتحان، سان استاین درست وقتی این پاراگراف را به پایان رساندیم، یک سکه سالم را سه بار انداخت و هربار شیر آورد. شاخ درآورده بود، حال آنکه نبایست درمی آورد!

یک نمونه جدی تر، به نقل از روان شناس دانشگاه کورنل، تام گیلوویچ ۱۹۹۱، به تجربه اهالی لندن در زمان حملات هوایی آلمانی ها در جنگ جهانی دوم برمی گردد. روزنامه های لندن نقشه هایی شبیه آنچه در شکل ۱-۳ نشان داده ایم، چاپ می کردند و مکان برخورد موشک های ۱-V و ۲-V را نشان می دادند که به مرکز لندن اصابت کرده بودند. همان طور که مشاهده می کنید، الگوها به هیچ وجه تصادفی به نظر نمی آیند. نقاط اصابت بیشتر حول رودخانه تیمز و نیز بخش شمال غربی نقشه تجمع دارند. مردم لندن آن زمان نگران بودند، زیرا به نظر می رسید این الگو نشان می دهد که آلمانی ها می توانند با دقت بالایی محل اصابت موشک هایشان را تعیین کنند. برخی لندنی ها حتی گمانه زنی کردند که نقاط خالی روی نقشه احتمالاً محلاتی هستند که جاسوسان آلمانی در آنها اقامت دارند. آنها اشتباه می کردند. درواقع

تلنگر

آلمانی‌ها جای بهتری از مرکز لندن سراغ نداشتند که بمب‌هایشان را بفرستند و بهترین نتیجه را هم انتظار داشته باشند. تجزیه و تحلیل آماری دقیق پراکنش مکان اصابت بمب‌ها نشان داد که در لندن محل برخورد بمب‌ها در واقع امر، تصادفی بود.



شکل ۱-۳- نقشه محل اصابت موشک‌های V-۱ در

لندن اقتباس از گیلوویچ، ۱۹۹۱

با این حال، مکان اصابت موشک‌ها تصادفی به نظر

نمی‌رسد. جریان چیست؟ ما اغلب الگوها را

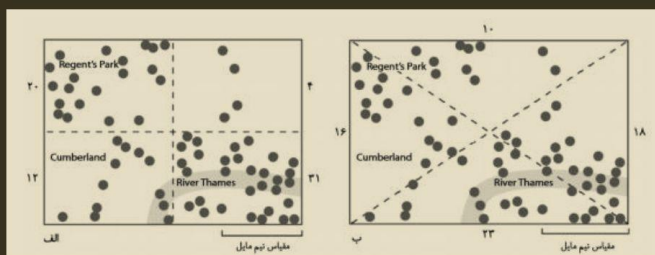
می‌بینیم، زیرا ما آزمون‌های غیررسمی خود را تنها

پس از مشاهده شواهد بنا می‌کنیم. مثال جنگ

جهانی دوم نمونه‌ای عالی این مسئله است. فرض

تلنگر

کنید نقشه فوق را، مثل شکل الف ۱-۴، به مربعاتی تقسیم کنیم. حال اگر آزمون آماری معمول را انجام دهیم - یا اگر بخواهیم موضوع را خیلی آماری اش نکنیم، فقط تعداد نقطه ها را در هر مربع بشماریم - شواهد یک الگوی غیر تصادفی را پیدا می کنیم. با این حال، هیچ چیزی در طبیعت نمی گوید که این روش درستی برای تعیین تصادفی بودن یک پیشامد است. فرض کنید نقشه را، مثل شکل ب ۱-۴، قطری تقسیم کنیم. حالا دیگر نمی توانیم این فرضیه را رد کنیم که موشک ها تصادفی اصابت کردند. متأسفانه ما معمولاً دریافته ایم که در معرض چنین آزمون های سفت و سختی قرار نمی دهیم.



شکل ۱-۴- نقشه محل اصابت موشک های ۱-۷ در لندن

با تقسیم‌بندی افقی-عمودی الف و قطری ب. اعداد روی اضلاع مستطیل نقشه، تعداد نقطه‌های درون هر بخش را نشان می‌دهد. افتباس از گیلوویچ، ۱۹۹۱. گیلوویچ به همراه همکارانش والون و تورسکی، ۱۹۸۵ مسئول رواج شاید مشهورترین یا بدنام‌ترین مثال‌های سوءبرداشت از تصادفی بودن است، یعنی همان دیدگاه معروف بین هواداران بسکتبال که می‌گویند الگوی آشکاری از «پرتاب شانس» وجود دارد. وارد جزئیات این شایعه نمی‌شویم، زیرا تجربه ما می‌گوید در اینجا توهم شناختی آنچنان قوی است که بیشتر مردم تحت تأثیر سیستم خودکار حتی نمی‌خواهند این امکان را در نظر بگیرند که باور سفت و سختشان به یک موضوع ممکن است نادرست باشد. اما در اینجا یک نسخه کوتاه‌شده داریم. بیشتر هواداران بسکتبال فکر می‌کنند که اگر یک بازیکن پرتاب قبلی یا بهتر از آن چند پرتاب قبلی خود را از دست داده باشد، احتمال بیشتری دارد که پرتاب بعدی‌اش را درون سبد بیندازد. بازیکنانی که چند بار پشت سرهم یا بهتر از آن چند پرتاب اخیر خود را توی سبد انداخته باشند، خوش دست ۳۰ نامیده می‌شوند که از سوی تمام گزارشگران ورزشی

تلنگر

نشانه خوبی از آینده تلقی می‌شود. پاس دادن توپ به بازیکنی که خوش دست است، نشانه یک استراتژی خوب برداشت می‌شود. در ادامه می‌بینیم که خوش دستی افسانه است. بازیکنانی که چند پرتاب آخر خود را گل کرده‌اند، هیچ احتمالی بیشتری وجود ندارد که پرتاب بعدی خود را هم گل کنند درواقع حتی ممکن است احتمال کمتری هم باشد جدی می‌گوییم. وقتی به مردم این واقعیت‌ها گفته شود، بلافاصله نسخه خودشان را از نظریه خوش دستی می‌سازند. شاید دفاع حریف بهتر بازیکن خوش دست را پوشش دهد و مهار کند. شاید بازیکن خوش دست شیوه خود را عوض کند و شوت‌های محکم‌تری پرتاب کند. اینها مشاهدات و نظرات جالبی هستند که باید بررسی شوند. اما توجه داشته باشید که قبل از مشاهده داده‌ها، وقتی از هواداران درمورد درصد واقعی پرتاب‌های موفق بعد از یک سری پرتاب سوال شد، طبق روال بر نظریه خوش دستی صحه گذاشتند- هیچ نیازی به معیاری برای احراز شرایط ندیدند. بسیاری از پژوهشگران آن قدر مطمئن بوده‌اند که نتایج اصلی گیلوویچ اشتباه است که پژوهشی را

برای یافتن خوش دست راه انداختند. تا به امروز هیچ بازیکن خوش دستی پیدا نشد ۷.

جی کوهرلو و کارین کانلی^{۳۱} با استفاده از رقابت ملی پرتاب سه امتیازی که با حضور بهترین ستارگان NBA برگزار می شود، آزمایش جالبی را انجام دادند. در این رقابت ها، بازیکنان که از میان بهترین سه امتیازی زن های NBA انتخاب می شوند از پشت قوس سه امتیازی، پرتاب هایی را انجام می دهند. هدف این است که ظرف مدت یک دقیقه تا جایی که ممکن است، بیشترین پرتاب درون حلقه صورت گیرد. به نظر می رسد که بدون هیچ دفاع یا پرتاب از نوع دیگر مثل پرتاب های زیر حلقه یا گل هایی که با پرش روی حلقه به ثمر می رسند دانک، این روش بهترین فرصت برای مشاهده پدیده خوش دست باشد. با این حال، درست مثل تحقیق اصلی گیلوویچ، هیچ مدرکی دال بر وجود این پدیده به دست نیامد. نبود پدیده خوش دستی مانع از آن نشد که گزارشگران به دنبال تغییرات ناگهانی دمای بدن بازیکنان نباشند دینا باروس داغه! لگلیک پارچه آتیشه!^{۳۲} اما این فوران های

تلنگر

احساسی از سوی گزارشگران هیچ قدرت پیش‌بینی ندارند. قبل از اینکه گزارشگر بخواهد از خوش‌دستی حرف بزند، بازیکنان ۸۰.۵ درصد پرتاب‌های قبلی‌شان را انجام داده‌اند. بعد از اعلام خوش‌دستی، بازیکنان شاید ۵۵.۲ درصد پرتاب‌ها را گل کنند که چندان بهتر از درصد کلی پرتاب‌های موفقشان در رقابت‌ها ۵۳.۹ درصد نیست.

البته مشکل خاصی پیش نمی‌آید که هواداران با دیدن آنچه از تلویزیون پخش می‌شود، گیج شوند. اما همین تمایل‌های شناختی در سایر حوزه‌های جدی‌تر هم روی می‌دهند. پدیده‌ای مثل «خوشه‌های سرطانی» را در نظر بگیرید. این پدیده می‌تواند هراس و آشفتگی عمومی و خصوصی زیادی را موجب شود و اغلب پژوهش‌های دنباله‌داری را طلب می‌کند تا معلوم شود چه چیزی باعث می‌شود تا در نقطه‌ای از جهان بروز ناگهانی و دیوانه‌وار موارد متعدد سرطان روی دهد. فرض کنید در یک محله خاص شاهد افزایش نرخ سرطان هستیم - مثلاً طی شش ماه، ده نفر در یک جمعیت پانصد نفری مبتلا به سرطان شدند. ممکن است این ده نفر در سه بلوک کنار هم زندگی کنند. درواقع

مقامات ذی ربط در آمریکا هر سال بیش از هزار مورد گزارش مشکوک خوشه‌های سرطانی دریافت می‌کنند که بسیاری از این گزارش‌ها برای یافتن احتمال اپیدمی مورد تحقیق و بررسی بیشتر قرار می‌گیرند ۸.

مسئله این است که در یک جمعیت سیصد میلیونی جمعیت آمریکا احتمال اینکه محلاتی شاهد نرخ بالاتر سرطان در یک بازه زمانی یک‌ساله باشند، امری گریزناپذیر است. این خوشه‌های سرطانی شاید حاصل نوسانات تصادفی باشند. با این حال مردم اصرار دارند که وقوع این خوشه‌ها نمی‌تواند شانسی باشد. آنها می‌هراسند و گاهی اوقات دولت اشتباه‌ها به نیابت از مردم وارد صحنه می‌شود. با این حال، اغلب موردی برای نگرانی وجود ندارد، جز اینکه استفاده از روش یافتاری بازنمایی می‌تواند باعث شود که مردم نوسانات تصادفی را با الگوهای علت‌دار اشتباه بگیرند.

خوش‌بینی و اطمینان بیش از حد

قبل از شروع کلاس تیلر برای درس تصمیم‌گیری مدیریتی، دانشجویان پرسشنامه‌ای را روی وب‌سایت درس مربوطه پر می‌کنند. یکی از سوالات

مطرح شده این است: «انتظار دارید در کدام دهک توزیع نمرات کلاس جای بگیرید؟» دانشجویان می‌توانند خانهٔ مربوط به ۱۰ درصد اول، دوم و همین‌طور الی آخر را علامت بزنند. از آنجا که این افراد دانشجوی رشتهٔ MBA هستند و احتمالاً از انواع توزیع به‌خوبی اطلاع دارند، ۵۰ درصد در نیمهٔ بالایی و ۵۰ درصد در نیمهٔ پایینی قرار می‌گیرند. و درواقع فقط ۱۰ درصد کلاس می‌توانند در دهک بالایی جای بگیرند. باین حال، نتایج پرسشنامه نشان می‌دهد که درجهٔ بالایی از خوش‌بینی غیرواقعی در بین دانشجویان مشاهده می‌شود. معمولاً انتظار می‌رود که کمتر از ۵ درصد کلاس عملکردی پایین‌تر از میانه درصد پنجاهم داشته باشند و انتظار می‌رود که بیش از نیمی از کلاس عملکردی در یکی از دو دهک بالایی داشته باشند. همواره بزرگ‌ترین گروه دانشجویان خود را در دهک دوم قرار می‌دهند. ما فکر می‌کنیم به‌احتمال زیاد این برداشت را بتوان با عامل فروتنی توضیح داد. آنها واقعاً فکر می‌کنند در دهک بالایی جای خواهند گرفت، اما خاضع‌تر از آن هستند که بیانش کنند. دانشجویان MBA تنها کسانی نیستند که نسبت به

توانایی هایشان بیش از حد اعتماد دارند. اثر «بالتر از متوسط» پدیده‌ای شایع است. ۹۰ درصد کل رانندگان فکر می‌کنند که دست‌فرمانشان بالاتر از حد متوسط است، حتی اگر در لیک ووبه‌گان  زندگی نکنند. و تقریباً همه از جمله کسانی که به‌ندرت لب‌خندی به لب دارند فکر می‌کنند که شوخ‌طبعی بالاتر از حد متوسط دارند برای اینکه همه می‌دانند چه چیزی خنده‌دار است! این مسئله در مورد استادان هم صحت دارد. کاشف به‌عمل آمد که حدود ۹۴ درصد استادان یک دانشگاه بزرگ معتقدند که بهتر از یک استاد متوسط هستند و هزارویک دلیل وجود دارد که فکر کنیم این طرز تفکر برای اعتماد به نفس بیش از حد به‌طور کلی برای همه استادان صادق است ۹. بله، ما هم به این ضعف خاص معترف هستیم.

مردم به‌طرزی غیرواقعی خوش‌بین هستند، حتی وقتی که احتمال خطر بالاست. حدود نیمی از ازدواج‌ها به طلاق منجر می‌شوند و این آماری است که اغلب مردم شنیده‌اند. اما در هنگام برگزاری مراسم عقد و عروسی، تقریباً همه معتقدند که احتمال بروز طلاق در این ازدواج تقریباً صفر است!

۱۰ ساموئل جانسون یک بار به شوخی گفت که ازدواج دوم پیروزی امید بر تجربه است. همین نکته را در مورد کارآفرینانی که کسب و کار تازه‌ای را شروع می‌کنند - جایی که احتمال شکست ۵۰ درصد است - می‌توان اعمال کرد. در یک سرشماری از مردمی که کسب و کار جدیدی را شروع می‌کنند به‌ویژه کسب و کارهای کوچک مثل شرکت‌های مقاطعه‌کار، رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها، از شرکت‌کنندگان دو سوال پرسیده شد: ۱ فکر می‌کنید معمولاً شانس موفقیت برای کسب و کاری مشابه مال شما چقدر است؟ ۲ شانس موفقیت خودتان را چقدر می‌بینید؟ شایع‌ترین پاسخ به این پرسش‌ها به ترتیب ۵۰ و ۹۰ درصد بود و بسیاری به سوال دوم ۱۰۰ درصد جواب دادند ۱۱.

خوش‌بینی غیرواقعی می‌تواند بسیاری از موارد خطرپذیری را توضیح دهد، مخصوصاً در حوزه خطرات مربوط به سلامتی و زندگی. وقتی از دانشجویان سوال شد که آینده خودشان را تصور کنند، نوعاً گفتند در قیاس با هم کلاسی‌هایشان، احتمال اینکه از کاری اخراج شوند، دچار حمله قلبی یا سرطان شوند، ظرف چند سال بعد از ازدواج طلاق

بگیرند یا دچار سوء مصرف الکل شوند، بسیار کم و بعید است. مردان هم جنس باز معمولاً شانس ابتلا به ایدز را دست کم می گیرند، حتی با اینکه به طور کلی در مورد خطرات ایدز اطلاعات دارند. افراد مسن خطر تصادفات رانندگی یا ابتلا به بیماری های صعب العلاج را دست کم می گیرند. سیگاری ها از خطرات دخانیات آگاه هستند و اغلب حتی در مورد آن اغراق می کنند، اما بیشترشان معتقدند که احتمال ابتلایشان به بیماری های قلبی و تنفسی در قیاس با سایر سیگاری ها کمتر است. بعضی ها که بلیت بخت آزمایی را می برند، تا حدودی به علت خوش بینی غیرواقعی به این جایزه دست پیدا می کنند ۱۲.

خوش بینی غیرواقعی یکی از ویژگی های شایع حیات بشری است؛ اکثریت مردم از بیشتر اقشار جامعه، این خاصیت را نشان می دهند. وقتی ایمنی خود در برابر هر آسیب را دست بالا می گیرند، باعث می شود که از اقدامات پیشگیرانه عقلانی غافل بمانند. اگر مردم به دلیل خوش بینی غیرواقعی به سوی خطر گام بردارند، ممکن است تلنگرزدن به حال آنها مفید واقع شود. درواقع، قبل از یکی از احتمالات اشاره

کسب و ضرر

همه از ضرر بدشان می‌آید و سیستم خود کارشان حسابی در این مورد احساساتی برخورد می‌کند. به کلام واضح‌تر، از دست دادن چیزی به اندازهٔ دوبرابر خوشحالی ناشی از کسب همان چیز، شما را مغبون می‌کند. به کلام فنی‌تر: مردم «ضرر‌گریز» هستند. از کجا می‌دانیم؟

این آزمایش ساده را در نظر بگیرید ۱۳. به نیمی از دانشجویان کلاس ماگ قهوه داده شد. سپس از آنهایی که ماگ داشتند، دعوت شد که ماگ‌های خود را به آنان که نداشتند، بفروشند. آنها با پرسیدن این سوال که: «با کدام قیمت زیر، مشخص کنید آیا حاضرید ماگ خود را بفروشید/یک ماگ بخرید» این کار را انجام دادند. نتایج نشان می‌دهد که فروشندگان بهایی معادل دوبرابر قیمت پیشنهادی خریداران ماگ، طلب می‌کنند. هزاران ماگ با ده‌ها کپی از هر کدام در این آزمایش به کار گرفته شدند، اما نتایج تقریباً همیشه یکسان بود. وقتی یک ماگ می‌خرم، دوست ندارم که از دستش بدهم. اما اگر ماگ نداشته باشم، ضرورتی احساس نمی‌کنم که حتماً باید یکی بخرم. معنای این حرف آن است که

تلنگر

مردم ارزش‌های یکسانی به اشیا تخصیص نمی‌دهند. وقتی قرار باشد چیزی را از دست بدهند، ناراحتی‌شان بیشتر از خوشحالی زمانی است که همان چیز را به دست می‌آورند. ضرر‌گریزی را می‌توان در قمار مورد سنجش قرار داد. فرض کنید از شما می‌پرسم که آیا می‌خواهید شرط ببندید یا نه. اگر شیر آمد شما X دلار برنده می‌شوید و اگر خط آمد ۱۰۰ دلار می‌بازید. X چقدر باید باشد تا شما شرط را قبول کنید؟ برای بیشتر مردم، پاسخ چیزی در حدود ۲۰۰ دلار بود. این نشان می‌دهد که وعده بردن ۲۰۰ دلار می‌تواند باخت ۱۰۰ دلار را جبران کند. ضرر‌گریزی به ایجاد لختی و سکون کمک می‌کند، یعنی چسبیدن به همان چیزی که هم‌اکنون دارید و نه بیشتر. اگر دوست ندارید آنچه را که دارید از دست بدهید - چون نمی‌خواهید خسروانی را متحمل شوید - آنگاه هر گونه معامله‌ای را که در غیر این صورت ممکن بود انجام دهید رد می‌کنید. در آزمایشی دیگر، نیمی از دانشجویان یک کلاس ماگ قهوه‌خوری دریافت کردند و نیمی دیگر بسته‌های بزرگ شکلات. قیمت ماگ و شکلات تقریباً یکسان بود و در آزمون‌های مقدماتی دانشجویان تمایل

یکسانی برای داشتن هریک از این دو نشان دادند. بااین حال، وقتی از آنها خواسته شد که داشته‌هایشان را معاوضه کنند یعنی ماگ بدهند شکلات بگیرند یا بالعکس، از هر ده نفر فقط یک نفر مایل به انجام این تواتر بود.

چنان که خواهیم دید، ضرر‌گریزی به مثابه یک جور تلنگر شناختی^{۳۵} عمل می‌کند و بر ما فشار می‌آورد که تغییری صورت ندهیم، حتی اگر این تغییرات خیلی هم به نفع ما باشند.

تمایل به وضع موجود

ضرر‌گریزی تنها دلیل لختی نیست. به دلایل فراوانی مردم تمایلی کلی دارند که به وضع موجودشان بچسبند و تغییری در وضع خود ایجاد نکنند. این پدیده که ویلیام ساموئلسون و ریچارد زکهاوزر ۱۹۸۸

نام «تمایل به وضع موجود»^{۳۶} بر آن نهادند، در

موقعیت‌های متعددی مشهود است. بیشتر

آموزگاران می‌دانند که دانش‌آموزان تمایل دارند که همیشه سر نیمکت معینی بنشینند، بدون اینکه

جدول خاصی برای این نظم تعیین شده باشد. اما

تمایل به وضع موجود حتی وقتی میزان خطر بالا

باشد هم روی می دهد و باعث بروز در دسرهای فراوانی برای ما می شود.

برای مثال در طرح های صندوق بازنشستگی، بیشتر متقاضیان یک تخصیص دارایی ^{۳۷} را انتخاب و بعد هم فراموشش می کنند. در تحقیقی که در اواخر دهه ۱۹۸۰ انجام شد، شرکت کنندگان در TIAA-CREF طرح بازنشستگی بسیاری از استادان دانشگاه های آمریکا، تعداد میانه median تغییر در تخصیص دارایی در طول حیات یک استاد دانشگاه، می خواهید باور کنید یا نکنید، صفر بود. به عبارت دیگر، در طول دوران حرفه ای شان بیشتر از نیمی از مشارکت کنندگان دقیقاً هیچ تغییری در شیوه تخصیص مایملکشان صورت ندادند. شاید مورد گویاتر این باشد که بسیاری از استادان متأهل که در زمان پیوستن به این طرح مجرد بودند، هنوز نام مادرشان را در مدارک مربوطه، به عنوان وارث داشتند!

از تمایل به وضع موجود، به راحتی می توان سوءاستفاده کرد. سال ها پیش امریکن اکسپرس بنگاه مالی معروف و یکی از صادرکنندگان عمده کارت های اعتباری طی نامه ای محبت آمیز و سرشار

از به به و چه چه، به سان استاین یکی از مؤلفین کتاب حاضر نوشت که او می تواند سه ماه اشتراک پنج مجله را مجانی و به انتخاب خودش، دریافت کند. به نظر می رسد که اشتراک رایگان مجله یک جور باج سیل باشد، حتی اگر اصلاً هم مجله خوانده نشود، بنابراین سان استاین با خوشحالی پیشنهاد را پذیرفت. چیزی که او متوجه اش نشده بود این بود که باید برای لغو اشتراک مراحل را طی می کرد، و گرنه تا ابد شماره های جدید مجله را با قیمت عادی دریافت می کرد. به مدت یک دهه، او مشترک مجلاتی بود که به ندرت می خواند. او کوشید که اشتراکشان را لغو کند، اما هربار به دلایلی سراغ این کار نمی رفت. انشاءالله در فصل بعد به موضوع تعویق انداختن یا دست دست کردن خواهیم پرداخت.

یکی از دلایل تمایل به وضع موجود، عدم دقت و توجه است. بسیاری از مردم شیوه ای را دنبال می کنند که ما آن را یافتار «باشه، حالا هرچی» می نامیم. یک مثال خوب در این زمینه، اثر «از این به آن»^{۳۸} در تماشای تلویزیون است. گردانندگان شبکه های تلویزیونی زمان زیادی را صرف تنظیم

زمان پخش برنامه‌ها می‌کنند زیرا می‌دانند بیننده‌ای که عصر را با NBC شروع کرده است، تمایل دارد روی همین شبکه بماند. از آنجا که دهه‌هاست که کنترل از راه دور دیگر وسیله‌ای رایج در خانه‌ها شده است، تنها زحمتی که باید برای تعویض کانال بکشیم فشردن یک دکمه است. اما وقتی یک سریال تمام می‌شود و سریال بعدی آغاز، رقم قابل ملاحظه‌ای از مخاطبان تلویزیون صراحتاً می‌گویند «باشه، حالا هرچی» و به تماشای سریال بعدی ادامه می‌دهند. سان استاین هم تنها قربانی تجدید خودکار اشتراک مجلات نیست. آنهایی که دست‌اندرکار این مجلات هستند، می‌دانند وقتی که تجدید اشتراک خودکار است و مردم برای لغو اشتراک باید تلفن کنند، احتمال تجدید اشتراک بسیار بیشتر از وقتی است که مردم باید خاطرنشان کنند که واقعا تمایل دارند مجلات را همچنان دریافت کنند.

ترکیب ضررگریزی و انتخاب بدون فکر دال بر این است که اگر یک گزینه به عنوان «پیش‌فرض» در نظر گرفته شود، سهم بزرگی از بازار را نصیب خود می‌کند. بنابراین گزینه‌های پیش‌فرض ^{۳۹} به مثابه

تلنگر

یک تلنگر عمل می کنند. در بسیاری از زمینه ها، پیش فرض ها قدرت تلنگر زنی بیشتری دارند زیرا مصرف کنندگان ممکن است، درست یا غلط، احساس کنند که گزینه های پیش فرض با تأیید صریح از سوی وضع کننده این پیش فرض ها - کارفرما، دولت، تولید کننده های برنامه های تلویزیونی - همراه هستند. به این دلیل و دلایل دیگر، تهیه و تنظیم بهترین گزینه پیش فرض، موضوعی خواهد بود که اغلب در طول این کتاب به آن خواهیم پرداخت.

چارچوب بندی

فرض کنید از یک بیماری قلبی جدی رنج می برید و پزشک شما یک عمل جراحی فرساینده را پیشنهاد می کند. طبیعتاً در مورد نتیجه عمل کنجکاوی به خرج می دهید. پزشک می گوید: «از صد بیماری که این عمل را انجام داده اند، نود نفر تا پنج سال بعد از عمل زنده ماندند.» چه کار خواهید کرد؟ اگر حقایق و اطلاعات مربوط به این عمل جراحی به گونه معینی فراهم شوند، اظهارات پزشک اطمینان بخش ارزیابی می شود و شما احتمالاً تن به این عمل می دهید.

اما فرض کنید پزشک پاسخش را در قالب دیگری بیان کند. فرض کنید بگوید: «از صد بیماری که این عمل را انجام داده‌اند، ده نفر بعد از پنج سال مردند.» اگر شما مثل بقیه مردم باشید، اظهارات پزشک کاملاً هشداردهنده به نظر می‌آیند و احتمالاً تن به این عمل نخواهید داد. سیستم خود کار فکر می‌کند: «تعداد قابل ملاحظه‌ای از مردم مردند و من هم ممکن است یکی از آنها باشم!» در آزمایش‌های متعدد، مردم نسبت به این عبارت که «نود نفر از صد نفر زنده ماندند» واکنش بسیاری متفاوتی نشان دادند تا نسبت به جمله «ده نفر از صد نفر مردند»- هرچند که محتوای هر دو عبارت دقیقاً یکی است. حتی افراد حرفه‌ای هم در معرض اثر چارچوب‌بندی^{۴۰} قرار دارند. وقتی به پزشکان گفته می‌شود که «نود نفر از صد نفر زنده ماندند» احتمال بیشتری دارد که انجام عمل جراحی را به بیمارانشان توصیه کنند تا وقتی که به آنها گفته شود «ده نفر از صد نفر مردند.»^{۱۴} چارچوب‌بندی در حوزه‌های مختلفی اهمیت دارد. وقتی در دهه ۱۹۷۰ کارت‌های اعتباری رفته‌رفته جایگاه خود را به عنوان شیوه رایج پرداخت پول پیدا کردند، برخی فروشندگان

تلنگر

می‌خواستند بسته به پرداخت وجه نقد یا استفاده از کارت اعتباری، کالاهایشان را با قیمت‌های متفاوتی عرضه کنند شرکت‌های صادرکننده کارت اعتباری معمولاً یک درصد قیمت فروش را از فروشندگان طلب می‌کنند. برای جلوگیری از این امر، شرکت‌های کارت اعتباری قواعدی را وضع کردند که فروشندگان را مجاب می‌کرد بهای متفاوتی از مشتریان در ازای وجه نقد یا کارت اعتباری دریافت نکنند. با این حال لایحه‌ای تقدیم کنگره شد تا این قوانین را لغو کنند، لایه شرکت‌های کارت اعتباری نگاه خود را متوجه زبان کرد. یعنی اگر یک شرکت بهای متفاوتی را از مشتریان نقدی و اعتباری دریافت کرد، به جای اینکه بهای نقدی را عادی و بهای اعتباری را اضافه دریافت محسوب کنند، ترجیح دادند که بهای کارت اعتباری باید بهای «عادی پیش فرض» و بهای نقدی «تخفیف» محسوب شود.

شرکت‌های کارت اعتباری درک شهودی خوبی از چیزی دارند که روان‌شناسان «چارچوب‌بندی» می‌نامند. مفهوم این اصطلاح این است که تصمیمات اتخاذ شده، تا حدودی، به شیوه بیان یک

مسئله بستگی دارند. این نکته در رابطه با سیاست گذاری های دولتی اهمیت شایانی دارد. امروزه توجه زیادی به صرفه جویی در مصرف انرژی می شود؛ حال اطلاعات زیر را در مورد یک کارزار مربوطه در نظر بگیرید: ۱ اگر روش های صرفه جویی در مصرف انرژی را به کار گیرید، سالی ۳۵۰ دلار پس انداز خواهید کرد؛ ۲ اگر روش های صرفه جویی در مصرف انرژی را به کار نگیرید، سالی ۳۵۰ دلار ضرر خواهید کرد. معلوم می شود اطلاعات گزینه دوم که در قالب عبارات مربوط به ضرر و زیان چارچوب بندی شده است، در انتقال هدف کارزار، بسیار بسیار مؤثرتر عمل می کند. اگر دولت بخواهد صرفه جویی در مصرف انرژی را ترغیب و تشویق کند، گزینه دوم تلنگر بهتری محسوب می شود. چارچوب بندی به این دلیل کار می کند که مردم کمابیش گرایش دارند تصمیم گیرندگان بی فکر و منفعل باشند. سیستم تأملی آنها به خودش زحمت نمی دهد که سوالات را بررسی کند و ببیند که آیا از نو چارچوب بندی کردن آنها مستلزم پاسخ های جدید هستند. یک دلیل اینکه مردم چنین نمی کنند آن است که نمی دانند از تناقض حاصل چه چیزی

گیرشان می‌آید. این بدان معنی است که چارچوب‌ها
تلنگرهای قدرتمندی هستند و باید با احتیاط
انتخاب شوند.

که چی؟

هدف ما در این فصل این بود که نگاه مختصری به
جایز الخطا بودن انسان بیندازیم. تصویری که
به دست می‌آید، تصویر مردمان سرشلوغی است که
سعی می‌کنند در دنیای پیچیده‌ای بر مشکلات غلبه
کنند که در آن خود نمی‌توانند درباره هر موضوعی
برای تصمیم‌گیری عمیقاً فکر کنند. مردم قاعده
حساس سرانگشتی را به کار می‌گیرند که گاهی
اوقات آنها را به بیراهه می‌برد. از آنجا که مردم
سرشان شلوغ است و توجه و تمرکز محدودی به
امور دارند، پرسش‌ها را همان‌طور که مطرح
می‌شوند می‌پذیرند و سعی نمی‌کنند ببینند آیا
پاسخ‌هایشان تحت شرایط دیگر یا نسخه‌ای دیگر از
پرسش مربوطه، تغییر خواهد کرد یا نه. از دیدگاه ما
جان کلام این است که مردم، این‌طور بگوییم،
تلنگرپذیر ^{۴۱} هستند. انتخاب‌های آنها، حتی در
مهم‌ترین تصمیمات زندگی، به گونه‌ای تحت تأثیر
قرار می‌گیرد که در چارچوب اقتصاد استاندارد

قابل پیش بینی نیست. در اینجا مثال آخر را برای روشن شدن نکته مان ارائه می کنیم.

یکی از خوش منظره ترین شاهراه های شهری دنیا **۴۲** لیک شور درایو **۴۲** شیکاگو است که از حاشیه ساحل دریاچه میشیگان که سرحد شرقی شهر است، گذر می کند. در این مسیر نمای خیره کننده ای از افق شهری شیکاگو دیده می شود. در قسمتی از این مسیر وارد یک سری پیچ های S مانند می شوید. این پیچ ها خطرناک هستند. بسیاری از رانندگان سرعت مجاز ۴۰ کیلومتر در ساعت را رعایت نمی کنند و به طرز خطرناکی مسیر را طی می کنند. اخیراً شهرداری شیوه جدیدی اتخاذ کرده است تا رانندگان را تشویق به کاهش سرعت کند.

در ابتدای هر پیچ رانندگان با علامتی روی جاده مواجه می شوند که هشدار به کاهش سرعت می دهد. این نوارها هیچ گونه اطلاعات بساوایی مثل سرعت گیر که برخورد با آن در بدن به شکل یک تکان ملموس حس می شود فراهم نمی کنند بلکه در عوض یک علامت بصری به سمت راننده می فرستند. وقتی برای بار اول با نوارها روبه رو می شوید، فاصله بینشان مساوی است، اما وقتی که

تلنگر

رانندگان به خطرناک‌ترین قسمت پیچ نزدیک می‌شوند، فاصله نوارها به هم نزدیک و نزدیک‌تر می‌شود و این حس را به راننده منتقل می‌کند که سرعتش دارد افزایش پیدا می‌کند. ک. شکل ۵-۱. غریزه طبیعی آدم کاهش سرعت است. وقتی در این قسمت آشنای مسیر می‌رانیم، می‌بینیم که انگار این خطوط با ما حرف می‌زنند و به آرامی ما را مجاب می‌کنند که قبل از رسیدن به تندترین قسمت پیچ، پدال ترمز را فشار دهیم. به ما تلنگر زده شده است.



شکل ۵-۱

۲- مقاومت در برابر وسوسه

وسوسه

سال‌ها پیش تیلر چند تن از دوستانش را به شام دعوت کرد و پیش از شام یک کاسه بزرگ بادام هندی آورد. ظرف چند دقیقه مشخص شد که انگار نزدیک است ته کاسه بادام هندی بالا بیاید و ممکن بود مهمانان از اشتهای لازم برای لذت بردن از غذایی که در راه بود محروم شوند. تیلر بلافاصله وارد عمل شد و کاسه را قاپید و در حالی که چندتا بادام دزدکی برای خودش کش رفت به آشپزخانه برد تا در مقابل دیدگان نباشد.

وقتی برگشت، مهمانان از او برای این اقدام تشکر کردند. گفتگوی دوستانه خیلی زود به یک بحث تئوریک تبدیل شد در مورد اینکه چطور ممکن بود بدون ظرف بادام هندی در ادامه خوش بگذرانند. در اینجا می‌توانید حکمت قاعده حساب سرانگشتی در مورد سقف نسبت حضور اقتصاددانان در ضیافت شام را مشاهده کنید که در فصل اول اشاره کردیم. در اقتصاد و زندگی روزمره یک اصل اساسی این است که هیچ‌وقت با داشتن گزینه‌های بیشتر اوضاعتان بدتر نمی‌شود، چرا که همیشه انتخاب

تلنگر

دارید که گزینه‌ها را رد کنید. قبل از اینکه تیلر کاسهٔ بادام را از جلوی مهمانان بردارد، آنها انتخاب داشتند که همه‌اش را بخورند یا نخورند - حالا دیگر نمی‌خوردند. در سرزمین مقتصدها راضی بودن به این امر، خلاف قانون است!

برای اینکه کمکی شود تا این مثال را درک کنیم، بیایید ببینیم اولویت‌های مهمانان در طول زمان چگونه تغییر کرد. در ساعت ۷:۱۵ درست قبل از اینکه تیلر کاسه را بردارد، مهمانان سه گزینه

داشتند: کمی بادام بخورند، همه‌اش را بخورند یا هیچ نخورند. گزینهٔ اول یعنی اینکه فقط چندتا بادام بخورند و بعد دیگر نخورند. بدترین گزینه تمام کردن کاسه است، چراکه عیش شام را منقص می‌کرد. اما تا ساعت ۷:۳۰ اگر هم چیزی باقی می‌ماند، مهمانان عزم جزم کرده بودند که تمامش کنند، بنابراین بدترین گزینه نصیبشان می‌شد. چرا باید ظرف مدت ۱۵ دقیقه نظرشان را عوض می‌کردند؟ یا آیا واقعا می‌خواهیم بگوییم که مهمانان نظرشان را عوض کردند؟

به زبان اقتصاد گفته می‌شود مهمانان رفتاری را نشان می‌دهند که به گونه‌ای پویا متناقض است. در

ابتدا مردم «الف» را به «ب» ترجیح می دهند، اما بعد «ب» را به «الف» ترجیح می دهند. تناقض پویا را می توانیم در جاهای مختلفی مشاهده کنیم. در صبح شنبه مردم ممکن است بگویند ورزش را به تماشای تلویزیون ترجیح می دهند، اما هنگام عصر، روی کاناپه لم داده اند و مشغول تماشای مسابقه فوتبال از تلویزیون هستند. چطور می توان چنین رفتاری را درک کرد؟

به منظور درک پدیده بادام هندی باید دو عامل را در نظر گرفت: وسوسه و بی فکری. نوع بشر همیشه، دست کم از زمان آدم و حوا، به مفهوم وسوسه آگاهی داشته است، اما به منظور درک ارزش تلنگرها لازم است که کمی روی این مفهوم کار کنیم. اینکه چیزی «وسوسه کننده» است چه معنایی دارد؟ به سان جمله معروف قاضی دادگاه عالی، پاتر استیوارت، در مورد پورنوگرافی «وقتی بینمش، معلومه»^{۴۳} تشخیص وسوسه آسان تر از ارائه تعریفی برای آن است. تعریف ترجیحی ما مستلزم تصدیق این واقعیت است که حالت برانگیختگی مردم در طول زمان تغییر کند. برای آسان کردن مطلب فقط دو موقعیت غایی را در نظر می گیریم: سرد و گرم.

تلنگر

وقتی سالی خیلی گرسنه است و بوهای اشتهابرانگیز از آشپزخانه به مشام می‌رسد، می‌توانیم بگوییم که در وضعیت گرم قرار دارد. وقتی سالی بی‌خود و بی‌جهت روز سه‌شنبه به فکر تعداد بادام‌هایی می‌افتد که باید قبل از شام روز شنبه بخورد، در وضعیت سرد قرار دارد. چیزی را وسوسه‌انگیز می‌نامیم که در وضعیت گرم مقدار بیشتری از آن را مصرف می‌کنیم تا وقتی که در وضعیت سرد قرار داریم. برای مثال، گاهی اوقات باید در وضعیت گرم قرار داشته باشیم تا بتوانیم بر ترسمان از تجربه چیزهای جدید غلبه کنیم. گاهی اوقات دسر واقعا خوشمزه است و با جان و دل سراغش می‌رویم. گاهی اوقات خیلی خوب است که عاشق شویم. اما واضح است که وقتی در حالت گرم قرار داریم، اغلب دچار دردسر فراوان می‌شویم. بیشتر مردم تصدیق می‌کنند که وسوسه وجود دارد و قدم‌هایی برمی‌دارند تا بر آن غلبه کنند. مثال کلاسیک آن اودوسئوس اودیسه است که با خطر سیرن‌ها و آواز مقاومت‌ناپذیرشان روبه‌رو شد. وقتی اودوسئوس در حالت سرد قرار داشت، به مردانش دستور داد که گوش‌هایشان را با موم پر کنند تا

وسوسه آهنگ سیرن‌ها نشوند. همچنین به آنها دستور داد که او را محکم به دکل کشتی ببندند تا بدین‌سان هم آوازشان را گوش دهد و هم نتواند به واسطه اینکه آهنگ سیرن‌ها او را در حالت گرم قرار می‌دهد، کشتی را به سمت صخره‌های خطرناک و کوبنده هدایت کند.

اودوسئوس موفق شد مشکلش را حل کند.

با این حال بیشتر ما با خود-داری^{۴۴} مشکل داریم زیرا که اثر برانگیختگی را دست کم می‌گیریم. این چیزی است که اقتصاددان رفتاری، جورج لونستاین^{۴۵}

۱۹۹۶، «شکاف همدلی سرد-گرم»^{۴۶} می‌نامد. وقتی در حالت سرد هستیم، تصویری نداریم که امیال و رفتار ما تحت تأثیر «برانگیختگی» تا چه حد ممکن است تغییر کنند. در نتیجه، رفتار ما بازتابی از یک ساده‌نگری خاص درباره اثراتی است که بستر وقوع رویدادها می‌تواند بر انتخاب ما بگذارد. تام رزیم گرفته و قبول کرد که در یک ناهار کاری حاضر شود، به این خیال که می‌تواند جلوی خود را بگیرد و پیش از رسیدن غذای اصلی از خوردن و نوشیدن خودداری کند؛ اما میزبان مدام سفارش می‌داد و

پیشخدمت می آورد و دیگر خدا می داند چه پیش می آید. مرلین فکر می کند می تواند در فصل تخفیف های ویژه به یک فروشگاه برود و فقط آنچه را که نیاز دارد بخرد. در نهایت کفشی گیرش می آید که پایش را می زند عوضش ۷۰ درصد تخفیف داشت. رابرت فکر می کند می تواند یک رابطه عاطفی سالم داشته باشد، اما بعد که کار دست خودش داد باید هزارتا تصمیم مهم بگیرد تا خرابکاری اش را جبران کند. مشکلات مشابهی گریبانگیر افرادی است که گرفتار معضلاتی همچون سیگار، الکل، ورزش نکردن، بیش از حد قرض کردن و پس انداز ناکافی هستند.

مشکلات مرتبط با عدم خود-داری را می توان این طور درک کرد که افراد را حائز دو «خود یا نفس» نیمه خودمختار بدانیم: یک خود «فکور» آینده بین و یک «فاعل» نزدیک بین.^{۴۷} می توانید فکور را همان سیستم تأملی خود تلقی کنید، آقای اسپاک درون، و فاعل شدیداً تحت تأثیر سیستم خودکار قرار دارد که در واقع هومر سیمپسون درون هر فرد است. فکور می کوشد که صلاح بلندمدت شما را پیش ببرد، اما قبلش باید بر احساسات، شیطنت و اراده قوی فاعل

که در معرض وسوسه‌های حاصل از برانگیختگی قرار دارد، غلبه کند. تحقیقات اخیر در علم اقتصاد عصب‌شناختی^{۴۸} بله، واقعا چنین رشته تحقیقی وجود دارد شواهدی را نشان می‌دهد که این برداشت دوسیستمی از فرایند خود-داری مطابقت دارد. برخی نواحی مغز وسوسه می‌شوند و برخی مناطق دیگر آماده‌اند که به ما کمک کنند در برابر وسوسه‌ها مقاومت کنیم ۱. گاهی اوقات این دو بخش مغز ممکن است در کشمکش شدیدی درگیر باشند- یک جور مبارزه که یکی از طرفین درگیر باید تسلیم شود.

انتخاب غیرتعقلی

مسئله بادام هندی صرفاً مسئلهٔ وسوسه نیست. یک جور رفتار بی فکرانه را هم دربر می گیرد که در مبحث لختی اینرسی به آن اشاره کردیم. در بسیاری از موقعیت ها مردم خودشان را در موقعیت «خلبان خودکار» قرار می دهند که طی آن به کاری که در جریان است، توجه فعال نشان نمی دهند. سیستم خودکار خیلی با این روش راحت است. صبح جمعه که پی انجام کاری می رویم، خیلی ساده می بینیم که داریم در همان مسیر همیشگی مان می رانیم، تا اینکه ناگهان متوجه می شویم داریم درست خلاف جهت مقصدی که قرار بود برویم، مثلاً خواربارفروشی، حرکت می کنیم. ^{۴۹} صبح روز جمعه ما همان روال همیشگی مان را روزنامه و چایی به دست طی می کنیم، تا اینکه ناگهان به یادمان می آید که یک ساعت قبل با دوستان قرار چاشت داشتیم. این طور برمی آید که غذا خوردن غیرتعقلی ترین فعالیتی است که ما انجام می دهیم. بسیاری از ما هرچه که جلویمان باشد می خوریم. به همین دلیل است که یک کاسهٔ بزرگ بادام هندی ممکن است تا ته خورده شود، بدون اینکه به کیفیت غذایی که بعدش در راه است توجه ای بکنیم.

همین داستان درمورد پاپ کورن - حتی پاپ کورن بیات - هم صادق است. چند سال پیش برایان وانسینک و همکارانش آزمایشی را در یک سالن سینما در شیکاگو انجام دادند؛ به این صورت که میان تماشاچیان یک سطل مجانی پاپ کورن پخش کردند ۲. پاپ کورن را پنج روز پیش آماده کرده بودند و طوری نگهداری کردند که موقع خوردن قرچ قرچ صدا کند. به مردم درمورد مانده بودن پاپ کورن چیزی نگفتند اما از آن خوششان نیامد. یکی از تماشاچان گفت: «مثل این بود که داری تکه‌های یونولیت می خوری.» در این آزمایش نیمی از تماشاچیان سطل بزرگ و نیمی دیگر سطل متوسط دریافت کردند. به طور متوسط، کسانی که سطل بزرگ دریافت کردند، ۵۳ درصد بیشتر پاپ کورن خوردند - هر چند که واقعا دوستش نداشتند. بعد از پایان فیلم، وانسینک از دریافت کنندگان سطل بزرگ پرسید که آیا به دلیل بزرگ بودن سطلشان بیشتر خوردند. بیشترشان این نظر را رد کردند و گفتند: «این چیزها باعث نمی شود گول بخورم.» اما اشتباه می کردند. درمورد سوپ هم داستان به همین شکل است. در

تلنگر

یکی دیگر از شاهکارهای وانسینک ۲۰۰۶، به شرکت کنندگان در آزمایش یک کاسه بزرگ سوپ گوجه‌فرنگی کمپبل داده شد و از آنها خواسته شد هرچقدر که دلشان می‌خواهد بخورند. بدون اینکه اطلاع داشته باشند کاسه‌ها طوری طراحی شده بودند که به صورت خودکار پر می‌شدند تا کاسه‌ها با یک لوله به مخزنی وصل بود که سوپ را از پایین به درون کاسه تزریق می‌کرد. مهم نبود که شرکت کنندگان چقدر سوپ بخورند، کاسه خالی نمی‌شد. خیلی‌ها همین‌طور به خوردن ادامه دادند و به این مسئله توجه نمی‌کردند که واقعا خیلی خوردند، تا اینکه آزمایش را خدا بهشان رحم کرد متوقف کردند. بشقاب‌ها و بسته‌بندی‌های بزرگ، یعنی خوردن بیشتر؛ این طراحی‌ها یک نوع معماری گزینش هستند و به مثابه تلنگرهای مهمی عمل می‌کنند راهنمایی: اگر می‌خواهید وزنتان را کم کنید، در بشقاب‌های کوچک‌تر غذا بخورید و بسته‌های کوچک مواد غذایی را بخرید و غذاهای وسوسه‌انگیز را در یخچال نگه ندارید.

وقتی مسائل مرتبط با خود-داری و انتخاب بی‌فکرانه با هم ترکیب شوند، حاصل کار

تلنگر

مجموعه‌ای از پیامدهای بد برای مردم واقعی است. میلیون‌ها آمریکایی علی‌رغم انبوهی از شواهد و مدارک در مورد تأثیر وحشتناک دخانیات بر سلامتی، سیگار می‌کشند و جالب اینکه اکثر سیگاری‌ها می‌گویند که دلشان می‌خواهد ترک کنند. نزدیک به دوسوم آمریکایی‌ها اضافه وزن دارند یا چاق هستند. بسیاری از مردم هرگز به خودشان زحمت نمی‌دهند به برنامه‌های بازنشستگی شرکتشان ملحق شوند، حتی وقتی که یارانه بالایی هم دریافت می‌کنند. همه این واقعیت‌ها در کنار هم حاکی از آن هستند که رقم قابل ملاحظه‌ای از مردم می‌توانند از مزایای تلنگر بهره‌مند شوند.

استراتژی‌های خود-داری

از آنجا که مردم دست کم تا حدودی از ضعفشان آگاه هستند، قدم‌هایی برمی‌دارند تا از بیرون کمک بگیرند. ما فهرست‌هایی تهیه می‌کنیم تا یادمان نرود از خواربارفروشی چه اقلامی را می‌خواهیم بخریم. ساعت زنگ‌دار می‌خریم تا کمک کند صبح بیدار شویم. از دوستانمان می‌خواهیم که جلوی ما را در زیاد خوردن دسر بگیرند یا تشویق‌مان کنند که سیگار را ترک کنیم. در این موارد، برنامه‌ریزان ما قدم‌هایی

برمی دارند تا اقدام کننده های ما را تحت کنترل دریاورند و این کار را اغلب با تغییر مشوق هایی که کننده ها با آنها روبه رو هستند انجام می دهند. متأسفانه، مهار فاعلان اغلب دشوار است فکر کنید که بشود هومر سیمپسون را کنترل کرد! و می توانند بهترین تلاش های فکوران را بی اثر کنند. مثال دم دستی اما گویای ساعت آلارم دار را در نظر بگیرید. فکور خوش بین، به امید یک روز کاری کامل، ساعت را روی ۶:۱۵ صبح تنظیم می کند؛ حال آنکه فاعل خوش خواب زنگ ساعت را خاموش می کند و تا ساعت ۹ به خوابش ادامه می دهد. این مسئله می تواند به نبردی سخت بین فاعل و فکور منجر شود. بعضی از برنامه ریزها ساعت را در طرف دیگر اتاق می گذارند و بدین سان فاعل دست کم مجبور است از تخت برخیزد تا بتواند آن را خاموش کند، اما وقتی فاعل افتان و خیزان به سمت تختش برگشت، دوباره همه تلاش ها بر باد می رود. خوشبختانه گاهی اوقات شرکت ها و سازمان ها خدماتی را برای کمک به فکور ارائه می دهند.

ساعت آلارم دار «کلاکی» را که در تصویر ۲-۱ نشان داده ایم، در نظر بگیرید. کلاکی یک «ساعت آلارم دار

تلنگر

است که اگر از جایتان برنخیزید، فرار می کند و در جایی پنهان می شود.» با کلاکی، فکور تعداد زنگ های دفعاتی را که فاعل مجاز خواهد بود بعد از زنگ خوردن در صبح چرت کوتاه بزند، تعیین می کند. وقتی مهلتش تمام شد، ساعت از جایش در می رود و شروع به چرخیدن دور اتاق می کند و صدا های ناهنجار از خودش در می آورد. تنها راه برای خفه کردن ساعت لعنتی این است که از تخت خواب بیرون بیایید و پیدایش کنید. تا آن موقع، خواب از سر حتی منگ ترین فاعل هم پریده است.

شرح محصول

کلاکی یک ساعت آلارم دار است که اگر از جایتان برنخیزید، فرار می کند و در جایی پنهان می شود. ساعت زنگ می خورد، شما دکمه خاموش موقت snooze را می زنید و ساعت از کنار تخت پایین می آید و روی کف اتاق می پرد و دور اتاق می چرخد، مثل دیوانه ها بالا و پایین می پرد و توی سوراخ سمبه ها می رود تا بالاخره جای دنجی را برای مخفی شدن پیدا کند. وقتی زنگ دوباره به صدا درآمد، باید از تخت خواب خود بیرون بیایید و دنبالش بگردید. کلاکی هر روز جای جدیدی برای

تلنگر

مخفی شدن پیدا می کند.

صدای زنگ کلاکی طوری طراحی شده است که به

چیزی تعبیر شود که نه استرس زاست و نه

آزاردهنده، بلکه سرگرم کننده است و در رابطه بین

انسان و ماشین بهتر ایفای نقش می کند.



شکل ۲-۱- ساعت کلاکی

فکوران استراتژی‌هایی، مثل کلاکی، در اختیار دارند تا فاعل‌های سرکش را کنترل کنند. اما گاهی اوقات از بیرون هم می‌توانند کمک بگیرند. خواهیم دید که چگونه مؤسسات خصوصی و دولتی می‌توانند چنین کمکی را فراهم کنند. در زندگی روزمره، یکی از این استراتژی‌ها شرط‌بندی غیررسمی است. یک بارتیلر با استفاده از همین استراتژی به یک همکار جوان کمک کرد. همکار مربوطه فرض کنید نامش دیوید است به عنوان عضو جدید هیئت علمی دانشکده استخدام شده بود با این شرط که قبل از رسیدن یا در بدترین حالت ظرف سال اول استخدامش، دوره دکترایش را به پایان برساند. دیوید انگیزه‌های زیادی داشت تا پایان نامه دکترایش را تکمیل کند، از جمله مشوق مالی: تا قبل از اینکه فارغ التحصیل شود، دانشگاه با او مثل یک مدرس برخورد کرد تا یک استادیار و همکاری معمول برای طرح بازنشستگی‌اش را به عمل نیاورد که ده درصد حقوقش را شامل می‌شد و خود سر به ده‌ها هزار دلار در سال می‌زد. فکور درونی دیوید می‌دانست که باید دست‌دست کردن را متوقف کند و پایان نامه را به

اتمام برساند، اما فاعل او در گیر پروژه های هیجان انگیزتر دیگری بود و همیشه از کار پر زحمت نوشتن پایان نامه طفره می رفت فکر کردن به ایده های جدید به مراتب جالب تر از نوشتن ایده های قدیمی است.

در این زمان بود که تیلر با ارائه پیشنهاد زیر به دیوید، وارد میدان شد. دیوید می بایست چندتا چک صد دلاری برای تیلر می نوشت که اول هر ماه باید قابل وصول می بودند و این قرار باید چند ماه ادامه پیدا می کرد. اگر دیوید نیمه شب ماه مربوطه، فصل جدید پایان نامه اش را زیر در اتاق تیلر تحویلش نمی داد، تیلر چک را نقد می کرد. علاوه بر این، تیلر قسم خورد که این پول را صرف راه انداختن مهمانی ای می کند که دیوید به آن دعوت نخواهد بود. دیوید پایان نامه اش را چهار ماه بعد، به موقع، تمام کرد و حتی یک ضرب الاجل را هم از دست نداد گرچه بسیاری از فصول درست در دقایق آخر موعد مقرر تکمیل شده بودند. این نکته خیلی آموزنده است که این نقشه گرفت هر چند که مشوق مالی دیوید از سوی دانشگاه، آن هم فقط از طرح باز نشستگی، خیلی بیشتر از از دست دادن ماهی صد

دلار بود.

این نقشه گرفت، چرا که درد نقد کردن چک توسط تیلر و خریدن کلی اشربه و اطمعه خوشمزه برای مهمانی‌ای که دیوید در آن حضور نداشت، بیشتر از نادیده گرفتن پول فرضی‌ای بود که قرار بود در طرح بازنشستگی‌اش سرمایه‌گذاری شود. بسیاری از دوستان تیلر تهدید کردند که در راه انداختن کسب و کار ارائه طرح‌های تشویقی با او وارد رقابت می‌شوند، هر چند تیلر خاطر نشان می‌کند که به منظور وارد شدن به چنین کسب و کاری باید به این معروف باشید که آن قدر عوضی هستید که چک را نقد کنید!

گاهی اوقات دوستان می‌توانند چنین شرط‌بندی‌هایی را بین خودشان انجام دهند. دو اقتصاددان به نام‌های جان رومالیس و دین کارلن، نقشه مبتکرانه‌ای را برای کاهش وزن پیاده کردند. وقتی جان و دین دوره فوق لیسانس را می‌گذراندند، متوجه شدند که وزنشان بالا رفته است، مخصوصاً دوره‌ای که دنبال کار بودند و کارفرمایان احتمالی از آنها با نوشیدنی و غذای مفصل پذیرایی می‌کردند. آنها با هم یک قرار گذاشتند. هریک قبول کرد که

ظرف نه ماه ۳۰ پوند حدود ۱۳ کیلو کم کند. اگر موفق نشد، باید ده هزار دلار بدهد. این شرطبندی موفقیت بزرگی بود؛ هردو به هدفشان رسیدند. بعد برنامه دشوارتری را برای کاهش وزن اتخاذ کردند. قواعدی که پذیرفتند این بود که یک روز قبل همدیگر را برای افزایش وزن خبر کنند و اگر وزنشان بالاتر از هدف تعیین شده بود، مبلغ توافق شده را بپردازند. طی چهار سال چند باری وزن اضافه کردند و تنهایک بار وزن ثبت شده بالاتر از مقدار تعیین شده بود و البته جریمهٔ مربوطه هم بلافاصله پرداخت شد. توجه کنید که همچون مورد پایان نامهٔ دیوید، دین و جان قبول داشتند که بدون این شرطبندی که تشویقشان می کرد، ممکن بود خیلی زیاد بخورند ولو اینکه دلشان می خواست که وزن کم کنند. به راحتی می توان نسخه های رسمی تر این استراتژی ها را تصور کرد. در فصل ۱۶ با وبسایت Stickk.com که کارلن یکی از مؤسسان آن است آشنا می شویم که به مردم شیوه هایی را می آموزد که به وسیله آنها فکور درونشان می توانند فاعل های درون را مهار کنند. در برخی موقعیت ها مردم حتی ممکن است از دولت بخواهند که کمکشان کند تا

مشکلات خود-داری خویش را حل کنند. در موارد حاد، دولت ممکن است برخی اqlام را ممنوع کند مثل مصرف هروئین، روسپی‌گری و رانندگی در حال مستی. چنین ممنوعیت‌هایی را می‌توان به شکل محض نگاه کرد تا پدرسالاری لیبرتارینی، هرچند منافع شخص ثالث به مخاطره می‌افتد. در موارد دیگر، افراد ممکن است نقش کمتر

مداخله‌جویانه‌ای برای دولت قائل شوند. برای مثال سیگاری‌ها ممکن است از مالیات بردخانیات منتفع شوند چرا که مصرف سیگار را بدون اینکه ممنوع‌ش کند، پایین می‌آورد ۳. همچنین در برخی ایالت‌ها تلاش شده است که با ایجاد مکانیسمی - که طی آن افراد خود را در فهرست کسانی قرار می‌دهند که از ورودشان به کازینوها ممانعت می‌شود- به قماربازان کمک کنند برای جزئیات بیشتر به فصل ۱۶ رجوع کنید. از آنجا که هیچ کس مجبور نیست برای این برنامه ثبت‌نام کند و خود-داری برای انجام‌دادن این کار تقریباً هیچ هزینه‌ای هم ندارد، این شیوه را واقعاً می‌توان لیبرتارین، تا جایی که ما از این واژه می‌دانیم، در نظر گرفت.

یک مثال جالب از استراتژی خود-داری که از سوی

دولت اعمال شده است، تغییر ساعت برای استفاده بهینه از طول روز یا زمان تابستانی، آنچنان که در برخی نقاط دنیا شناخته می شود است. نظرسنجی ها نشان می دهد که بیشتر مردم فکر می کنند تغییر ساعت ایده جالبی است، اساساً به این دلیل که به هنگام عصر زمان بیشتری از نور روز بهره می برند. البته تعداد ساعات وجود نور در یک روز مفروض ثابت است و یک ساعت جلو کشیدن هیچ ربطی به تعداد ساعات وجود نور در طول یک روز ندارد. فقط بر چسبی که روی ساعات روز می گذاریم عوض شده است، صرف گفتن «ساعت هفت» به جای «ساعت شش» به ما تلنگر می زند که یک ساعت زودتر بیدار شویم. در کنار اینکه زمان بیشتری داریم تا از بازی فوتبال غروب لذت ببریم، مقدار انرژی بیشتری هم صرفه جویی می کنیم. از منظر تاریخی این نکته اولین بار توسط بنجامین فرانکلین پیشنهاد شد، زمانی که به عنوان نماینده آمریکا در پاریس مشغول به انجام وظیفه بود. فرانکلین که به ناخن خشکی معروف بود، حساب کرد که با این کار می توان در مصرف هزاران کیلو ماده اولیه تولید شمع صرفه جویی کرد. با این حال، این فکر تا زمان جنگ جهانی اول پیاده

نشد.

در بسیاری از موارد بازار خدماتی برای خود-داری فراهم می‌آورد و اصلاً نیازی به دخالت دولت نیست. شرکت‌ها می‌توانند با تقویت فکورانه در نبردها با فاعلان پول زیادی به جیب بزنند و اغلب با انجام کار درست اوضاع را خوب پیش می‌برند. یک مثال جالب نهاد خدمات مالی برجسته‌ای است که زمانی بسیار معروف و همه‌پسند بود: باشگاه پس‌انداز کریسمس. اینجا شرح مختصری از چگونگی عملکرد این باشگاه را ارائه می‌دهیم. در ماه نوامبر نزدیک روز شکرگزاری یک مشتری، حسابی را در بانک محلی خود باز می‌کند و هر هفته مقدار مشخصی پول مثلاً ۱۰ دلار برای سال بعد پس‌انداز می‌کند. این پول را نمی‌توان تا سال بعد از حساب بیرون کشید تا زمانی که کل مبلغ، درست فصل خریدهای کریسمس، از رهن بانک خارج شود. نرخ بهره معمول برای این حساب‌ها نزدیک به صفر است.

حال بیایید از دریچه اصطلاحات اقتصادی به باشگاه کریسمس نگاهی بیندازیم. این حساب یک حساب بدون نقدینگی است به مدت یک سال نمی‌توانید

تلنگر

دست به پولتان بزنید، هزینه تراکنش بالایی دارد هر هفته باید پول به حساب بخواه‌بازید و نرخ برگشت آن تقریباً صفر است. در کلاس‌های درس اقتصاد ثابت کردن اینکه چنین نهادی نمی‌تواند وجود خارجی داشته باشد، یک تکلیف خانگی ساده است. با این حال، باشگاه‌های کریسمس سال‌هاست که فعالیت می‌کنند و میلیاردها دلار در آنها سرمایه‌گذاری شده است. اگر بدانیم که ما با انسان‌ها سروکار داریم و نه مقصدها، توضیح اینکه چرا این باشگاه‌ها وجود دارند کار سختی نخواهد بود. خانوارهایی که پول کافی برای خرید هدایای کریسمس ندارند، مشکل سال بعد را با پیوستن به یک باشگاه کریسمس حل می‌کنند. ناراحتی سپرده‌گذاری و ازدست‌رفتن پولی که برای بهره داده می‌شود، بهای اندکی است که در عوض تضمین داشتن پول کافی برای خرید هدایای کریسمس پرداخت می‌شود. دوباره به اودیسه فکر کنید که خودش را به دکل کشتی بست - این واقعیت که پول را نمی‌توان از حساب بیرون کشید، یک نکته مثبت است نه منفی. نکته در عدم نقدینگی وجود دارد. باشگاه‌های کریسمس از

جهات مختلف مثل قلک بزرگسالان هستند، طوری طراحی شده‌اند که به راحتی می‌شود در آن پول انداخت، اما نمی‌توان راحت از آن پول بیرون کشید. تمام نکته در این است که نمی‌توان به راحتی از آن پول بیرون کشید.

در حالی که باشگاه‌های کریسمس هنوز وجود دارند، با ظهور کارت‌های اعتباری، ضرورتشان را برای بسیاری از خانوارها از دست داده‌اند. ^{۵۰} از آنجا که امروزه خرید کریسمس تأمین مالی می‌شود، خانوارها دیگر لازم نمی‌بینند پیشاپیش پس‌انداز کنند. البته این بدان معنی نیست که بگوییم شیوه جدید از هر لحاظ بهتر است. پس‌انداز با بهره صفر درصد و عدم امکان کشیدن پول از حساب، احمقانه به نظر می‌رسد و یقیناً بدتر از پس‌انداز پول در یک حساب بهره‌دهنده است، اما کسب سود صفر درصد ممکن است به پرداخت ۱۸ درصد سود یا بیشتر به بدهی معوقه کارت اعتباری ارجح باشد.

نبرد بازار بین کارت‌های اعتباری و باشگاه‌های کریسمس تصویر خوبی از یک مسئله عمومی‌تر است، مسئله‌ای که به آن برخورد خواهیم گشت. بازارها انگیزش قوی‌ای برای بنگاه‌ها فراهم می‌آورند تا

تقاضای مشتریان را برآورده سازند و بنگاه‌ها برای برآوردن این تقاضاها با هم رقابت می‌کنند، بخواهیم یا نخواهیم این تقاضاها بازتاب عاقلانه‌ترین انتخاب‌ها هستند. یک بنگاه ممکن است ابزار خود-داری هوشمندانه‌ای مثل باشگاه کریسمس را پیشنهاد و ارائه کند، اما نمی‌تواند مانع بنگاه دیگری شود که به اعتبار دریافت این پول یعنی پولی که از باشگاه دریافت می‌شود به مردم وام دهد. کارت‌های اعتباری و باشگاه‌های کریسمس با هم رقابت می‌کنند و درواقع هر دوی اینها از سوی یک مؤسسه ارائه می‌شوند- بانک‌ها. درحالی که رقابت باعث کاهش قیمت‌ها می‌شود، همیشه به نتیجه‌ای منتهی نمی‌شود که مناسب حال مصرف‌کنندگان باشد. حتی وقتی که می‌خواهیم به شیوه خودمان انتخاب‌های خوبی صورت دهیم، بازارهای رقابتی راه‌هایی می‌یابند که ما را از آخرین مقاومت‌هایمان در مقابل انتخاب‌های بد باز می‌دارند. در فرودگاه ۵۱ شیکاگو دو اغذیه‌فروشی درست روبه‌روی هم در حال رقابت هستند. یکی میوه، ماست و سایر غذاهای سالم می‌فروشد. دیگری یک شعبه

شیرینی فروشی معروف سینابون ^{۵۲} است، همان
سینابون بدنام که کیک‌هایش حاوی ۷۳۰ کالری و
۲۴ گرم چربی است. شاید خودِ فکور ما ترتیبی داده
باشد که به سمت مغازه میوه و ماست فروشی برویم،
اما رایحه خوش فر شیرینی‌پزی سینابون از درب
ورودش مستقیم به پیاده‌روی جلوی مغازه هجوم
می‌آورد. لازم است بگوییم که کدام یک از دو مغازه
همیشه میزبان صف طولانی‌تر است؟

حسابرسی ذهنی

ساعت‌های آلارم‌دار و باشگاه‌های کریسمس
ابزارهای بیرونی‌ای هستند که مردم برای حل
مشکلات خود-داری خود استفاده می‌کنند. روش
دیگر برای حل این مشکلات پذیرش یک سیستم
کنترل درونی است که به نام حسابرسی ذهنی هم
شناخته می‌شود. حسابرسی ذهنی سیستمی است
گاهی اوقات مبهم و ضمنی که خانوارها از آن برای
ارزیابی، تنظیم و مدیریت بودجه خانواده خود
استفاده می‌کنند. تقریباً همه ما از حسابدار ذهنی
استفاده می‌کنیم، حتی اگر خودمان آگاه نباشیم که
داریم چنین می‌کنیم.

این مفهوم به‌زیبایی از طریق مکالمه بین دو هنرپیشه
بزرگ یعنی جین هکمن و داستین هافمن طی یک
مصاحبه توضیح داده می‌شود. هکمن و هافمن در
دورانی که هنوز «هنرمند گرسنه» محسوب
می‌شدند، یار و رفیق همدیگر بودند و هکمن
داستانی را تعریف می‌کند که یک روز به آپارتمان
هافمن می‌رود و میزبان از او تقاضا می‌کند که
مقداری پول به او قرض دهد. هکمن قبول می‌کند
که پول را قرض دهد، اما بعدش می‌روند به
آشپزخانه هافمن که در آن چند شیشه مرباخوری پر

از پول روی پیشخان ردیف شده بودند. روی یکی برچسب زده بود «کرایه خانه»، دیگری «آب و برق» و الی آخر. هکمن پرسید اگر هافمن این همه پول ذخیره دارد، دیگر چرا از او خواست پول قرض بگیرد، در این لحظه بود که هافمن به شیشه «غذا» اشاره می‌کند که خالی بود.

طبق نظریه اقتصادی و منطق ساده پول

«مماثله‌ای»^{۵۳} است، یعنی هیچ برچسبی به دنبال

آن نمی‌آید. بیست دلار پول داخل ظرف «کرایه خانه» همان قدر قدرت خرید غذا دارد که پول داخل ظرف «غذا». اما خانوارها برای حسابرسی ذهنی خود برنامه‌هایی را اتخاذ می‌کنند که خاصیت مماثله‌ای پول را زیرپا می‌گذارد، درست به همان دلیلی که شرکت‌ها مرتکب چنین عملی می‌شوند: کنترل مخارج. بیشتر شرکت‌ها بودجه‌ای برای فعالیت‌های مختلف دارند و هرکسی که در این شرکت‌ها کار کرده باشد با این تجربه آزارنده مواجه شده است که پول کافی برای یک خرید مهم در دسترس نبوده است، چراکه آن حساب مربوطه قبلاً بابت کار دیگری خالی شده بود. این واقعیت که پول دست‌نخورده دیگری در یک حساب دیگر موجود

است، درست به اندازه پول موجود در ظرف کرایه خانه روی پیشخان آشپزخانه داستین هافمن، ربطی به موضوع ندارد.

در سطح خانوارها، عدول از قاعدهٔ مماثله‌ای پول همه جا مشاهده می‌شود. یکی از خلاقانه‌ترین نمونه‌های حسابرسی ذهنی توسط یک استاد علوم مالی ابداع شده است که ما می‌شناسیمش. در آغاز هر سال، او مقدار مشخصی مثلاً ۲۰۰۰ دلار را برای اهدا به یک مؤسسهٔ خیریه اختصاص می‌دهد. بعد اگر اتفاق غیرمنتظره‌ای در طول آن سال برای او روی دهد - مثلاً جریمهٔ پارکینگ - به صورت ذهنی مبلغ جریمه را از پول خیریه کم می‌کند. بدین صورت یک جور بیمه در مقابل حوادث غیرمترقبه برای خودش فراهم آورده است. ۵۴

حسابرسی ذهنی را در عمل می‌توانید در کازینوها هم مشاهده کنید. قماربازی را در نظر بگیرید که آن قدر خوش شانس بود که بتواند در اوایل عصر مبلغی را ببرد. می‌توانید این طوری ببینید که او پولی را که برده است در یک جیب و پولی را که با خود برای بازی آورده بود باز هم یک حسابرسی ذهنی دیگر در جیب دیگرش می‌گذارد. قماربازان حتی برای این

عمل خود یک اصطلاح دارند. پولی که برده‌اند «پول منزل» نام دارد، زیرا در اصطلاحات خاص قماربازان، کازینو «منزل» نامیده می‌شود. اگر با مقداری از پولی که برده‌اید، بازی کنید، آن وقت این عمل «قمار با پول منزل» نامیده می‌شود؛ انگار که این پول با پول‌های دیگر به نوعی فرق دارد. شواهد تجربی نشان می‌دهد که مردم خیلی متمایل هستند با پولی که «پول منزل» نامیده می‌شود، بازی کنند.^۴ همین ذهنیت در مردم غیرقمارباز هم مشاهده می‌شود. وقتی سرمایه‌گذاری جواب می‌دهد، مردم مایلند شانس‌های بیشتر و بزرگ‌تری را با برده‌هایشان تجربه کنند. برای مثال، حسابرسی ذهنی نقش عمده‌ای در افزایش قیمت سهام در دهه ۱۹۹۰ داشته است، زیرا بسیاری از مردم ریسک بیشتر و بیشتری را به جان خریدند، با این توجیه که صرفاً دارند با مازاد پولی که در طول سالیان گذشته از راه سرمایه‌گذاری کسب کرده‌اند، بازی می‌کنند. به همین نحو، وقتی مردم پول با آورده‌ای به دست می‌آوردند، احتمال اینکه به صورت هیجانی آن را صرف خریدهای لوکس و آنچنانی کنند بسیار بیشتر است تا اینکه پولی که در طول سالیان پس‌انداز

کرده‌اند، در دستشان باشد.

حسابرسی ذهنی مسئله مهمی است، زیرا حساب‌ها عموماً به عنوان پدیده‌هایی غیرمماثل‌ای تلقی می‌شوند. واقعیت این است که آن شیشه‌های مرباخوری که داستین هافمن و نسل والدین او استفاده می‌کردند، تقریباً ناپدید شده‌اند. اما هنوز بسیاری از خانوارها حساب‌هایی را برای استفاده‌های مختلف اختصاص می‌دهند: تحصیل بچه‌ها، تعطیلات، بازنشستگی و مانند آن. در بسیاری از این موارد، برخلاف مدخل‌های دفتر حسابرسی، یک حساب بانکی به معنای واقعی وجود دارد. حرمت و اعتبار این حساب‌ها ممکن است به بروز برخی رفتارهای ظاهراً عجیب و غریب منتهی شود، مثلاً قرض کردن و قرض دادن با نرخ‌های بسیار متفاوت. دیوید گروس و نیک سوله‌لس^{۵۵} ۲۰۰۲ دریافتند که در نمونه مورد مطالعه آنها، یک خانوار معمولی بیش از ۵۰۰۰ دلار دارایی نقدی معمولاً به صورت حساب‌های پس‌انداز که کمتر از ۵٪ در سال سود به آنها تعلق می‌گیرد و تقریباً ۳۰۰۰ دلار در حساب کارت‌های اعتباری دارد که معمولاً چیزی در حدود ۱۸٪ یا بیشتر نرخ بهره‌شان است. استفاده از پول

حساب پس انداز برای پرداخت بدهی کارت اعتباری معادل همان چیزی است که اقتصاددانان فرصت مابه‌التفاوت^{۵۶} می‌نامند - خرید با قیمت پایین و فروش با قیمت بالا - اما بسیاری از مردم در بهره‌برداری از این فرصت ناکام می‌مانند. گرچه درست مانند باشگاه‌های کریسمس، این رفتار ممکن است آن‌طور که به نظر می‌رسد، احمقانه نباشد. بسیاری از این خانواده‌ها به اندازه حدنصاب کارت اعتباری‌شان پول خرج از بانک، قرض می‌کنند. آنها می‌دانند که اگر بدهی خود به کارت اعتباری را از حساب پس انداز خود پرداخت کرده بودند، دوباره کارت‌هایشان تا سقف مجاز خرج شده بود و مؤسسات صادرکننده کارت اعتباری که از این موضوع به خوبی آگاهی دارند، مایلند اعتبار کسانی که عادت دارند به دفعات کارت‌شان را تا سقف مجاز خرج کنند افزایش دهند، البته به شرطی که هیچ‌وقت در بازپرداخت بدحسابی نکرده باشند.^{۵۷} بنابراین سپردن پول در حساب‌های مختلف استراتژی پرهزینه دیگری برای خود-داری است، درست مانند باشگاه‌های کریسمس.

البته اغلب مردم در پس انداز کردن مشکل چندانی ندارند. در واقع برخی حتی در خرج کردن پول مشکل دارند. اگر مشکلشان حاد باشد، این افراد را خسیس می‌نامیم، اما حتی مردم عادی هم ممکن است به جایی برسند که فکر کنند آن طور که باید به خودشان نمی‌رسند. ما دوستی داریم به نام دنیس که برای مقابله با این مشکل یک استراتژی حسابرسی ذهنی هوشمندانه اتخاذ کرده است. وقتی دنیس ۶۵ سالش شد، شروع به جمع‌آوری وجوه دریافتی از سازمان تأمین اجتماعی کرد، هر چند که او و همسرش همچنان مشغول کار تمام وقت بودند. از آنجا که در طول سالیان به پس انداز گر ماهری تبدیل شده است بخشی از این مهارت بدان علت بود که کارفرمایش یک طرح بازنشستگی اجباری و سخاوتمندانه ارائه داده بود، دنیس می‌خواست خیالش راحت شود که تا هنوز سالم قبراق است هر کاری که دوست دارد می‌تواند انجام دهد مخصوصاً سفر به پاریس و سورچرانی و درعین حال هزینه‌های احتمالی مانع از انجام منظورش نشود.

به این منظور، برای پس انداز چک‌های تأمین

اجتماعی یک حساب پس انداز باز کرد و نام وجوده ذخیره شده در این حساب را «حساب تفریحات» نامید. خرید یک دوچرخه آنچنانی یا یک جعبه شراب با پول این حساب قابل قبول بود، اما تأمین هزینه تعمیر سقف منزل، خیر. برای هریک از ما، استفاده از حسابرسی ذهنی می تواند بی نهایت سودمند باشد. به این ترتیب، زندگی راحت تر و امن تر می شود.

بسیاری از ما می توانیم از یک حساب «روز مبادا» ی نیمه مصون و یک حساب «تفریحات و سرگرمی» همیشه در دسترس، بهره ببریم. درک حسابرسی ذهنی در بهبود سیاست عمومی هم مؤثر است. چنان که خواهیم دید، اگر بخواهیم پس انداز را تشویق کنیم، مهم است که پس اندازهای انباشته را به سمت یک حساب ذهنی یا واقعی که در آن خرج کردن و سوسه بزرگی محسوب نمی شود، هدایت کنیم.

۳- پیروی از جماعت

کشیش جیم جونز مؤسس و رهبر معبد مردم بود. در سال ۱۹۷۸، جونز که با اتهام فرار از مالیات مواجه شده بود، همراه با بیشتر پیروانش از سن فرانسیسکو به اقامتگاه کوچکی در گویان در شمال آمریکای جنوبی مهاجرت کرد و آنجا را جیمز تاون نامید. جونز که با تحقیقات دولت فدرال در خصوص آزار و اذیت کودکان روبه‌رو شده بود، دستور داد که پیروانش خودشان و بچه‌هایشان را مسموم کنند. آنها بشکه‌های بزرگ سم آماده کردند. تعدادی در مقابل این تصمیم مقاومت نمودند؛ جمعی دیگر دست به اعتراض زدند، اما صدایشان را خفه کردند. پیرو فرمان جونز و فشارهایی که از سوی بقیه وارد می‌شد، پدران و مادران با اکراه فرزندان خود را مسموم کردند. سپس خود جام زهر را نوشیدند. اجساد آنها را که دست در دست و کنار هم دراز کشیده بودند، پیدا کردند ۱.

مقتصدها و برخی اقتصاددانانی که ما می‌شناسیم موجوداتی بسیار دور از اجتماع هستند. آنها فقط زمانی با دیگران مراوده می‌کنند که از این رابطه چیزی گیرشان بیاید؛ آنها به شهرتشان اهمیت

می دهند و از دیگران -اگر که واقعا بتوانند از آنها اطلاعاتی کسب کنند- یاد می گیرند. اما مقتصدها پیرو مد روز نیستند. قد لباس آنها بالا و پایین نمی رود مگر به دلایل عملی، و کراوات -اگر که اصلا در دنیای مقتصدها وجود داشته باشند- به صرف تبعیت از مد، نازک یا پهن نمی شود مع الوصف، کراوات ها در اصل به عنوان دستمال ناهارخوری استفاده می شدند؛ پس در واقع زمانی کاربرد عملی داشتند. از طرف دیگر، انسان ها به کرات از انسان های دیگر تلنگر دریافت می کنند. گاهی اوقات تغییرات عظیم اجتماعی، در بازار و سیاست، بایک تلنگر اجتماعی کوچک آغاز می شوند.

انسان ها دقیقا مثل موش قطبی نیستند، اما به راحتی تحت تأثیر گفتار و کردار دیگران قرار می گیرند. مجددا تأکید می کنیم که موش های قطبی واقعا به تبعیت از یکدیگر دست به خودکشی دسته جمعی نمی زنند و خود را به درون اقیانوس پرت نمی کنند. باور بسیار رایج و تاحدی افترا آمیز در مورد موش های قطبی، مبتنی بر یک افسانه

شهری ۵۸ بسیار انسانی است- یعنی مردم به این افسانه باور دارند چرا که از دیگران پیروی می کنند.

تلنگر

درمقابل، داستان خودکشی دسته جمعی جیمز تاون افسانه نیست. اگر شما مشغول دیدن فیلمی باشید که مردم در آن لبخند می زنند، شما هم به احتمال زیاد لبخند می زنید مهم نیست فیلم خنده دار باشد یا نباشد؛ خمیازه هم بسیار مسری است مترجم در حین ترجمه - و چند ماه بعد در حین ویرایش - این جمله خمیازه کشید: هر دفعه دو بار! عموما گفته می شود وقتی دو نفر مدتی طولانی زیر یک سقف با هم زندگی کنند، رفته رفته شبیه هم می شوند. از قضا این تکه از باور مرسوم، واقعیت دارد محض اطلاع: بخشی از این شباهت ناشی از تغذیه است - غذا و عادات غذاخوری مشترک - اما بیشتر آن ناشی از تأثیر تقلید حرکات صورت است. در واقع زوج هایی که در نهایت مانند هم می شوند، زندگی شادتری هم دارند!

در این فصل کوشش داریم که بفهمیم تأثیرات اجتماعی چرا و چگونه عمل می کنند. درک این تأثیرات در مبحث مورد نظر ما، به دو دلیل اهمیت دارد. نخست، بیشتر مردم از یکدیگر یاد می گیرند. البته این پدیده معمولا خوب است. آموختن از یکدیگر کلید توسعه افراد و اجتماعات است. اما

تلنگر

بسیاری از آموزه‌ها و باورهای غلط ما هم ناشی از تقلید از دیگران است. وقتی تأثیرات اجتماعی باعث شد مردم به آموزه‌های غلط یا جانب‌دارانه باور پیدا کنند، آنگاه شاید تلنگری چند مفید واقع شود.

دومین دلیل اینکه چرا این عنوان برای بحث ما اهمیت دارد این است که یکی از مؤثرترین راه‌های تلنگرزدن چه در راه خیر، چه در راه شر تأثیرگذاری اجتماعی است. در جیمزتاون این تأثیر جمعی آن چنان قوی بود که منجر به خودکشی کل سکنه شد دقیقاً ۹۰۹ نفر. اما تأثیرات اجتماعی، در مقیاس‌های کوچک و بزرگ، معجزه نیز خلق کرده است. در بسیاری از شهرها، از جمله شهر ما، صاحبان سگ وقتی با سگ‌هایشان قدم می‌زنند، کیسه‌های پلاستیکی با خود دارند؛ این امر گشت و گذار در پارک‌ها را نیز خوشایندتر کرده است. علی‌رغم اینکه احتمال جریمه شدن بابت خراب کاری سگ عملاً به صفر رسیده است، باز هم مردم کیسه پلاستیکی با خود دارند. معماران گزینش باید بدانند چطور سایر رفتارهای اجتماعی سودمند را ترغیب کنند و نیز چگونه جلوی رویدادهای ناگوار را، مانند آنچه در جیمزتاون روی

داد، بگیرند.

تأثیرات اجتماعی در دو مقوله اصلی جای می گیرند. مقوله اول شامل اطلاعات می شود. اگر اکثر مردم کاری یا به چیزی فکر کنند، عمل و اندیشه ایشان حامل اطلاعاتی خواهد بود درباره آنچه ممکن است اندیشیدن به آن یا انجام دادنش برای شما مفید باشد. دومین مقوله، فشار از سوی هم قطار است. اگر نگران این هستید که دیگران درباره شما چه فکری می کنند شاید به اشتباه باور دارید که آنها به عمل شما توجه نشان می دهند- زیرا ببینید، آنگاه ممکن است همراه جماعت شوید تا از خشمشان جلوگیری یا نظر مساعدشان را جلب کنید. برای نگاهی کوتاه به قدرت تلنگرهای اجتماعی، این یافته های پژوهشی زیر را در نظر بگیرید:

۱- احتمال بارداری دختران نوجوانی که با دختران

۵۹

نوجوان بچه دار در تماس هستند، بیشتر است.

۲- چاقی مفرط مسری است. اگر دوست صمیمی

شما چاق شود، خطر ابتلای شما به چاقی بالا

می رود.

۳- تولید کنندگان تلویزیونی از یکدیگر تقلید

می کنند و مدهای زودگذری در برنامه سازی

تلویزیونی راه می اندازند که قابل توضیح نیست نگاه کنید به انبوه ریالیتی شوها، برنامه های تلویزیونی نظیر امریکن آیدل یا شوهای استعدادیابی، مشهور شدن و از شهرت افتادن فیلم ها و سریال های علمی-تخیلی و مانند آن.

۴- تلاش های علمی دانشجویان تحت تأثیر همکاران و هم قطاران شان قرار دارد، آن قدر که هم اتاقی کردن تصادفی دانشجویان سال اول در خوابگاه می تواند پیامدهای بزرگی در نمرات شان و در نتیجه، آینده شان داشته باشد. شاید لازم باشد که والدین بیشتر نگران هم اتاقی فرزندانشان باشند تا اینکه کدام دانشگاه را برای ادامه تحصیلشان انتخاب کنند.

۵- قضات فدرال در هیئت های سه نفره تحت تأثیر رأی همکارانشان قرار دارند. یک قاضی جمهوری خواه وقتی با دو قاضی دموکرات در یک هیئت باشد، الگوی رأی دهی لیبرال تری از خود نشان می دهد. و برعکس، وقتی یک قاضی دموکرات با دو قاضی جمهوری خواه هم گروه باشد، تمایل بیشتری به محافظه کاری بروز می دهد. هر دو دسته منصوبین وقتی دست کم در کنار یک منصوب دیگر که از سوی رئیس جمهور از حزب مخالفشان

تلنگر

منصوب شده باشد، بنشینند، آرای به مراتب
ملایم‌تری صادر می‌کنند ۲.
مخلص کلام اینکه انسان‌ها به راحتی توسط
انسان‌های دیگر تلنگر می‌خورند. چرا؟ یک دلیلش
این است که ما دوست داریم هم‌رنگ جماعت
شویم.

انجام کارهایی که دیگران انجام می‌دهند

تصور کنید در میان گروهی متشکل از شش نفر قرار
دارید که مشغول انجام یک آزمون «دریافت بصری»
هستند. به شما یک وظیفه ساده و مسخره محول
می‌شود. از شما می‌خواهند یک خط مشخص را که
روی یک ورق مقوایی سفید بزرگ رسم شده است با
خط هم‌اندازه‌اش که روی پرده نمایش داده شده
است، مطابقت دهید.

در سه دور اول این آزمون همه چیز به خوبی و
خوشی پیش می‌رود. شرکت کنندگان انتخاب خود
را با صدای رسا و به نوبت اعلام می‌کنند و همه با هم
موافق هستند. اما در دور چهارم اتفاق عجیبی روی
می‌دهد. پنج نفر دیگر قبل از شما انتخابشان را اعلام
می‌کنند و همه‌شان خطای فاحشی مرتکب
می‌شوند. اکنون نوبت شماست که انتخاب خود را

اعلام کنید. چه کار خواهید کرد؟
 اگر شما مانند اغلب مردم باشید، فکر می کنید که
 پیش بینی رفتار شما در این امتحان راحت است. شما
 همان چیزی را که در فکرتان می گذرد، اعلام
 خواهید کرد. وقتی تصویر را می بینید، همان را بیان
 می کنید. شما مستقل می اندیشید و بنابراین
 حقیقت را می گوئید. اما اگر یک انسان باشید و واقعا
 در این آزمایش شرکت کنید، به احتمال زیاد از
 کسانی که پیش از شما نظرشان را گفتند، تبعیت
 می کنید و همانی را می گوئید که آنها گفتند. بنابراین
 شواهد عقل سلیم خود را به چالش می کشید.
 در دهه ۱۹۵۰ سالومون آش^{۶۰}، یک روان شناس
 اجتماعی برجسته، یک سری آزمایش در همین
 ارتباط ترتیب داد. وقتی از شرکت کنندگان خواسته
 می شد که بدون آگاهی از نظر دیگران، قضاوت
 خودشان را اظهار کنند، تقریبا کسی مرتکب خطا
 نشد زیرا آزمون ساده بود. اما وقتی همه جواب
 اشتباه دادند، دیگران هم در بیش از یک سوم موارد
 مرتکب خطا شدند. در واقع طی یک سری آزمون
 متشکل از ۱۲ سوال، تقریبا سه چهارم
 شرکت کنندگان دست کم یک بار نظری هم رأی با

جمع بیان کردند و به قضاوت خودشان توجهی نشان ندادند. توجه داشته باشید که در آزمایش آش، شرکت کنندگان به تصمیم‌گیری غریبه‌ها پاسخ دادند، غریبه‌هایی که احتمالاً دیگر هیچ وقت آنها را نمی‌دیدند. آنها هیچ دلیل خاصی نداشتند که بخواهند نظر لطف این غریبه‌ها را جلب کنند. به نظر می‌رسد یافته‌های آش نکته‌ای جهان‌شمول را در مورد انسان‌ها منعکس می‌کند. آزمایش هم‌رنگی با جماعت در بیش از ۱۳۰ مطالعه در هفده کشور تکرار و بسط داده شد؛ کشورهای نظیر ژنر، جمهوری دموکراتیک کنگو، آلمان، فرانسه، ژاپن، نروژ، لبنان و کویت سان استاین، ۲۰۰۳. الگوی کلی خطاها - یعنی هم‌رنگی با جماعت در ۲۰ تا ۴۰ درصد موارد - در میان ملیت‌های مختلف اختلاف چندانی نشان نمی‌دهد. و اگرچه ۲۰ تا ۴۰ درصد موارد شاید خیلی زیاد به نظر نرسد، اما به یاد داشته باشید که این آزمون بسیار ساده بود؛ مثل این است که شما تصویر یک سگ را گربه اعلام کنید، چون کسانی قبل از شما این کار را کردند.

دقیقا چرا مردم گاهی اوقات به قضاوت عقل خود پشت پا می‌زنند؟ در این مورد دو پاسخ به ذهن ما

رسید. جواب اول اطلاعاتی را دربر می گیرد که در پاسخ مردم وجود دارد؛ جواب دوم شامل فشار هم قطاران و عدم تمایل به رویارویی با مخالفت دیگران. در آزمایش خود آش، چند تن از کسانی که هم رنگ با جماعت شدند، طی یک مصاحبه خصوصی اظهار کردند که دریافت اولشان یعنی جواب صحیح خودشان باید اشتباه بوده باشد. اگر همه در یک اتاق پیشنهاد معینی را بپذیرند یا چیزی را از یک زاویه معین ببینند، شما به این نتیجه می رسید که شاید حق با آنها باشد. جالب آنکه بررسی های اخیر در زمینه عکسبرداری از مغز نشان داد که وقتی مردم در یک آزمایش مانند آزمایش آش هم رنگ با جماعت می شوند، درواقع وضعیت را مانند بقیه دریافت می کنند ۳. از سوی دیگر، وقتی در شرایطی کاملاً مشابه با آزمایش آش از مردم خواسته می شود که رأی مخفی دهند، دانشمندان علوم اجتماعی مشاهده کردند که هم رنگی با جماعت کمتر روی می دهد. مردم وقتی بینند که دیگران شاهد پاسخ واکنش آنها هستند، تمایل بیشتری به هم رنگی با جماعت از خود نشان می دهند. گاهی اوقات فرد با جماعتی همراه می شود

در آزمایش‌های آش سوالاتی با جواب‌های واضح مطرح شد. در اغلب موارد، تشخیص طول خطوط کار مشکلی نیست. اگر سوالات کمی مشکل‌تر باشند چه؟ سوال برای منظور ما اهمیت خاصی دارد، زیرا مخصوصاً مایلیم بدانیم در مقابله با مسائلی که هم سخت هستند و هم ناآشنا، مردم چگونه تحت تأثیر قرار می‌گیرند یا می‌توانند تحت تأثیر قرار گیرند. در طول دههٔ ۱۹۳۰

در این خصوص مطالعاتی کلیدی توسط روان‌شناس ترک-آمریکایی مظفر شریف ۱۹۳۷ صورت گرفت. در آزمایش شریف، افراد را در یک اتاق تاریک قرار دادند و یک نور نقطه‌ای کوچک روبه‌رویشان به دیوار تابیده شد. نور در واقع ثابت بود اما به علت یک توهم بصری به نام اثر اتوسینه‌تیک^{۶۱} خود جنبشی به نظر

می‌رسید که حرکت می‌کند. در هر کدام از چند آزمایش صورت گرفته، شریف از شرکت‌کنندگان خواست مسافتی را که لکهٔ نور حرکت کرده است، تخمین بزنند. وقتی نظر هر کس را انفرادی پرسید، هیچ کس با دیگری موافق نبود و پاسخ‌هایشان از آزمایشی به آزمایش دیگر بسیار متفاوت بود. تعجبی هم ندارد زیرا لکهٔ نور حرکت نمی‌کرد و هر قضاوتی

در مورد مسافت طی شده توسط آن، مثل پرتاب تیری در تاریکی مطلق بود.

اما وقتی از شرکت کنندگان خواسته شد در قالب گروه‌های کوچک و مقابل دیگران نظر خود را بیان کنند، شریف متوجه شد که اثر پدیدهٔ همرنگی با جماعت بسیار بزرگ است. در اینجا قضاوت‌های فردی همگرا می‌شوند و یک هنجار گروهی - که به یک تفاهم بر سر مسافت طی شده می‌رسد -

به سرعت شکل می‌گیرد. با گذشت زمان هنجار ایجاد شده در هر یک از گروه‌ها ثابت ماند و بنابراین به وضعیتی منجر شد که در آن گروه‌های مختلف قضاوت‌های بسیار متفاوتی ارائه کردند و سخت و پایدار به آن متعهد ماندند. در اینجا به نشانهٔ مهمی می‌رسیم که چطور گروه‌ها، شهرها و حتی ملل ظاهراً یکسان صرفاً به دلیل تغییرات آرام و حتی اختیاری در نقطهٔ شروع، می‌توانند بر سر افکار و اعمال بسیار متفاوت همگرا شوند. همچنین شریف کوشید اثر تلنگر را امتحان کند. در برخی آزمایش‌ها یک همدست جای داد - یکی از آدم‌های خودش که دیگران از حضور او بی‌اطلاع بودند. وقتی چنین کرد، اتفاق دیگری روی داد. اگر همدست محکم و

با اطمینان حرف می‌زد، رأی او تأثیر محکم و قاطعی بر تصمیم گروه اعمال می‌کرد. اگر تخمین همدست خیلی بزرگ‌تر از چیزی بود که در ابتدا توسط اعضای گروه صورت گرفته بود، قضاوت گروه بالا می‌رفت؛ اگر تخمین همدست خیلی کوچک‌تر بود، تخمین گروه هم پایین می‌آمد. اندکی تلنگر، اگر که با اطمینان و محکم وارد می‌شد، می‌توانست پیامدهای شگرفی بر تصمیم‌گیری گروه وارد کند. درس آشکاری که از این مثال می‌گیریم این است که افراد محکم و ثابت‌قدم، در بخش عمومی یا خصوصی، می‌توانند گروه‌ها و اقداماتشان را در جهت مورد نظر خودشان هدایت کنند.

نکته جالب‌تر اینکه قضاوت گروه‌ها به کلی درونی شده بود، به طوری که افراد به آن متعهد می‌ماندند، حتی وقتی که قرار بود نظر شخصی خودشان را اعلام کنند- در واقع حتی بعد از یک سال و حتی وقتی که در گروه‌های جدیدی حضور پیدا کردند که افرادش نظری کاملاً متفاوت داشتند. نکته جالب دیگر اینکه معلوم شد این قضاوت‌های اولیه در طول نسل‌های بعدی هم تأثیراتی داشته است. حتی وقتی به اندازه کافی افراد جدید به گروه وارد شدند و افراد قدیمی

رفته رفته کنار رفتند، به طوری که گروه دیگر یکسره متشکل از افراد جدید بود. در این حالت هم قضاوت اعضای قدیمی پابرجا بود، گرچه فردی که اولین بار چنین نظری را اظهار کرده بود، مدت ها پیش گروه را ترک کرده بود ۴. در یک سری آزمایش، دانشمندان با استفاده از ایده کُلی شریف، نشان دادند که یک «سنت» اختیاری در قالب تخمین مسافت

جابه جایی لکه نور می تواند در طول زمان جایگاه استوار و محکمی پیدا کند، به طوری که بسیاری از مردم از آن پیروی می کنند با اینکه می دانند چنین سنتی از همان ابتدا به صورت اختیاری پدید آمده است. در اینجا می توانیم ببینیم چرا بسیاری از گروه ها به دام چیزی می افتند که آن را

«محافظه کاری جمعی» می نامیم: تمایل گروه ها به تبعیت از الگوهای جاافتاده، حتی اگر الگوهای جدیدی به میان آمده باشند. به محض اینکه عملی مثل گره زدن بند کفش جا افتاد، احتمالاً به الگویی دائمی تبدیل می شود، حتی اگر پایه و اساسی هم برای آن وجود نداشته باشد. گاهی اوقات یک سنت برای سالیان درازی دوام می آورد و از سوی جمعیت زیادی مورد حمایت یا دست کم، مورد تصدیق قرار

می‌گیرد، حتی اگر در اصل محصول تلنگر گروه کوچکی از مردم یا شاید حتی یک فرد تنها بوده باشد. البته می‌توان عقیدهٔ یک گروه را تغییر داد، اگر که بتوان نشان داد آن عمل خاص مشکلات جدی دربر دارد. اما اگر در مورد مسئلهٔ مزبور عدم قطعیتی وجود داشته باشد، مردم به احتمال زیاد به همان روشی که تاکنون رفتار می‌کردند، ادامه خواهند داد. در اینجا یک مسئلهٔ مهم «جهل جمعی»^{۶۲} است - یعنی جهل، اکثریت یا همه، نسبت به آنچه دیگران می‌اندیشند. ممکن است از عمل یا سنتی تبعیت کنیم نه بدان دلیل که دوستش داریم یا نه حتی چون قابل دفاع است، بلکه صرفاً بدین دلیل که فکر می‌کنیم بیشتر مردم آن را خوش می‌دارند. بسیاری از رفتارها و کردارهای اجتماعی به همین دلیل دوام می‌آورند و اندکی شوک یا تلنگر می‌تواند آنها را از جایگاه ثابت خویش به در کند ۶. یک مثال برجسته در این خصوص، کمونیسم در بلوک شرق سابق است؛ یک دلیل دوام طولانی‌اش این بود که مردم نمی‌دانستند چه بسیارند کسانی که از این رژیم بدشان می‌آید. تغییرات برجسته اما کمتر تاریخی، مثل پس‌زدن اعمالی که مدت‌های مدیدی انجام

می شدند، اغلب می تواند با تلنگری صورت گیرد که یک جور اثر اربه‌ای^{۶۳} را آغاز می کند. در آزمایش های بیشتری با الهام از شیوه آش، مشخص شد که اثر همرنگی^{۶۴} برای قضاوت در موارد بسیار متنوع، بسیار بالاست ۷. نمونه زیر را در نظر بگیرید. از مردم پرسیده شد: «فکر می کنید کدام یک از موارد زیر مهم ترین مسئله ای است که در حال حاضر کشور ما با آن روبه رو است؟» چهار گزینه مطرح شد: رکود اقتصادی، امکانات آموزشی، فعالیت های خرابکارانه، بهداشت روانی و جرم و فساد. وقتی به صورت فردی و خصوصی از این افراد سوال شد، تنها ۱۲ درصد گزینه خرابکاری را انتخاب کردند. اما وقتی در مقابل گروهی قرار گرفتند که به اتفاق آرا این گزینه را انتخاب کرده بودند، این بار ۴۸ درصد خرابکاری را برگزیدند!

در یافته ای مشابه، از شرکت کنندگان خواسته شد این عبارت را در نظر بگیرند: «آزادی بیان یک امتیاز است تا یک حق؛ به صلاح یک جامعه است که در صورت احساس خطر، آزادی بیان را تعلیق کند.» در حالت خصوصی، ۱۹ درصد موافقت کردند؛ اما در

تلنگر

مواجهه با عقیده تنها چهار نفر دیگر، ۵۸ درصد با این عبارت اعلام موافقت کردند. این نتایج ارتباط نزدیکی با یکی از علائق عمده آش داشت: اینکه بفهمد چطور نازیسم به منصف ظهور رسید. آش معتقد بود که همرنگی می تواند تلنگر بسیار استواری ایجاد کند و در نهایت منجر به بروز یک رفتار خاصی مثل مورد جیمز تاون شود که به ظاهر باور نکردنی می رسد.

بدون در نظر گرفتن اینکه آیا تحقیقات آش توجیهی برای ظهور فاشیسم یا رویدادهای جیمز تاون پیدا می کند یا خیر، هیچ جای بحثی نیست که فشارهای اجتماعی تلنگری بر مردم وارد می کنند تا برخی تصمیمات عجیب را بپذیرند- تصمیماتی که خیلی محتمل است که بر رفتارشان تأثیر بگذارد. پرسش آشکاری که مطرح می شود این است که آیا معماران گزینش می توانند از این واقعیت برای هدایت مردم به سمت وسویی بهتر، بهره گیرند. برای مثال فرض کنید که مقامات یک شهر می خواهند مردم را به ورزش صبحگاهی تشویق و ترغیب کنند تا سلامت عمومی بهبود یابد. اگر بسیاری از مردم ورزش کنند، مقامات شاید بتوانند خیلی راحت فقط با اعلام و

پخش این خبر، تغییرات شگرفی را رقم زنند. فقط تعداد کمی از افراد بانفوذ که بیانیه‌های قدرتمند برای رفتارهای مناسب صادر می‌کنند، می‌توانند تأثیر مشابهی داشته باشند.

تلاش هوشمندانه و بسیار موفق ایالت تگزاس برای کاهش آشغال ریختن در بزرگراه‌ها را در نظر بگیرید. ۸. مقامات تگزاس از عدم موفقیت کارزار تبلیغاتی بسیار گسترده خود که پول زیادی هم خرجش شده بود - یعنی کوشش برای ترغیب مردم که وظیفه شهروندی‌شان ایجاب می‌کند در خیابان‌ها و بزرگراه‌ها آشغال نریزند - بسیار سرخورده و ناامید شدند. بسیاری از مرتکبین مردان جوان بین ۱۸ تا ۲۴ سال بودند که اصلاً خوششان نمی‌آمد یک عده دیوان سالار پشت میز نشین به آنها بگویند که رفتارشان را عوض کنند. مقامات عمومی به این نتیجه رسیدند که به یک «شعار تبلیغاتی محکم و سرسخت که روحیه مردم و ایالت تگزاس را نشانه بگیرد» احتیاج دارند. مقامات که صراحتاً افراد بی‌مسئولیت را مدنظر داشتند، تعدادی از بازیکنان تیم فوتبال آمریکایی محبوب دالاس کابویز را در یک تبلیغ تلویزیونی به خدمت گرفتند که مشغول

جمع‌آوری زباله‌ها و مچاله کردن قوطی‌های نوشابه هستند و با صدای غرش مانند می‌گویند: «سربه‌سر تگزاس نذارین!» در آگهی‌های دیگر از هنرمندان محبوبی چون ویلی نلسون ^{۶۵} استفاده شد.

اکنون مردم می‌توانند کالاهای متنوعی بخرند که رویشان عبارت «سربه‌سر تگزاس نذارین!» چاپ شده است از برچسب گرفته تا ماگ و تی شرت و غیره. یکی از این برچسب‌ها حتی حاوی یک نشانه میهن‌پرستانه هم هست، ترکیبی از رنگ‌های پرچم آمریکا و -شاید مهم‌تر از آن- پرچم تگزاس! شکل ۳-۶۶.۱

حالا حدود ۹۵ درصد تگزاسی‌ها این شعار را می‌شناسند و در سال ۲۰۰۶ با اکثریت آرا شعار «سربه‌سر تگزاس نذارین!» به عنوان محبوب‌ترین شعار تبلیغاتی در آمریکا انتخاب شد و در طی یک جشنواره خیابانی در خیابان مدیسن نیویورک نکو داشته شد حالا نمی‌گوییم همه جا از این کارها بکنند. محض اطمینان، فقط در آمریکا. در اولین سال این کارزار، میزان ریختن زباله‌ها در راه‌ها به میزان خیره‌کننده ۲۹ درصد کاهش داشت. در شش سال



۳-۱

لوگوی «سربه سر تگزاس نذارین» با اجازه سازمان حمل و نقل ایالت تگزاس

اثر پروژکتوری

یک دلیل اینکه مردم تلاش زیادی را برای همرنگی با هنجارها و مدهای رایج به کار می بندند این است که فکر می کنند دیگران تک تک حرکات ایشان را تحت نظر دارند و بدان توجه می کنند. اگر شما یک لباس رسمی برای حضور در رویدادی دربر کنید که بقیه با لباس معمولی در آن حضور یافته اند، این احساس به شما دست می دهد که همه دارند به شما می خندند و فکر می کنند شما چه آدم عجیبی هستید. اگر با این ترس ها روبه رو هستید، احتمالاً یک تفکر همرنگی در کار است: دیگران واقعا آن قدری که فکر می کنید، به شما توجه نمی کنند.

تام گیلوویچ و همکارانش اظهار داشته‌اند که مردم در دام چیزی می‌افتند که «اثر پروژکتوری» نام ^{۶۷} دارد. در یک آزمایش، تیم گیلوویچ دست به تحقیق در این باره زدند که تصویر کدام شخصیت دنیای سرگرمی روی تی شرت توجه کسی را به خود جلب نمی‌کند. این پژوهش در دههٔ ۱۹۹۰ صورت گرفت و برندهٔ این افتخار نه‌چندان افتخاربرانگیز خواننده‌ای به نام بری مانیلو ^{۶۸} بود. وقتی دانشجویی آمد که در آزمایش شرکت جوید، به او گفتند که تی شرت حاوی تصویر بری مانیلو را به تن کند و به جمع دانشجویان دیگری بپیوندد که مشغول پرکردن پرسشنامه بودند. بعد از یک دقیقه یا در همین حدود، پژوهشگر بازگشت و به دانشجویی که تی شرت داشت اطلاع داد که همین الان متوجه شده است که او را برای شرکت در یک آزمایش دیگر لازم دارد. سپس پژوهشگر و دانشجو اتاق را ترک کردند. در این لحظه از دانشجو پرسید که فکر می‌کند چه تعداد از دانشجویان حاضر در آن اتاق می‌توانند بگویند که تصویر چه کسی روی تی شرت نقش بسته بود. حدس متوسط کمی کمتر از نصف

بود، یعنی ۴۶ درصد. درواقع تنها ۲۱ درصد از افراد گروه توانستند بگویند که تصویر چه کسی روی تی شرت چاپ شده بود.

اصل داستان این است که مردم کمتر از چیزی که می‌پندارید به شما توجه نشان می‌دهند. اگر لکه‌ای روی پیراهنتان باشد، نگران نباشید، احتمالاً کسی توجه نمی‌کند. اما تا حدودی، چون مردم فکر می‌کنند که دیگران چشم به آنها دوخته‌اند، طوری رفتار می‌کنند که به گمان خود، دیگران از آنها انتظار دارند.

تغییر فرهنگی، تغییر سیاسی و عدم پیش‌بینی‌پذیری
آیا ممکن است که فرهنگ و سیاست تحت تأثیر همرنگی قرار بگیرند؟ آیا ممکن است شرکت‌ها بتوانند با به خدمت گرفتن اصل همرنگی، کسب درآمد کنند؟ بیاید مسئله داندلود موزیک از اینترنت را در نظر بگیریم. متیو سالگانیک و همکارش ۲۰۰۶ یک بازار موسیقی ساختگی ایجاد کردند با ۱۴۳۴۱ شرکت‌کننده که مشتریان پروپاقرص وب‌سایتی محبوب در میان جوانان بودند. به شرکت‌کنندگان فهرستی از آهنگ‌های ناشناخته از هنرمندان ناشناخته داده شد. از آنها خواستند که به بخش‌های

تلنگر

کوتاهی از هر آهنگی که به نظرشان جالب بود، گوش دهند و بعد تصمیم بگیرند کدام آهنگ را دانلود کنند و به آهنگی که دانلود کردند، امتیازی تخصیص دهند. از حدود نیمی از شرکت کنندگان خواسته شد که مستقل عمل کنند، بر اساس نام هنرمندان و آهنگ‌ها و قضاوت خودشان در مورد کیفیت هنری آهنگ. نیم دیگر می‌توانستند ببینند که هر آهنگ چندبار توسط دسته‌اول دانلود شده است. به شرکت کنندگان دسته‌دوم هم به صورت تصادفی یکی از هشت دنیای ممکن تخصیص داده شد، به طوری که هر کدام به طور مستقل تحول و تطور می‌یافتند. کسانی که در یک دنیای معین بودند، می‌توانستند فقط دانلودهایی را که در دنیای خودشان صورت گرفته است، ببینند. پرسش کلیدی این بود که آیا مردم تحت تأثیر انتخاب دیگران قرار می‌گیرند- و آیا آهنگ متفاوتی در دنیاها متفاوت محبوب می‌شود.

آیا مردم از سوی مردم دیگر تلنگری دریافت کردند؟ در این مورد کوچک‌ترین شک و شبهه‌ای وجود ندارد. در هر هشت دنیا احتمال دانلود آهنگی که قبلاً بارها دانلود شده بود، بسیار بالا بود و به همین

تلنگر

نحو احتمال داندلود آهنگی که محبوب نبود، بسیار پایین. نکته خیره کننده اینکه موفقیت آهنگ‌ها غیرقابل پیش بینی بود و آهنگ‌هایی که در گروه کنترل گروهی که شرکت کنندگان در آن، از رأی و نظر دیگران بی اطلاع بودند خوب یا ضعیف عمل کردند، در دنیا‌هایی که «تحت تأثیر اثر اجتماعی» قرار داشتند، بسیار متفاوت ظاهر شدند. در این دنیاها، بیشتر آهنگ‌ها می‌توانستند محبوب یا غیرمحبوب شوند و این امر بستگی زیادی به رفتار داندلودکننده‌های اولیه داشت. آهنگی مشابه می‌توانست به یک اثر بسیار محبوب یا یک شکست تمام عیار تبدیل شود، صرفاً بر این اساس که آیا افراد دسته اول آن را داندلود کرده‌اند یا نه.

در بسیاری حوزه‌ها مردم وسوسه می‌شوند که فکر کنند البته بعد از آشکار شدن حقیقت نتیجه کاملاً قابل‌پیش‌بینی بود و موفقیت یک خواننده، هنرپیشه، نویسنده یا یک سیاستمدار در پرتو مهارت و ویژگی‌های فردی‌اش گریزناپذیر بود. مراقب این وسوسه باشید. دخالت‌های کوچک یا حتی اندکی شانس و تصادف در یک مقطع کلیدی، می‌تواند تبعات و تغییرات بزرگی در پیامد نهایی ایجاد کند. خواننده‌مطرح امروز شاید تفاوت چندانی با ده‌ها یا حتی صدها خواننده با استعداد و خوش‌صدای دیگر که شما حتی اسمشان را نشنیده‌اید، نداشته باشد. می‌توانیم از این هم جلوتر برویم. بسیاری از فرمانداران ایالتی امروز را سخت بتوان از ده‌ها یا صدها سیاستمدار دیگری که در جریان انتخابات شکست خورده‌اند، متمایز کرد. اثر تأثیرات اجتماعی شاید به عمد یا غیر عمد توسط افراد خاصی برنامه‌ریزی و جهت داده شوند. اگر دنبال مثالی زنده و عالی هستید که طی آن تأثیرات اجتماعی -بدون اینکه برنامه‌ریزی‌ای در کار باشد- باور عمومی را متأثر کرد، اپیدمی حفره‌های شیشه‌ج‌لوی اتومبیل‌های سیاتل را در نظر بگیرید ۱۰. در

اواخر مارس ۱۹۵۴ گروهی از اهالی بلینگهام در ایالت واشینگتن متوجه سوراخ‌ها یا حفره‌های کوچکی در شیشه جلویی اتومبیل‌های خود شدند. پلیس محلی حدس می‌زد که باید کار خرابکاران خرده‌پا باشد و با استفاده از تفنگ‌های بادی و ساچمه‌ای ایجاد شده‌اند. کمی بعد، عده‌ای دیگر در جنوب بلینگهام حادثه مشابهی را گزارش کردند. ظرف مدت دو هفته ظاهراً فعالیت خرابکاران به مناطق جنوبی‌تر هم کشانده شد به طوری که دوهزار اتومبیل آسیب‌دیده گزارش شد- این دیگر کار خرابکاران خرده‌پا نبود. تهدید به سیاتل نزدیک شد. روزنامه‌های سیاتل برحسب وظیفه در اوایل ماه آوریل خطر را به اطلاع عموم رساندند و کمی بعد اولین گزارش‌ها به دفتر پلیس محلی رسید. چندان طول نکشید که این گزارش‌ها به مرز اپیدمی رسیدند و این پرسش را مطرح کردند که چه چیزی روی زمین یا جایی دیگر، می‌تواند چنین رویدادی را سبب شود. آشکارسازهای گایگر هیچ نشانی از رادیواکتیو پیدا نکردند. بعضی‌ها فکر کردند که شاید یک رویداد جوی ناشناخته سبب این اتفاق باشد؛ برخی دیگر امواج صوتی یا تغییر احتمالی در میدان

مغناطیسی زمین را به عنوان علت برشمردند؛ و نیز کسانی هم پرتوهای کیهانی گسیل شده از سوی خورشید را مسئول این حوادث قلمداد کردند. تا ۱۶ آوریل چیزی حدود ۳۰۰۰ خودروی آسیب دیده در سیاتل گزارش شدند و شهردار سیاتل به تعجیل برای فرماندار ایالت واشینگتن و پرزیدنت آیزنهاور نوشت: «چیزی که در ابتدا یک خربکاری جزئی محلی در آسیب زدن به شیشه جلوی خودروها در نواحی شمالی ایالت واشینگتن به نظر می رسید، اکنون به تمام ناحیه بغاز پیوجیت^{۶۹} تسری یافته است... تقاضا دارم سازمان های فدرال و ایالتی ذی ربط در اسرع وقت برای کمک به مقامات محلی ملحق شوند.» در پاسخ، فرماندار کمیته ای از دانشمندان تشکیل داد تا این پدیده مشئوم و شگفت انگیز را مورد بررسی قرار دهند.

و نتیجه گیری آنها؟ این آسیب احتمالا ناشی از شرایط عادی رانندگی بود که طی آن اشیای کوچک به شیشه جلوی خودروها برخورد می کردند. تحقیقات بعدی این نتیجه گیری را تأیید کرد و متوجه شدند که خودروهای جدید دچار این حادثه نمی شوند. در بررسی های نهایی معلوم شد که این حفره ها از

اولش هم سر جایشان بودند، اما کسی متوجه آنها نشده بود. شاید بهتر باشد شما هم نگاهی به اتومبیل خود بیندازید؛ اگر مدتی است که آن را دارید احتمالاً یکی دو حفره یا بیشتر، روی شیشه جلوی آن پیدا خواهید کرد.

اپیدمی حفره‌های شیشه جلوی اتومبیل‌های سیاتل مثالی افراطی از تلنگر ناخواسته اجتماعی است، ولی ما هر روز تحت تأثیر افرادی قرار داریم که اصلاً قصد ندارند تأثیری روی ما بگذارند. بیشتر مردم تحت تأثیر عادت غذایی شریک و همراه خود قرار دارند، بدون اینکه قصد و غرضی در کار باشد.

همان‌طور که قبلاً اشاره کردیم، چاقی مفرط مسری است؛ اگر بیشتر دوستان و اطرافیان‌تان آدم‌های چاق باشند، احتمال چاق شدن شما هم بالا می‌رود. و

البته یک روش خوب کسب اضافه وزن، غذا خوردن به همراه دیگران است ۱۱. به‌طور میانگین، کسانی که با فرد دیگری هم غذا می‌شوند، حدود ۳۵ درصد

بیشتر از زمانی که تنها هستند، غذا می‌خورند؛

اعضای یک گروه چهارنفره حدود ۷۵ درصد بیشتر

غذا می‌خورند؛ در یک گروه هفت نفره، افراد ۹۶

تلنگر

ما همچنین به شدت تحت تأثیر عادات غذایی افراد در یک محفل هستیم. کسی که سبک غذا می خورد، در جمع کسانی که سنگین غذا می خورند، غذا بیشتری مصرف می کند. کسی که سنگین غذا می خورد، در جمع کسانی که سبک غذا می خورند، بیشتر خودداری نشان می دهد. بنابراین، یک جمع تأثیر شگرفی بر افراد حاضر در جمع می گذارد. اما اختلاف جنسیتی هم وجود دارد. زن ها معمولاً کمتر غذا می خورند؛ مردها تمایل دارند بیشتر بخورند، ظاهراً ناشی از این باور است که زن ها تحت تأثیر مردان خوش خوراک قرار می گیرند قابل توجه آقایان: خیر، اصلاً چنین چیزی نیست! بنابراین اگر دوست دارید کمی وزنتان را کاهش دهید، برای هم سفرگی به دنبال یک همکاری دوست لاغر اندام باشید و باقیمانده غذای او را تمام نکنید!

اگر می بینید که عادت غذا خوردن دوستانتان به شما تلنگر می زند، این بدان دلیل نیست که آنها تصمیم گرفته اند که به شما تلنگر بزنند. در عین حال، تأثیرات اجتماعی اغلب به گونه ای استراتژیک به کار گرفته می شوند. مخصوصاً تبلیغات چی ها از قدرت تأثیرات اجتماعی به خوبی آگاه هستند. آنها اغلب تأکید

می کنند که «بیشتر مردم محصول آنها را ترجیح می دهند» یا «تعداد زیادی از مردم» از محصولی که زمانی برویا داشت، به محصول آنها که نوید آینده را می دهد، تغییر سلیقه داده اند. آنها می کوشند که به شما تلنگر بزنند که بیشتر مردم در حال حاضر چه کار می کنند.

نامزدهای پست های حکومتی یا احزاب سیاسی از همین شیوه استفاده می کنند؛ آنها تأکید می کنند که بیشتر مردم دارند به نامزد حزب آنها روی می آورند، به این امید که خود این گفته به واقعیت پیوندد.

هیچ چیز بدتر از این نیست که مردم فکر کنند رأی دهندگان یک نامزد را در میان جمع تنها گذاشته اند. درواقع چنین دریافتی به نامزدی جان کری از طرف حزب دموکرات در سال ۲۰۰۴ یاری رساند. وقتی دموکرات ها از هاوارد دین به جان کری تغییر موضع دادند، به این دلیل نبود که رأی دهنده دموکرات از طرف جان کری قضاوت مستقلى انجام داده است. بخش عمده ای از این اتفاق ناشی از این دریافت بود که بقیه دارند به سمت کری گرایش پیدا می کنند. جا دارد که در اینجا اشاره ای به گزارش جالب دانکن واتس ۲۰۰۴ بکنیم:

تلنگر

چند هفته پیش از تشکیل کمیته‌های حزبی ایالت آیووا، به نظر می‌رسید کارزار انتخاباتی کری کارش تمام شده باشد، اما بعد به‌طور غیرمنتظره آرای آیووا را برد و بعد نیوهمپشایر و بعد انتخابات مقدماتی پشت انتخابات مقدماتی. چطور این اتفاق افتاد؟... وقتی همه برای اظهار عقیده در یک مورد خاص به دیگران نگاه می‌کنند - مثلاً انتخاب نامزد دموکراتی که دیگران انتخاب می‌کنند - ممکن است هر اطلاعاتی که دیگران دارند، از دست برود و ما شاهد سیلی از تقلید باشیم که، مانند گله‌ای که رمیده باشد، بی‌هیچ دلیل مشخصی آغاز می‌شود و با احتمال یکسان به هر سمتی می‌رود... ما فکر می‌کنیم افرادی خودمختار هستیم، هر کدامان با توانایی‌ها و انگیزه‌های درونی ترغیب می‌شویم و در نتیجه صرفاً مسئول رفتار خودمان هستیم، به‌ویژه وقتی که نوبت به رأی دادن می‌رسد. هیچ رأی‌دهنده‌ای - حتی پیش خودش - اعتراف نکرده است که به کری رأی داد چون او نیوهمپشایر را برد.

تلنگرهای اجتماعی به‌مثابه معماری گزینش

درس کلی که در اینجا می‌گیریم، روشن است. اگر معماران گزینش بخواهند رفتار عموم مردم را تغییر

تلنگر

دهند و بخواهند این کار را با تلنگر انجام دهند، شاید خیلی ساده به اطلاع همه برسانند که دیگران دارند چه کار می کنند یا چه رفتاری از خود نشان می دهند. گاهی اوقات رفتار و کردار دیگران تعجب برانگیز است و بنابراین مردم با درک اینکه این رفتارها و کردارها چه هستند، مطلب بیشتری بیاموزند. چهار مثال زیر را در نظر بگیرید. در خصوص تسلیم فرم های مالیاتی، طی یک آزمایش واقعی که توسط مقامات ایالت مینه سوتا صورت گرفت، تغییرات شگرفی در رفتار مردم مشاهده شد ۱۲.

به چند گروه از مالیات دهندگان چهار نوع اطلاعات داده شد. به بعضی ها گفته شد که مالیاتشان صرف امور عام المنفعه خواهد شد، مثل آموزش و پرورش، تربیت نیروی پلیس و آتش نشانی. به بقیه هشدار داده شد که اگر مالیات هایشان را نپردازند چه جریمه هایی گریبان گیرشان خواهد شد. به یک عده دیگر گفته شد که در صورت سردرگمی حین پر کردن فرم های مالیاتی خدمات و اطلاعات لازم داده خواهد شد. و بالاخره به دسته آخر گفته شد که بیش از ۹۰ درصد جمعیت مینه سوتا فرم های مالیاتی خود را، چنان که قانون آنها را ملزم کرده است،

به طور کامل پرو تسلیم کرده‌اند. تنه‌ایکی از این فشارهای خارجی اطلاعات تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر تسلیم مالیاتی داشت و آن، مورد آخر بود. ظاهراً برخی‌ها به علت این دریافت نادرست که افراد کمی فرم‌های مالیاتی خود را تسلیم می‌کنند - احتمالاً به علت اطلاعاتی که درمورد فرار مالیاتی از رسانه‌ها یا جاهای دیگر به دست می‌آورند - بیشتر مایل به سرپیچی از قانون هستند. وقتی بدانند که میزان تسلیم مالیات در واقع بسیار بالاست، احتمال اینکه دست به تقلب بزنند، پایین می‌آید. این طور برمی‌آید که با جلب توجه مردم به اینکه دیگران چه می‌کنند، می‌توان بروز رفتار مطلوب یا نامطلوب، دست کم تا حدودی، را تقویت کرد. قابل توجه احزاب سیاسی: اگر دوست دارید میزان مشارکت را بالا ببرید، لطفاً شکوه وزاری نکنید که تعداد زیادی از مردم رأی نمی‌دهند!

حفاظت از چوب سنگی

البته در بسیاری از زمینه‌ها، وقوع رفتار نامطلوب بالاتر است. همین واقعیت ناخوشایند ظاهراً مانع حقیقی در برابر تغییرات مطلوب است: اگر مردم پیرو همدیگر باشند، با یک چرخه یا حتی مارپیچ

فاسد روبه‌رو می‌شویم. با وجود این، آیا امکان‌ش هست که بتوان مردم را در جهت بهتری تلنگر زد؟ تحقیق زیرکانه‌ای که در این خصوص صورت گرفت، پاسخی مثبت به این پرسش داده است و این دیدگاه را تقویت می‌کند که چارچوب‌بندی ویژه‌ی یک مسئله می‌تواند تأثیر قدرتمندی داشته باشد. این تحقیق در پارک ملی جنگل سنگی^{۷۲} آریزونا صورت گرفت که بازدیدکنندگان خیلی دوست دارند نمونه درختان سنگ‌شده را به‌عنوان یادگاری با خود به خانه ببرند؛ امری که وجود این پارک را تهدید می‌کند. در جای‌جای پارک تابلوهایی نصب شده است که به مردم التماس می‌کنند از بردن نمونه‌ها خودداری کنند. سوالی که در اینجا مطرح می‌شود این است که روی تابلوها چه باید بنویسند. تیمی از پژوهشگران به‌رهبری رابرت سیال‌دینی، یک معلم بزرگ با نفوذ اجتماعی که همان اطراف در تمپی^{۷۳} استاد دانشگاه است، به این نتیجه رسیدند که شعارهای فعلی روی تابلوها را می‌توان بهتر کرد ۱۳. به همین منظور آزمایشی ترتیب داد. در تمام شرایط آزمایش، قطعاتی از چوب سنگی در

امتداد یک نرده پراکنده شد تا بازدید کنندگان را
 وسوسه به برداشتن یادگاری کند. در فواصل زمانی
 دوساعته، پیام روی تابلوها تغییر می کرد. برخی
 تابلوها نظیر همان تابلوهای فعلی بودند، یعنی بر
 این نکته تأکید داشتند که این معضل چقدر حاد
 است: «بسیاری از بازدید کنندگان قبلی چوب‌های
 سنگی زیادی را با خود بردند و حالت طبیعی پارک را
 تغییر دادند.» برخی دیگر لحنی نهی کننده داشتند:
 «لطفاً به منظور حفظ حالت طبیعی پارک،
 چوب‌های سنگی را با خود نبرید.» پیش‌بینی
 سیال‌دینی این بود که تابلوهای با پیام مثبت و
 نهی کننده مؤثرتر از تابلوهای با پیام منفی و
 اطلاعات‌دهنده خواهند بود. این پیش‌بینی تأیید شد
 ۱۴.

اجتماعی کردن ننوشیدن

یک نمونه مرتبط با این مورد، رویکرد «هنجارهای
 اجتماعی» است که می‌کوشد نوشیدن الکل و سایر
 اعمال نامطلوب را کاهش دهد ۱۵. برای مثال،
 معضل سوء مصرف الکل در میان دانش‌آموزان
 پیش‌دانشگاهی عمدتاً زیر سن قانونی را در نظر
 بگیرید. در یک پیمایش آماری از سوی مدرسه

بهداشت عمومی هاروارد معلوم شد که ۴۴ درصد دانش‌آموزان در یک دورهٔ دوهفته‌ای پیش از انجام این پیمایش، مدام در حال نوشیدن افراطی بودند ۱۶. البته این خودش یک معضل بود، اما کلید حل معضل هم بود، زیرا بیشتر دانش‌آموزان معتقد بودند که سوء مصرف الکل خیلی بیشتر از چیزی است که در ظاهر می‌بینیم ۱۷.

سوء تفاهم‌هایی از این دست تاحدی ناشی از روش یافتاری دم‌دستی است. آدم‌ها موارد سوء مصرف الكل خود را به عنوان يك خاطره راحت به یاد می‌آورند و پیامد این تجدید خاطره تشدید و تقویت این رفتار در ذهن دیگران است. دانش‌آموزان پیش‌دانشگاهی تحت تأثیر باور خود درباره آنچه بقیه دانش‌آموزان می‌کنند، قرار دارند و بنابراین اگر دانش‌آموزان در اینکه دیگران چقدر در نوشیدن افراط می‌کنند، اغراق کنند، آنگاه سوء مصرف الكل افزایش می‌یابد. به زبان ساده وقتی همه از باده‌گساری و بدمستی به عنوان يك رویداد بامزه - و اغلب مردانه - نزد هم لاف بزنند، احتمال بروز این رفتار در بین دیگران بیشتر می‌شود.

با علم به احتمال تغییر رفتار مردم با تأکید بر واقعیت‌های آماری، مقامات دولتی سعی کردند با این روش تلنگری برای حرکت مردم به سمت بهتر وارد کنند. برای مثال مسئولین ایالتی مونتانا يك کارزار آموزشی وسیع راه انداختند، با تأکید بر اینکه اکثریت شهروندان این ایالت مشروب نمی‌نوشند

۱۸. یکی از این آگهی‌ها برای اصلاح هنجارهایی که از روی درک نادرست در خوابگاه‌های دانش‌آموزی جا

افتاده‌اند، این جمله را به کار برد: «اکثریت ۸۱ درصد دانش‌آموزان مونتانا هفته‌ای چهار بار یا کمتر می‌نوشند.» مونتانا برای کاهش مصرف سیگار هم روش مشابهی درپیش گرفت: «اکثریت نوجوانان مونتانا ۷۰ درصد سیگار نمی‌کشند.» این استراتژی در دقت دریافت‌های اجتماعی بهبود شگرفی ایجاد کرد و به لحاظ آماری مصرف سیگار را تا حد قابل ملاحظه‌ای پایین آورد ۱۹.

لبخند، اخم و صرفه‌جویی در انرژی

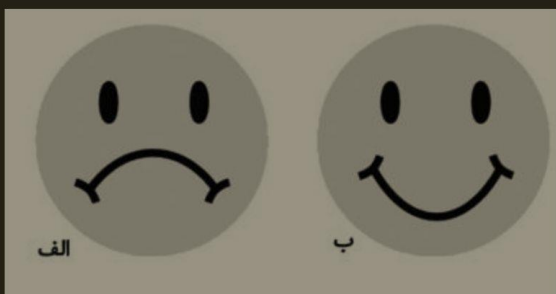
از تلنگرهای اجتماعی می‌توان برای کاهش مصرف انرژی هم استفاده کرد. برای اینکه ببینیم چطور چنین چیزی ممکن است، مطالعه‌ای را در نظر بگیرید که در آن با مشارکت تقریباً ۳۰۰ خانوار شهر سن مارکوس در کالیفرنیا، قدرت هنجاری اجتماعی مورد بررسی قرار گرفت ۲۰. به تمام خانوارها گفته شد که طی هفته‌های گذشته چه مقدار انرژی مصرف کردند؛ همچنین به آنها اطلاع داده شد که در محله‌شان خانوارها به‌طور متوسط چه مقدار انرژی مصرف می‌کنند. طی هفته‌های بعد، کسانی که بالاتر از حد متوسط انرژی مصرف می‌کردند، مصرف خود را تا حد زیادی پایین آوردند و کسانی

که پایین‌تر از حد متوسط انرژی مصرف می‌کردند، مصرف خود را تا حد زیادی بالا بردند. حالت دوم را اثر بومرنگ می‌نامند که هشدار جدی دربر دارد. اگر مایلید با تلنگر مردم را به سمت یک رفتار اجتماعی مطلوب سوق دهید، به هیچ وجه به آنها نگوئید که رفتار فعلی آنها از حد متوسط جامعه بهتر است. اما یک یافته جالب‌تر دیگر هم وجود دارد. تقریباً به نیمی از خانوارها نه تنها اطلاعات توصیفی محض داده شد، بلکه یک علامت کوچک غیرزبانی هم داده شد مبنی بر اینکه مصرف انرژی آنها از بعد اجتماعی مورد تأیید است یا نیست. مخصوصاً آنهایی که بیشتر از حد معمول مصرف می‌کردند، یک صورتک ^{۷۴} غمگین می‌گرفتند نظیر شکل ۲-۳ الف، حال آنکه کسانی که کمتر از حد معمول مصرف می‌کردند، یک صورتک شاد می‌گرفتند نظیر شکل ۲-۳ ب.

در کمال تعجب، اما جالب توجه، کاهش مصرف انرژی در نزد پر مصرف‌ها بسیار بیشتر بود. یافته مهم‌تر این بود که وقتی کم مصرف‌ها صورتک شاد دریافت می‌کردند، اثر بومرنگ کاملاً از بین می‌رفت! وقتی فقط به آنها گفته می‌شد که مصرف انرژی آنها

تلنگر

پایین تر از میانگین جامعه است، احساس می کردند که «جا» دارند کمی بیشتر مصرف کنند، اما وقتی پیام حاوی اطلاعات با یک تلنگر احساسی همراه می شد، مصرف خود را بالا نمی بردند.



شکل ۳-۲- بازخورد بصری به مصرف کنندگان انرژی در سن مارکوس.

بسیاری از مردم، از جمله جمهوری خواهان و دموکرات ها به یک اندازه، در پرتو مسائل امنیت ملی، رشد اقتصادی و حفاظت از محیط زیست، صرفه جویی در مصرف انرژی را توصیه می کنند. برای تشویق به صرفه جویی در مصرف انرژی، انتخاب تلنگرهای اجتماعی مناسب می تواند کمک بزرگی بکند. بعداً بیشتر به این موضوع می پردازیم که چطور معماری گزینش می تواند به بهبود محیط زیست کمک کند.

تا اینجا بر توجه مردم به رفتار و کردار دیگران تأکید داشتیم. تحقیقات مشابه قدرت چاشنی گذاری را نشان می دهد. چاشنی به کارکردهای نسبتاً مرموز سیستم خود کار مغز برمی گردد. تحقیقات نشان می دهد که تأثیرات ظریف می توانند مسیر ورود برخی اطلاعات به مغز را تسهیل کنند. تصور کنید دارید با هومر سیمپسون بازی تداعی کلمات را انجام می دهید، آن وقت منظور از این تعریف دستتان می آید. گاهی اوقات کوچک ترین اشاره به یک مفهوم، یک تداعی را در ذهن ایجاد می کند که می تواند عمل را تحریک کند. این چاشنی ها در وضعیت های اجتماعی روی می دهند و تأثیرشان می تواند بسیار قدرتمند باشد.

در پیمایش های آماری اغلب از مردم سوال می شود که آیا مایلند در رفتار معینی مشارکت کنند-

رای دادن، کاهش وزن، خرید محصولات مشخص. آنهایی که پیمایش ها را هدایت می کنند، می خواهند رفتارها را فهرست کنند نه اینکه بر آنها تأثیر گذارند.

اما دانشمندان علوم اجتماعی واقعیت عجیبی را کشف کرده اند: وقتی نیت مردم را بررسی می کنند،

بر رفتار مردم اثر می‌گذارند. «اثر سنجش محض» به این یافته اشاره دارد که وقتی از مردم پرسیده می‌شود دوست دارند چه کاری انجام دهند، بیشتر تمایل نشان می‌دهند که طبق پاسخشان عمل کنند. این یافته را می‌توان در بسیاری از زمینه‌های دیگر هم مشاهده کرد. اگر از مردم سوال شود آیا تمایل دارند غذای خاصی را بخورند، رژیم بگیرند یا به ورزش بپردازند، پاسخشان به این پرسش بر رفتارشان تأثیر خواهد گذاشت ۲۱. به زبان این کتاب، اثر سنجش محض یک تلنگر است و می‌تواند توسط کسانی چه در بخش خصوصی یا عمومی که می‌خواهند تلنگر وارد کنند، به کار گرفته شود. مسئولان یک کارزار انتخاباتی دوست دارند حامیان خود را به رأی دادن تشویق کنند. چطور می‌توانند این کار را انجام دهند؟ یک روش روشن تأکید بر خطرات است؛ دیگری کاهش هزینه و موانع است، با تسهیل حضور مردم در پای صندوق‌های رأی. اما راه دیگری هم هست. معلوم شده است که اگر یک روز قبل از رأی‌گیری از مردم پرسید که آیا مایل به شرکت در انتخابات هستند یا خیر، می‌توانید احتمال حضور آنها در پای صندوق‌های رأی‌گیری را تا ۲۵

درصد افزایش دهید ۲۲. یا تصور کنید که هدف، افزایش فروش یک محصول معین - مثلاً تلفن همراه یا خودرو - باشد. طی یک مطالعه در سطح ملی، از بیش از چهل هزار نفر یک سوال ساده پرسیده شد: آیا قصد دارید طی شش ماه آینده یک خودروی نو بخرید؟ ۲۳ همین سوال ساده باعث شد که خرید خودرو تا ۳۵ درصد افزایش داشته باشد. یا تصور کنید مقامات دولتی بخواهند مردم را تشویق کنند که برای بهبود سلامتی خود قدم‌هایی بردارند. با توجه به رفتارهای مرتبط با سلامت، با سنجش قصد و نیت مردم تغییرات قابل ملاحظه‌ای ایجاد شد ۲۴. اگر از مردم سوال شود که چقدر احتمال دارد هفته دیگر از نخ دندان استفاده کنند، بیشتر این کار را خواهند کرد. اگر از مردم سوال شود آیا قصد دارند هفته آینده از غذاهای چرب استفاده کنند، کمتر غذای چرب خواهند خورد.

تلنگری را که با این شیوه وارد می‌شود - یعنی با سوال از مردم در مورد اینکه قصد دارند چه کاری انجام دهند - می‌توان با سوال دیگری تقویت کرد: اینکه از مردم بپرسیم چه برنامه‌ای برای عملی کردن قصدشان دارند. این رویکرد در مقوله‌ای جای

می‌گیرد که روان‌شناس بزرگ کورت لوین^{۷۷} آن را «عوامل کانالی»^{۷۸} می‌نامد؛ این اصطلاح برای تأثیرات کوچکی به کار می‌رود که می‌توانند رفتارهای معینی را تسهیل کنند یا مانع از بروز آنها شوند. به کلمه «کانال» به مثابه مسیر رودخانه‌ای بنگرید که بعد از آب شدن برف‌ها در بهار جاری می‌شود. مسیر می‌تواند با تغییرات به ظاهر کوچکی در عوارض زمین تعیین شود. درمورد مردم، لوین می‌گوید که عوامل کوچک مشابهی می‌توانند مهارکننده‌های قدرتمندی در مقابل رفتاری ایجاد کنند که مردم می‌خواهند بروز دهند. اغلب با برداشتن موانع کوچک از سر راه، بهتر می‌توانیم بروز رفتارهای خوب را تسهیل کنیم، تا اینکه بخواهیم مردم را به زور به یک سمت معین هل دهیم. این ایده لوین اولین بار توسط لونتال، سینگر و جونز ۱۹۶۵ در دانشگاه ییل پیاده شد. نمونه مورد آزمایش دانشجویان سال آخر دانشگاه ییل بودند که به ایشان آموزش‌های فشرده‌ای درمورد خطرات کراز و اهمیت رفتن به کلینیک برای دریافت واکسن داده شد. بسیاری از دانشجویان با این آموزش قانع شدند و گفتند که در

برنامه‌شان دریافت واکسن را قرار می‌دهند؛ اما این قصد خوب آنچنان که باید، به عمل واقعی ختم نشد. تنها سه درصد از دانشجویان واقعا واکسن زدند.

به عده دیگر علاوه بر آموزش، نقشه‌ای از خوابگاه دانشگاه داده شد که در محل استقرار کلینیک با دایره‌ای مشخص شده بود. سپس از آنها خواسته شد که نگاهی به برنامه هفتگی‌شان بیندازند و زمانی را برای رفتن به کلینیک و دریافت واکسن در نظر بگیرند. همچنین نگاهی به نقشه بیندازند و مسیرشان برای رسیدن به کلینیک را مشخص کنند. توجه کنید این دستکاری در تصمیم‌گیری دانشجویان بسیار با ظرافت انجام شد. همه دانشجویان سال آخری بودند و یقیناً می‌دانستند کلینیک خوابگاه کجاست دانشگاه ییل زیاد بزرگ نیست و هیچ نوبت ویزیتی هم به آنها داده نشد. با این حال ۹ برابر دسته اول برای دریافت واکسن در کلینیک حضور یافتند که همین قدرت عوامل کانالی را نشان می‌دهد.

دانشمندان علوم اجتماعی با کمی بسط این یافته‌ها دریافتند که می‌توانند با فراهم آوردن اشاراتی بی‌ربط

و ساده، مردم را به سمت رفتارهای خاصی هدایت کنند. معلوم شده است که اگر اشیای خاصی برجسته شوند و در معرض دید قرار گیرند، رفتار مردم تحت تأثیر آن قرار می گیرد. مشخصات اشیای محل کار مثل قفسه اسناد و میز و صندلی اتاق کنفرانس، مردم را بیشتر رقابتی، کمتر همیار و کمتر سخاوتمند می کند ۲۵. بوهم مؤثر است: صرفاً بوی مایع تمیزکننده همه منظوره باعث می شود که مردم فکر کنند در محیط تمیزتری هستند ۲۶. در هر دو مورد، مردم آگاهانه از تأثیر این اشارات بر رفتارشان خبر ندارند. یا این مورد را در نظر بگیرید: قضاوت مردم در مورد غریبه ها تحت تأثیر این مسئله قرار می گیرد که آیا آنها قهوه سرد می نوشند یا قهوه داغ! آنهایی که قهوه سرد می نوشند، بیشتر تمایل دارند که دیگران را خودخواه، کمتر اجتماعی و در نتیجه سردتر ببینند تا آنهایی که قهوه داغ می نوشند ۲۷. این اتفاق هم کاملاً ناخودآگاه روی می دهد. سه تأثیر اجتماعی که در اینجا بر آنها تأکید داشتیم - اطلاعات، فشار هم قطار و چاشنی گذاری - می توانند به راحتی توسط بخش خصوصی و دولتی برای وارد کردن تلنگر به کار گرفته شوند. همان طور که

تلنگر

بعدا خواهیم دید، هم دولت و هم بازار می‌توانند از
قدرت تأثیرگذاری اجتماعی برای پیش‌برد اهداف
خوب استفاده کنند.

۴- کی به یک تلنگر نیاز داریم؟

قبلا دیدیم که مردم کارهای برجسته‌ای صورت می‌دهند، اما درعین حال مرتکب اشتباهات فاحشی هم می‌شوند. بهترین پاسخ چیست؟ از معماری گزینش و اثرات آن نمی‌شود طفره رفت و بنابراین کوتاه‌ترین پاسخ، واضح‌ترین آن است؛ نامش را بگذارید قانون طلایی پدرسالاری لیبرتارین: تلنگرهایی را وارد کنید که به احتمال خیلی زیاد کمک می‌کنند و خیلی کم احتمال دارد که آسیبی برسانند. ^{۷۹} یک پاسخ کمی طولانی‌تر این است که مردم برای گرفتن تصمیماتی که دشوار و نادر هستند و از بابت آن بازخورد فوری دریافت نمی‌کنند و نیز در مواقعی که نمی‌توانند به راحتی ابعاد یک وضعیت را به زبانی تبدیل کنند که برایشان قابل فهم باشد، به تلنگر نیاز دارند.

در این فصل می‌کوشیم تا حدودی به این نکات بپردازیم. برای شروع به توصیف انواع وضعیت‌هایی می‌پردازیم که در آنها احتمال اتخاذ تصمیم درست به حداقل می‌رسد. آنگاه به پرسش‌هایی پیرامون معجزه بالقوه بازار برمی‌گردیم و اینکه آیا بازارها و رقابت آزاد، اثرات سستی‌های اخلاقی بشر را، به جای

تلنگر

تخفیف بخشیدن، تقویت می کنند و اگر جواب مثبت است، چه وقت. در اینجا نکته کلیدی این است که بازار با همه مزایایی که دارد، به شرکت‌ها این انگیزه قوی را می‌دهد که از ضعف اخلاقی بشر سوءاستفاده و بهره‌کشی کنند، به جای اینکه اثرات آن را از بین ببرند یا به حداقل رسانند.

انتخاب‌های سخت

فرض کنید به شما بگویند که گروهی از مردم قرار است در آینده‌ای نزدیک دست به یک انتخاب گزینش بزنند. شما معمار گزینش هستید. شما قصد دارید در مورد چگونگی طراحی محیط گزینش، نوع تلنگری که باید وارد شود و شیوه وارد کردن تلنگر تصمیم‌گیری کنید. برای طراحی بهترین محیط گزینش، چه چیزی باید بدانید؟

سود فعلی - هزینه بعدی

پیشتر دیده‌ایم وقتی که مردم باید تصمیماتی بگیرند که ظرفیت خود-داری‌شان را مورد آزمون قرار می‌دهد، مسائل قابل‌پیش‌بینی‌ای مطرح می‌شود. بسیاری از انتخاب‌ها در زندگی - مثلاً اینکه پیراهن آبی بپوشیم یا سفید - فاقد عناصر مهم خود-داری هستند. مسائل مربوط به خود-داری زمانی پیش

می آیند که انتخاب‌ها و پیامدهای آنها در گسترهٔ زمان مجزا می‌شوند. در یک انتها چیزی وجود دارد که می‌توان آن را کالاهای سرمایه‌گذاری^{۸۰} نامید، مثل ورزش، نخ کشیدن دندان و حفظ رژیم غذایی. برای این کالاها باید در دم هزینه پرداخت اما مزایا بعداً می‌آیند. برای کالاهای سرمایه‌گذاری، بیشتر مردم با قضاوت اشتباه رأی به کم‌کاری می‌دهند. هرچند هستند کسانی که دیوانهٔ ورزش هستند و جنون نخ دندان دارند، اما شاید با اطمینان بشود گفت که کمتر کسی پیدا می‌شود که شب سال نو نیت کند که در سال جدید کمتر نخ به دندان بکشد یا دیگر مثل سال قبل دوچرخه‌سواری نکند. در انتهای دیگر این طیف، چیزی است که می‌توان آن را کالاهای گناه‌آلود نامید: سیگار کشیدن، الکل نوشیدن و شکلات‌های چرب و شیرین از این دست مقولات هستند. در دم لذت می‌بریم و بعداً مصیبت می‌کشیم. در اینجا هم می‌توانیم از آزمون نیت شب سال نو استفاده کنیم: چند نفر با خود عهد می‌کنند که صبح بعد از سال تحویل سیگار بیشتری بکشند، مشروب بیشتری بنوشند یا شکلات بیشتری بخورند؟ هم کالاهای سرمایه‌گذاری و هم کالاهای

گناه‌آلود نامزدهای مناسب تلنگر هستند. بیشتر مردم به شرطی که به بی‌اشتهایی عصبی مبتلا نباشند نیازی به تشویق ندارند که یک کیک شکلاتی دیگر بخورند، اما برای ورزش بیشتر به کمی کمک نیاز دارند.

درجه سختی

تقریباً همه کسانی که بیشتر از شش سال دارند، می‌توانند بند کفش خود را ببندند، به راحتی لی لی بازی کنند و کلمه آب را هجی کنند. اما فقط تعداد کمی از ما می‌توانند یک گره خوب به کراوات بزنند، با تسلط شطرنج بازی کنند یا نام روان‌شناس مجارستانی میهای چیکسنت‌میهای را هجی یا بدتر از آن تلفظ کنند.^{۸۱} البته ما می‌آموزیم تا با مسائل دشوارتری دست‌وپنجه نرم کنیم. ما می‌توانیم یک کراوات از پیش گره‌زده شده بخریم، یک کتاب آموزش شطرنج را مطالعه کنیم و تلفظ و املای چیکسنت‌میهای را در اینترنت مشاهده کنیم هر وقت لازم شد از این نام استفاده کنیم، آن را کپی و پیست نماییم.^{۸۲} ما از برنامه‌های کنترل املای کلمات و صفحه گسترده^{۸۳} برای مسائل پیچیده‌تر

استفاده می کنیم. اما بسیاری از مسائل زندگی بسیار مشکل هستند و اغلب فناوری ای به سهولت برنامه کنترل املا وجود ندارد تا به ما کمک کند. واضح است که برای انتخاب یک طرح رهن مناسب بسیار بیشتر به کمک نیاز داریم تا برای انتخاب یک نوع نان مناسب.

فراوانی

حتی مسائل سخت هم با تمرین آسان تر می شوند. ما هر دو آموختیم که چطور با توپ تنیس بر اساس قاعده سرویس بزنیم سان استاین حتی یاد گرفت که با سرعت سرویس بزند اما کمی زمان برد تا یاد بگیریم. اولین باری که مردم سعی کردند سرویس بزنند، اگر خیلی خوش شانس بودند توپ از روی تور رد می شد، حالا فرود آمدن در داخل زمین که جای خود داشت. کار نیکو یا دست کم، بهتر کردن، از پر کردن است.

متأسفانه برخی از مهم ترین تصمیمات زندگی جای زیادی برای «پر کردن» تمرین نمی گذارند. بسیاری از دانشجویان فقط یک بار در زندگی دانشگاهشان را انتخاب می کنند. خارج از مرزهای هالیوود، بیشتر ما فقط یک بار -خب نهایتاً دو یا سه بار!- همسر اختیار

می‌کنیم برای تمام عمر. تعدادی کمی از ما مشاغل متعدد را امتحان می‌کنیم. و خارج از دنیای داستان‌های علمی-تخیلی، فقط یک بار شانس می‌آوریم که برای بازنشستگی مان پس‌انداز داشته باشیم گرچه می‌توانیم در مسیر بازنشستگی تعدیلاتی ایجاد کنیم. معمولاً هرچه خطرات بیشتر باشند، کمتر شانس تمرین کردن به دست می‌آوریم. بیشتر ما در طول یک دهه بیشتر از یک یا دو بار اتومبیل یا خانه نمی‌خریم، اما برای خرید از بقالی کاملاً تمرین کرده‌ایم و تبحر داریم. بیشتر خانواده‌ها هنر ادارهٔ موجودی شیر را کسب کرده‌اند، نه با معادلات پیچیدهٔ ریاضی بلکه با سعی و خطا. ۸۴ هیچ‌یک از این گفته‌ها بدان معنی نیست که دولت باید به مردم بگوید با چه کسی ازدواج کنند یا در چه رشته‌ای درس بخوانند. این کتاب در مورد پدرسالاری لیبرتارین است. در این مرحله می‌خواهیم تأکید کنیم که انتخاب‌های سخت و نادر نامزدهای خوبی برای وارد کردن تلنگر هستند.

بازخورد

اگر مردم فرصت کافی برای آموختن نداشته باشند، حتی پر کردن هم باعث کار نیکو کردن نمی‌شود.

یادگیری زمانی ممکن می شود که مردم بعد از هر سعی، بلافاصله بازخوردی دریافت کنند. اگر ده توپ را به یک سوراخ بیندازید، به راحتی دستتان می آید که ضربه زدن به توپ چقدر سخت است. حتی کم استعدادترین گلف باز هم خیلی زود یاد می گیرد که تحت این شرایط فاصله را تخمین بزند.

فرض کنید که فقط قرار است که به توپ ضربه بزنید و لازم نیست ببینید کجا فرود می آید. در این شرایط می توانید تمام روز به توپ ها ضربه بزنید و حتی یک ذره هم در کارتان بهبود پیدا نکنید.

متأسفانه بسیاری از انتخاب های زندگی به همین نحو هستند، به توپ ضربه می زنید و قادر نیستید ببینید که کجا فرود می آید، آن هم به یک دلیل ساده: شرایط به گونه ای ساخت نیافته است که بازخورد مناسبی فراهم آورد. برای مثال ما معمولاً از بابت گزینه هایی که انتخاب می کنیم بازخورد می گیریم، نه از بابت گزینه هایی که انتخاب نکردیم.

مردم هرگز در مورد بدیل های شبیه به گزینه ای که انتخاب کردند، چیزی نمی آموزند مگر اینکه خودشان بخواهند به روش خود دست به آزمایش بزنند. اگر هر شب از مسیری طولانی به خانه

تلنگر

برگردید، شاید هیچ وقت نفهمید که راه کوتاه‌تری هم وجود دارد. فرایندهای بلندمدت به ندرت بازخورد خوبی فراهم می‌آورند. آدم می‌تواند سال‌ها یک رژیم غذایی پرچربی را دنبال کند و تا لحظه بروز سکتۀ قلبی هیچ نشانه خطر خاصی هم بروز نکند. وقتی بازخورد جواب نمی‌دهد، شاید بهتر باشد از تلنگری سود ببریم.

علم به اینکه چه چیزی را دوست دارید

بیشتر ما به راحتی می‌توانیم تصمیم بگیریم که آیا بستنی قهوه‌دار را به وانیلی ترجیح می‌دهیم، یا فرانک سیناترا را به باب دیلن، یا داستان‌های رازآمیز را به داستان‌های علمی-تخیلی. اینها نمونه‌هایی هستند که برای امتحان کردن انواع مختلفشان فرصت داریم تا بیشتر راجع به ذائقه‌مان بیاموزیم.

اما فرض کنید مجبورید در مورد چیزی نامأنوس تصمیم بگیرید، مثلاً وقتی که دارید برای اولین بار در کشوری که فرهنگ غذایی ناآشنایی دارد، غذا می‌خورید. توریست‌های زرنگ اغلب برای کمک، به دیگران اتکا می‌کنند مثلاً به پیشخدمت‌ها: «بیشتر خارجی‌ها غذای «الف» را دوست دارند و از غذای «ب» بدشان می‌آید.» حتی در جاهایی که تاحدودی آشنایی دارید، باز هم بهتر است که بگذارید دیگران برای شما انتخاب کنند. دو تا از بهترین رستوران‌های شیکاگو آلینیا و چارلی تروتر ^{۸۵} کمترین گزینه‌ها را پیش روی مشتریان‌شان می‌گذارند.

در آلینیا مشتریان فقط تصمیم می‌گیرند که آیا پانزده تا بشقاب بسیار کوچک را می‌خواهند یا بیست و پنج تا خیلی خیلی کوچک. در چارلی تروتر از مشتری فقط می‌پرسند سبزیجات می‌خواهد یا نه. در هر دو رستوران، در مورد محدودیت‌های رژیمی و آلرژی‌های مشتری پرسش می‌شود. مزیت داشتن انتخاب بسیار محدود این است که آشپز اختیار دارد برای شما غذایی را آماده کند که اصلاً به مخیله شما هم نمی‌رسید که سفارش دهید.

این شرایط مخصوصاً برای کسانی دشوار است که

در ترجمهٔ چیزی که می‌بینند به تجربه‌ای که در انتظارشان است، مشکل دارند. یک مثال ساده از این دست، سفارش دادن غذا از منویی است که به زبان بیگانه‌ای نوشته شده باشد. اما حتی وقتی که معنی کلمات به کاررفته را می‌دانید، شاید نتوانید معادل‌هایی را که به ذهنتان می‌آید به اصطلاحاتی ترجمه کنید که برای شما، دست‌کم، اندکی حس و معنا پدید آورد.

به عنوان مثال فرض کنید که قرار است برای سبد سهام پورت‌فولیو بازنشستگی خود یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک را انتخاب کنید. بسیاری از سرمایه‌گذاران از جمله خود ما برای مقایسهٔ

صندوق «ترقی سرمایه»^{۸۶} با صندوق «سود

سهام»^{۸۷} دچار مشکل می‌شوند، حتی اگر مفهوم این دو اصطلاح توضیح داده شود باز هم مشکل برطرف نمی‌شود. چیزی که یک سرمایه‌گذار باید درک کند این است که انتخاب یکی از این دو نوع سرمایه‌گذاری چه تأثیری بر قدرت مالی او در دوران بازنشستگی و در شرایط مختلف می‌گذارد - و این چیزی است که حتی یک فرد خبره هم برای تحلیل

آن با مشکل مواجه می‌شود، ولو اینکه نرم‌افزار کارآمد و آگاهی کامل از سبدهای سهام هر صندوق سرمایه‌گذاری داشته باشد. همین مشکل در هنگام انتخاب یک طرح بیمه درمانی هم مطرح می‌شود؛ ما اطلاعات کمی از تبعات انتخابمان داریم. اگر فرزندان به بیماری نادری مبتلا شود، آیا متخصص خوبی برایش پیدا می‌شود؟ چقدر باید در نوبت باقی بماند؟ وقتی مردم به راحتی نتوانند پیش‌بینی کنند که انتخابشان چه تبعاتی در زندگی‌شان خواهد داشت، از گزینه‌های متعدد و شاید حتی با انتخابی که خودشان صورت می‌دهند، بهره کمی نصیبشان شود. در اینجا یک تلنگر شاید مفید باشد.

بازار: یک هیئت منصفه مختلط

تا به اینجا بحث کردیم که بیشتر مردم شاید برای انتخاب‌هایی که پیامدهای تأخیری دارند، به یک تلنگر خوب احتیاج داشته باشند؛ انتخاب‌هایی که دشوار و نادرند و بازخورد ضعیفی ارائه می‌دهند؛ انتخاب‌هایی که در آنها رابطه بین گزینش و تجربه، مبهم است. سوالی که طبیعتاً پیش می‌آید این است که آیا بازار، حتی تحت چنین شرایطی، می‌تواند این مشکل مردم را حل کند. ذات رقابتی بازار خوبی‌های

زیادی دارد. اما در برخی موارد شرکت‌ها تمایل و انگیزه زیادی دارند که نقاط ضعف مردم را هدف بگیرند و از آنها بهره‌برداری کنند.

نخست، توجه داشته باشید که بسیاری از بیمه‌ها تمام ویژگی‌هایی را که تا اینجا بیان کردیم با خود همراه دارند. مزایای بیمه با تأخیر بروز می‌یابند، احتمال تحلیل یک دعوی دشوار است، مشتریان بازخورد مفیدی دریافت نمی‌کنند مبنی بر اینکه آیا از بیمه‌ای که خریدند چیز خوبی عایدشان می‌شود یا خیر و مسیر رسیدن از چیزی که خریده‌اند به چیزی که نصیبشان می‌شود مبهم است. اما بازار بیمه رقابتی است، پس طبیعی است بپرسیم آیا برای حل مسئله انتخاب‌های دشوار می‌توان بر نیروهای بازار تکیه کرد.

بیایید دو دنیای متفاوت را تصور کنیم. در یکی، یعنی دنیای مقتصدها، همه مصرف‌کنندگان مقتصد هستند و با انتخاب‌های دشوار مشکلی ندارند. تمام گزینه‌های کمی، از جمله خرید بیمه، برای آنها مثل آب خوردن هستند مقتصدها تا حدی متخصص بیمه هم هستند. در دنیای دیگر، یعنی دنیای انسان‌ها، برخی مصرف‌کنندگان انسان هستند - با تمام

مختصات و مشخصات عمومی‌ای که این تبار را متمایز می‌کند- و برخی دیگر مقتصد. در هر دو جهان، بازارهای خوبی فعالیت دارند و دست کم برخی مؤسسات که کاملاً بر اساس اصول خرد و منطق کار می‌کنند، مقتصدها را به عنوان مدیر استخدام کرده‌اند. پرسش کلیدی این است که آیا خرید بیمه در دنیای انسان‌ها همانند خرید آن در دنیای مقتصدهاست. به عبارت دیگر، آیا بازارهای سالم تأثیر ویژگی انسان بودن انسان‌ها را منتفی می‌سازند؟

برای تحلیل این پرسش اجازه دهید با یک مثال ساده آغاز کنیم که ملهم از شعری زیبا سروده شل سیلورستاین ۱۹۷۴ است به نام «زرنگ». این شعر در عین بامزگی، درخشان و بامحتواست.

بنابراین، اگر کامپیوتر دم دستتان است، توصیه می‌کنیم نام این شعر و شل سیلورستاین را در گوگل جستجو کنید و همین حالا شعر را بخوانید.  پیش از اینکه ادامه دهیم، منتظران می‌مانیم تا برگردید. برای آنانی که در هواپیما مشغول خواندن این متن هستند یا کسانی که آن قدر تنبلند که حال جدا شدن از تخت‌خواب را ندارند یا کسانی که نمی‌خواهند رشته

کلام از دستشان در برود و به آخر فصل مراجعه کنند- م. بگوییم که داستان این شعر ساده و سراسر است. پسر بچه‌ای توضیح می‌دهد که پدرش به او یک اسکناس یک دلاری می‌دهد و او هم به خیال خودش زرنگ است و آن را با دو سکه بیست و پنج سنتی تاخت می‌زند چون فکر می‌کند دو تا از یک چیز بیشتر از یکی است. او به این تاخت زدن ادامه می‌دهد- دو سکه بیست و پنج سنتی را با سه سکه ده سنتی؛ سه سکه ده سنتی را با چهار سکه پنج سنتی؛ و در نهایت، چهار سکه پنج سنتی را با پنج سکه یک سنتی تاخت می‌زند. در آخر پسر بچه به نزد پدرش برمی‌گردد و شرح تاخت‌زدن‌های فوق‌العاده‌اش را به اطلاع او می‌رساند. وقتی حرفش تمام می‌شود پدرش می‌گوید که واقعا به داشتن چنین پسری افتخار می‌کند!

فرض کنید برخی انسان‌ها در یک اقتصاد مبتنی بر بازار درست، دو بیست و پنج سنتی را به یک اسکناس یک دلاری ترجیح دهند چرا که دوتا بیشتر از یکی است. چه اتفاقی برای این عاشقان سکه بیست و پنج سنتی می‌افتد؟ آیا متضرر می‌شوند؟ آیا بر قیمت بازار تأثیر می‌گذارند؟ پاسخ به این پرسش‌ها تا حدی

بستگی به این دارد که این عاشقان تا چه اندازه ابله
 هستند، اما بیایید فرض کنیم درحالی که دو
 بیست و پنج سنتی را به یک اسکناس یک دلاری
 ترجیح می دهند، اما درعین حال سکه های
 بیست و پنج سنتی بیشتر را به سکه های کمتر ترجیح
 می دهند چون عاشق بیست و پنج سنتی هستند. این
 بدان معنی است که اگرچه در اصل دوست دارند دو
 یک دلاری را با دو بیست و پنج سنتی تاخت بزنند،
 لزومی ندارد این کار را انجام دهند، چون بانک ها به
 غیر از سایر عوامل با آنها به رقابت خواهند پرداخت و
 خوشحال می شوند که برای یک دلاری شان، چهار
 بیست و پنج سنتی بدهند. البته که این عاشقان
 بیست و پنج سنتی فکر می کنند که معامله خوبی
 نصیبشان شده است. اما مادامی که در تأمین
 بیست و پنج سنتی رقابت وجود داشته باشد،
 بیست و پنج سنتی ها معادل ارزششان یعنی همان
 بیست و پنج سنت فروخته می شوند و عشق
 غیر عقلانی به بیست و پنج سنتی اساساً ضرری را
 متوجه این افراد نمی کند.
 البته که این مثال بسیار افراطی است، اما بسیاری از
 بازارها تفاوت چندانی با این وضعیت ندارند. بیشتر

مواقع رقابت تضمین می کند که قیمت معیار و نشانه خوبی از کیفیت کالا است. معمولاً نه همیشه یک کالای پنجاه دلاری بهتر از یک کالای بیست دلاری است. و مادامی که کالای پنجاه دلاری بازار را قبضه نکند، مصرف کنندگان بی منطق شرایط بازار را تغییر نمی دهند. حال اگر برخی مردم کالایی را بر اساس علاقه شان به برچسب روی آن انتخاب کنند، ضرری نمی بینند اما بسیاری از مردم به این کار مبادرت می ورزند، آن وقت کالایی که برچسب جذاب تری دارد، قیمتش بی دلیل بالا می رود.

برای پشتیبانی از مصرف کنندگان بی منطق باید رقابت وجود داشته باشد. گاهی اوقات چنین رقابتی موجود نیست. مثلاً ضمانت نامه های تمدید شده برخی لوازم خانگی را در نظر بگیرید، معمولاً معامله بدی برای مصرف کنندگان هستند. به عنوان یک مثال فرضی مشخص، فرض کنید قیمت یک گوشی همراه دویست دلار است. گوشی برای سال اول ضمانت رایگان دارد، اما شرکت سازنده درازای تمدید ضمانت نامه به مدت یک سال دیگر، بیست دلار دریافت می کند. بعد از آن مصرف کننده تصمیم به خرید یک گوشی جدید می گیرد. فرض کنید

تلنگر

احتمال خراب شدن گوشی در سال دوم یک درصد باشد. بنابراین به طور متوسط مصرف کنندگان از این طرح ارزشی معادل دو دلار نصیبشان می شود- اما بهای ضمانت تمديد یافته برای اینکه سودی معمولی را نصیب بیمه گران کند و حق کمیسیون گیر خرده فروش گوشی بیاید، بیست دلار است. البته مقتصدها این وضعیت را درک می کنند و بنابراین ضمانت نامه تمديد یافته را نمی خرند. اما انسان ها آن را می خواهند، شاید چون فروشنده خیلی دوستانه توصیه می کند که ضمانت نامه تمديد یافته فکر خوبی است، یا شاید چون به اشتباه فکر می کنند که گوشی های همراه به جای یک درصد، در ۱۵٪ مواقع خراب می شوند، یا شاید چون فکر می کنند بهتر است خیالشان راحت باشد تا اینکه تأسف بخورند. چه اتفاقی می افتد؟ آیا نیروهای بازار این ضمانت نامه های بی خود و گران را از بازار به در می کنند؟ یا آیا رقابت قیمت آنها را به دو دلار- یعنی بهای مورد انتظار ادعا نامه- کاهش می دهد؟ پاسخ به این پرسش ها نه و نه است. قبل از اینکه توضیح دهیم، توجه کنید که ضمانت نامه های تمديد یافته در دنیای واقعی فراوان هستند و مردم زیادی آنها را

می‌خرند. توصیه: نخرید!

در فرض‌های ما ضمانت‌نامه تمدید یافته محصولی است که اصولاً نباید وجود داشته باشد. اگر انسان‌ها می‌دانستند که دارند برای یک بیمه دو دلاری، بیست دلار می‌پردازند، هرگز آن را نمی‌خریدند. اما اگر این مسئله را نمی‌دانند، بازار نمی‌تواند این وضعیت را تغییر دهد و نمی‌خواهد هم که تغییر دهد. رقابت قیمت را کاهش نمی‌دهد، بخشی به این دلیل که برای فروشنده کمی زمان می‌برد تا مشتری را قانع کند برای یک بیمه دو دلاری، بیست دلار پرداخت کند و بخشی دیگر به این دلیل که برای شخص ثالث وارد شدن کارآمد به بازار دشوار است. شاید فکر کنید که شرکت‌ها می‌توانند به مردم آموزش دهند که این ضمانت‌نامه‌ها را نخرند، و در واقع می‌توانند این کار را بکنند. اما چرا شرکت‌ها باید چنین کاری بکنند؟ اگر شما چیزی را می‌خرید که نباید بخرید، چطور می‌توانم از ترغیب شما برای نخریدن آن پول در بیاورم؟

در اینجا یک نکته عمومی مطرح است. اگر مصرف‌کنندگان باوری کمتر خردورزانه داشته باشند، شرکت‌ها انگیزه بیشتری دارند که به آن باور

تلنگر

پرو بال دهند، تا اینکه برطرفش کنند. وقتی هنوز بسیاری از مردم از پرواز می ترسیدند، خیلی امر معمولی بود که شرکت های بیمه در فرودگاه ها، بیمه های پرواز خود را به قیمت گزافی بفروشند. هیچ باجه ای در فرودگاه ها نبود که به مردم توصیه بفروشد که این بیمه را نخرند.

در بسیاری از بازارها، مؤسسات تجاری بر سر مصرف کنندگان یکسانی رقابت می کنند اما محصولاتی ارائه می دهند که صرفاً متفاوت نیستند، بلکه مستقیماً متضاد همدیگر هستند. برخی شرکت ها سیگار می فروشند؛ برخی دیگر قرص های ترک سیگار.

برخی فست فود می فروشند؛ برخی دیگر محصولات رژیمی. اگر همه مصرف کنندگان جزو دسته

مقتصدها بودند، آنگاه دلیلی برای نگرانی وجود نداشت که کدام یک از این منافع رقابتی برنده بازار بودند. اما اگر برخی از مصرف کنندگان جزو دسته انسان ها باشند که گاهی اوقات انتخاب های بدی را صورت می دهند البته بنا بر قضاوت خودشان، آنگاه همه ما در اینکه کدام شرکت برنده رقابت است، نفع داریم. البته دولت می تواند برخی فعالیت ها را ممنوع

تلنگر

کند، اما به عنوان پدرسالاران لیبرتارین، ترجیح می دهیم تلنگر بزنیم - و ما نیک می دانیم که دولت ها مملو از انسان ها هستند.

برای کمک چه کاری می توان انجام داد؟ در فصل بعدی ابزار اصلی مان را تشریح می کنیم: معماری گزینش.

۵- معماری گزینش

در اوایل دوران حرفه‌ای تیلر، درسی را درمورد
تصمیم‌گیری در سطح مدیریت برای دانشجویان
مدرسهٔ بازرگانی تدریس می‌کرد. دانشجویان گاهی
اوقات کلاس را زودتر ترک می‌کردند تا به
مصاحبه‌های استخدامی یا گلف بازی کردن برسند و
تا جایی که می‌شد، سعی می‌کردند یواشکی از
کلاس جیم بزنند. از شانس بدشان تنها راه خروج از
کلاس در بزرگ دولته‌ای جلوی کلاس بود که در
معرض دید کامل تمام کلاس قرار داشت هرچند که
در مسیر مستقیم دید تیلر نبود. در دستگیره‌های
چوبی بزرگ و خوش تراشی داشت، به شکل
میله‌های استوانه‌ای عمودی با طول حدود شصت
سانتیمتر. وقتی دانشجویان به این در می‌رسیدند، با
دو حس درونی رقیب مواجه می‌شدند. یکی
می‌گفت برای خروج باید در را هل داد. دیگری
می‌گفت وقتی با دستگیره‌های بزرگی روبه‌رو
می‌شوی که تعمداً طوری طراحی شده‌اند که باید
آنها را بگیری، در را بکش. معلوم شد که دومی بر
اولی غلبه دارد و کسانی که از کلاس خارج می‌شدند
دستگیره را می‌کشیدند. افسوس که در به سمت

بیرون باز می شد. یک بار در طول ترم، وقتی که یکی از دانشجویان مضطربانه سعی داشت با کشیدن دستگیره از کلاس فرار کند، تیلر این نکته را به کلاس گوشزد کرد. بعد از آن هروقت که کسی می خواست کلاس را ترک کند، بقیه کلاس مشتاقانه نگاه می کردند که آیا او هل می دهد یا می کشد. در کمال ناباوری، بیشترشان در را می کشیدند! سیستم خود کارشان پیروز می شد؛ علامتی که از جانب دستگیره چوبی بزرگ صادر می شد، پردازش نمی شد و وقتی که تیلر بعضی اوقات می خواست از کلاس بیرون برود، در عین خجالت می دید که خودش هم دارد دستگیره را می کشد.

درهای مزبور مصداق معماری بد هستند، زیرا از یک قاعده ساده روان شناختی با نام پرمطراقِ «مطابقت محرک-پاسخ» تخطی می کنند.

مفهومش این است که شما می خواهید علامتی سیگنالی که دریافت می کنید محرک با عمل دلخواه شما مطابقت داشته باشد. وقتی این مطابقت وجود نداشته باشد، کارآیی پایین می آید و مردم دچار اشتباه می شوند.

برای مثال، تأثیر یک علامت بزرگ هشت ضلعی قرمز

را که روی آن نوشته شده است «برو» را در نظر بگیرید. مشکلات ناشی از این عدم مطابقت‌ها را می‌توان خیلی راحت به‌طور تجربی نشان داد. یکی از معروف‌ترین آزمایش‌ها در این مورد، آزمون استروپ^{۹۱} ۱۹۳۵ است. در نسخهٔ امروزی این آزمایش افراد کلماتی را روی صفحهٔ کامپیوتر می‌بینند که سریع ظاهر و ناپدید می‌شوند. وظیفهٔ شرکت‌کنندگان در آزمایش هم ساده است. اگر کلمه‌ای با رنگ قرمز نمایش داده شده باشد، دکمهٔ راست و اگر با رنگ سبز نمایش داده شده باشد، دکمهٔ چپ را فشار می‌دهند. افراد رفته‌رفته می‌آموزند که کار راحتی است و خیلی سریع یاد می‌گیرند که آن را به‌درستی انجام دهند. این البته تا وقتی است که یک ضربهٔ کات‌دار زده می‌شود: به این صورت که کلمهٔ «سبز» با رنگ قرمز روی صفحهٔ نمایش ظاهر می‌شود یا کلمهٔ «قرمز» با رنگ سبز. برای این سیگنال‌های ناسازگار، زمان پاسخ کاهش و میزان خطا افزایش می‌یابد. یک دلیل اصلی این است که سیستم خودکار با عجله فرمان به فشردن دکمهٔ چپ می‌دهد که البته دکمهٔ اشتباه است. می‌توانید خودتان هم این آزمایش را انجام

دهید. با رنگ‌های مختلف مداد شمعی نام رنگ‌های مختلف را بنویسید، طوری که بیشتر رنگ‌ها با رنگ خودشان نوشته نشده باشند. کار راحت‌تر این است که بدهید یک بچه این کار را برایتان بکند سپس نام رنگ‌ها را تا می‌توانید سریع بگویید یعنی نام رنگ را بخوانید و از رنگی که با آن نوشته شده است، چشم‌پوشی کنید: ساده است، نه؟ حالا رنگی را که نام‌ها با آن نوشته شده است بگویید و از خود نام نوشته‌شده چشم‌پوشی کنید، تا جایی که می‌توانید سریع بگویید: سخت است، نه؟ در اموری مانند این سیستم خود کار همواره بر سیستم تأملی پیروز می‌شود.

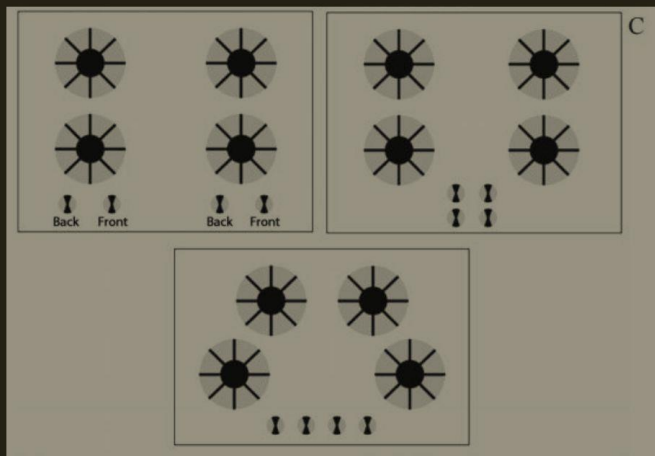
اگرچه ما هیچ‌وقت یک تابلوی توقف سبز ندیده‌ایم، درهایی که قبلاً شرح دادیم خیلی معمول هستند و از این اصل ساده تخطی می‌کنند. صفحه‌ی صاف می‌گوید «مرا فشار بده»، دستگیره‌های بزرگ می‌گویند «مرا بکش»، پس از مردم انتظار نداشته باشید که دستگیره‌های بزرگ را بکشند! این تقصیر معماری است که پایه‌ای‌ترین اصول روان‌شناسی انسان را نادیده می‌گیرد. زندگی مملو از محصولاتی است که دچار چنین کاستی‌هایی هستند. آیا این

اصل از اینجا روشن نیست که بزرگ‌ترین دکمه‌های روی کنترل از راه دور تلویزیون دکمه‌های خاموش / روشن، تعویض کانال و تنظیم صدا هستند؟

بااین حال، چند بار شده که با کنترل‌هایی روبه‌رو شویم که در آنها دکمه کنترل صدا به اندازه دکمه کنترل «ورودی» است که اگر اشتباه‌ها فشار دهید، باعث می‌شود تصویر تلویزیون قطع شود؟

بااین حال، چنان که در کتاب عالی دان نورمن به نام طراحی چیزهای روزمره ^{۹۲} ۱۹۹۰ نشان داده شده است، می‌توان عوامل انسانی را در طراحی وارد کرد. یکی از بهترین مثال‌های او طراحی یک اجاق ساده چهارشعله است شکل ۱-۵. بیشتر این اجاق‌ها،

شعله‌هایشان در یک ترتیب متقارن تعبیه شده‌اند - چنان که در اجاق بالای تصویر، سمت چپ، نشان داده شده است - و دکمه‌های تنظیم شعله هم یک نظم خطی دارند. در این طراحی، آدم خیلی راحت گیج می‌شود که کدام دکمه مربوط به کدام شعله است و چه تابه‌ها و قابلمه‌هایی که با این اشتباه نسوختند. دو طراحی دیگری که در اینجا نشان داده‌ایم، صرفاً دوتا از میان بسیار طرح‌های بهتر ممکن هستند.



شکل ۱-۵- سه طرح برای اجاق چهارشعله

C درسی اساسی ای که نورمن می دهد این است که طراحان باید به خاطر داشته باشند که مصرف کنندگان طراحی هایشان انسان هایی اند که هر روز با هزاران گزینه و نشانه روبرو هستند. هدف این فصل این است که همین دیدگاه را درمورد معماری گزینش بسط و تعمیم دهد. اگر به طور غیرمستقیم بر انتخاب مردم تأثیر بگذارید، آن وقت شما یک معمار گزینش هستید. و از آنجا که انتخاب هایی که شما بر آنها تأثیر می گذارید قرار است توسط گروه انسان ها صورت گیرند، به یاد داشته باشید که معماری تان باید درک درستی از

تلنگر

رفتار انسان ها را منعکس کند. مخصوصا باید
مطمئن شوید که سیستم خود کار به هیچ وجه گیج و
سردرگم نخواهد شد. در این فصل برخی اصول
معماری خوب و بد را معرفی می کنیم.

پیش فرض ها: کوبیدن مسیری که کمترین مقاومت را ایجاد می کند

به دلایلی که بحث کردیم، بسیاری از مردم گزینه‌هایی را انتخاب می کنند که به کمترین تلاش، یا مسیر با کمترین مقاومت ^{۹۳} نیاز داشته باشند. بحث لختی اینرسی، تمایل به وضع موجود و رویکرد «باشه، حالا هرچی» را به یاد آورید. همه این نیروها حاکی از آنند که اگر برای یک انتخاب مفروض، گزینه پیش فرضی وجود داشته باشد - گزینه‌ای که اگر هیچ چیزی را انتخاب نکنید، خودبه خود انتخاب می شود- آن وقت انتظار داریم که تعداد زیادی از مردم همان گزینه پیش فرض نصیبشان شود، چه برایشان مناسب باشد یا نباشد. و همان طور که تأکید کردیم، اگر این گزینه‌های پیش فرض همراه با دلالت صریح یا مبهمی باشند مبنی بر اینکه گزینه‌ای معمولی هستند یا روال عادی امور همین است، آن وقت این تمایلات رفتاری برای انجام دادن هیچ کاری، تقویت هم می شود. گزینه‌های پیش فرض همه جایی و قدرتمند هستند. اجتناب ناپذیر هم هستند، به این معنا که در هر گره‌ای از سیستم معماری گزینش، باید قاعده‌ای

باشد که تعیین کند چه اتفاقی می افتد اگر که تصمیم گیرنده هیچ کاری صورت ندهد. البته معمولاً پاسخ این است که اگر من کاری نکنم، هیچ چیزی تغییر نمی کند؛ هر چیزی که در جریان است، به مسیر خود ادامه می دهد. اما نه همیشه.

برخی ماشین آلات خطرناک مثل اهره برقی یا ماشین چمن زنی، مجهز به دکمه ای به نام «سوییچ مرد مرده» هستند، بنابراین وقتی آن را در دست نداشته باشید، خودبه خود خاموش می شود. وقتی کامپیوتر را ترک می کنید تا جواب تلفن را بدهید، هیچ اتفاقی نمی افتد مگر اینکه مکالمه تان خیلی طول بکشد؛ آنگاه اسکرین سیور ظاهر می شود و اگر خیلی بیشتر از کامپیوترتان غافل شوید، خودش قفل و نیمه خاموش می شود.

البته می توانید خودتان انتخاب کنید که اسکرین سیور بعد از چه مدتی ظاهر شود، اما برای این کار باید کمی تلاش کنید و وارد تنظیمات دستگاه شوید. وقتی کامپیوترتان را می خرید احتمالاً به طور پیش فرض یک زمان تأخیر بایک اسکرین سیور برایش تعریف شده است. به احتمال زیاد شما هنوز همین تنظیمات را روی کامپیوتر خود دارید.

بسیاری از سازمان‌های خصوصی و دولتی قدرت بالای گزینه‌های پیش فرض را درک کرده‌اند. شرکت‌های موفق که قطعاً اهمیت آن را درک کرده‌اند. مثال تجدید خودکار اشتراک مجله را به یاد دارید؟ اگر تجدید اشتراک خودکار باشد، بسیاری از مردم مدتی طولانی مشترک مجله‌ای خواهند بود که دیگر آن را نمی‌خوانند. دفاتر تجاری بسیاری از مجلات از این موضوع آگاه هستند. وقتی یک نرم‌افزار جدید را دانلود می‌کنید، اغلب باید انتخاب‌های متعددی صورت دهید. نصب «عادی» می‌خواهید یا «سفارشی»؟ معمولاً مربع کناریکی از این گزینه‌ها از قبل تیک زده شده است که نشان می‌دهد پیش فرض سازنده این گزینه است. سازندگان نرم‌افزار کدام گزینه را پیش فرض قرار می‌دهند؟ در اینجا دو انگیزه به نظر آشکار می‌رسند: مفیدبودن و نفع شخصی. در مورد مقوله مفیدبودن، نصب عادی می‌تواند به عنوان پیش فرض در نظر گرفته شود، اگر که اغلب مصرف‌کنندگان با نصب سفارشی مشکل داشته باشند. در مورد مقوله نفع شخصی، می‌توان گزینه‌ای را پیش فرض قرار داد مبنی بر دریافت

ایمیل محتوی اطلاعات درباره محصولات جدید. در تجربه ما، بیشتر نرم افزارها نظر به مقوله نصب نرم افزار، با پیش فرض «مفید بودن» ارائه می شوند، اما بسیاری هم با پیش فرض نفع شخصی، در گزینه های دیگر، ارائه می شوند. بعداً در مورد انگیزه ها بیشتر صحبت می کنیم. در حال حاضر توجه داشته باشید که همه پیش فرض ها به این منظور انتخاب نمی شوند که زندگی را برای کاربر راحت تر یا بهتر کنند.

انتخاب پیش فرض می تواند کاملاً مناقشه برانگیز باشد. این مثال را داشته باشید. بخش مبهمی از قانون ^{۹۴} NCLB مدارس را ملزم می دارد که نام، نشانی و شماره تلفن دانش آموزان را به دفاتر سربازگیری شعب نیروهای مسلح در هر منطقه گزارش کنند. با این حال، قانون تصریح می کند که دانش آموزان یا والدینشان می توانند درخواست کنند که اطلاعاتشان بدون رضایت کتبی از جانب ایشان منتشر نشود و مؤسسات آموزشی محلی یا مدارس خصوصی به والدین خاطر نشان می کنند که می توانند گزینه «درخواست» را انتخاب و با هر گونه درخواست موافقت کنند. برخی مدارس بخش، مثل

بخش فرپورت در نیویورک، این قانون را این گونه تفسیر می کنند که به آنها اجازه می دهد سیاست «مشارکت» را پیاده سازی کنند؛ یعنی به والدین گوشزد می شود که می توانند انتخاب کنند که اطلاعات فرزندانشان در دسترس قرار گیرد، اما اگر هیچ کاری نکنند، اطلاعات نگه داشته می شوند. این خوانش از قانون با تأیید وزیر دفاع وقت، داند رامسفلد، مواجهه نشد. وزارتخانه های دفاع و آموزش و پرورش نامه ای به مدرسه بخش فرستادند و تأکید کردند که این قانون مستلزم افزودن گزینه «عدم مشارکت» است. تنها در صورتی که والدین با رضایت درخواست کنند که اطلاعات تماس فرزندانشان نگه داشته شود، این گزینه اعمال می گردد. به زبان رسمی اداری، وزارتخانه ها استدلال کردند که قوانین مربوطه «به نمایندگی های آموزش و پرورش محلی اجازه نمی دهند که سیاست عدم نشر اطلاعات لازم را قانونی کنند، مگر اینکه یکی از والدین با رضایت موافقت کند که اطلاعات منتشر شود»^۱. وزارت دفاع و مدارس بخش دریافتند که سیاست مشارکت و عدم مشارکت به نتایج کاملاً متفاوتی منجر

می‌شود. تعجیبی ندارد که در پی آن بسی جنجال و
 قیل و قال راه افتاد. در فصلی که به اهدای عضو
 اختصاص دادیم، مسئله حساس مشابهی را درباره
 گزینه‌های پیش فرض بحث و بررسی می‌کنیم.
 تأکید کرده‌ایم که قاعدهٔ گزینهٔ پیش فرض
 اجتناب‌ناپذیر است- اینکه مؤسسات خصوصی و
 نظام حقوقی نمی‌توانند از انتخاب آنها سر باز زنند.
 در برخی موارد، هرچند نه در تمام موارد، یک شرط
 مهم برای این دعوی وجود دارد. معمار گزینش
 می‌تواند افراد را مجبور کند که انتخاب خودشان را
 صورت دهند. ما این رویکرد را «گزینش الزامی» یا
 «گزینش اجباری» می‌نامیم. در مثال نرم افزار،
 گزینش الزامی با خالی گذاشتن مربع تمام گزینه‌ها
 اعمال می‌شود، به این صورت که کاربر برای ادامهٔ
 فرایند نصب ملزم است که یکی از گزینه‌ها را انتخاب
 کند. در مثال انتشار اطلاعات دانش‌آموزان می‌شود
 راهکاری را تصور کرد که طی آن تمام دانش‌آموزان یا
 والدینشان مجبورند فرمی را پر کنند که در آن اجازه
 یا عدم اجازهٔ انتشار اطلاعات را اعلام می‌کنند. برای
 مواردی مثل اینکه بار احساسی دارند، چنین
 رویکردی بسیار جذاب است زیرا شاید مردم دوست

نداشته باشند مشمول گزینه‌ای شوند که ممکن است از آن متنفر باشند اما به علت لختی یا فشار اجتماعی واقعی یا ظاهری، گزینهٔ مربوطه را متنفی نمی‌کنند. ما معتقدیم که گزینهٔ الزامی که مطلوب تمام دوست‌داران آزادی است، گاهی اوقات بهترین رویکرد است. اما دو نکته را در مورد این رویکرد به یاد داشته باشید. نخست، انسان‌ها اغلب گزینهٔ الزامی را موی دماغ یا چیزی بدتر در نظر می‌گیرند و بیشتر ترجیح می‌دهند که پیش‌فرض بهتری داشته باشند. در مثال نرم‌افزار، خیلی خوب است که بدانیم تنظیمات توصیه‌شده کدامند. بسیاری از کاربران دوست ندارند برای اینکه بدانند کدام تنظیمات را انتخاب کنند، دستورالعمل طولانی و خسته‌کننده همراه نرم‌افزار را بخوانند. وقتی فرایند انتخاب پیچیده و دشوار است، مردم ممکن است در اغلب موارد یک گزینهٔ پیش‌فرض حاضرآماده را ترجیح دهند. چندان روشن نیست که آیا باید آنها را مجبور به انتخاب کرد.

دوم، انتخاب اجباری معمولاً برای گزینه‌های «بله-خیر» مناسب است تا انتخاب‌های پیچیده‌تر. در یک رستوران گزینه پیش فرض این است که یک غذای خاص را همان‌طور که سرآشپز آماده می‌کند، بپذیریم همراه با گزینه‌هایی برای افزودن یا کاستن برخی محتویات خاص. در حالت افراطی، انتخاب اجباری مهمان باید دستور غذای موردنظر خودش را به صورت اختصاصی به سرآشپز بدهد! وقتی گزینه‌ها بسیار پیچیده هستند، انتخاب اجباری فکر خوبی نیست؛ حتی ممکن است عملی هم نباشد.

خطای مورد انتظار

انسان‌ها مرتکب اشتباه می‌شوند. سیستمی که درست طراحی شده باشد، انتظار دارد که کاربرانش خطا کنند و تاجایی که ممکن است خطای آنها را می‌بخشد. چند مثال از دنیای واقعی این نکته را روشن می‌کند:

- در سیستم متروی پاریس، مسافران یک کارت کاغذی به اندازه بلیت سینما را داخل یک دستگاه می‌گذارند که کارت را می‌خواند و یک کد به عنوان «استفاده شده» روی کارت ثبت و سپس کارت را از بالای دستگاه مثل دستگاه تست نان به بیرون پرت

می‌کند. کارت‌های یک نوار مغناطیسی در یک طرفشان دارند و از لحاظ سایر موارد دو طرفشان یکسان است. اولین باری که تیلر به پاریس رفته بود، نمی‌دانست چطور از دستگاه استفاده کند، برای همین حدسی کوشید کارت را در حالی که نوار مغناطیسی رو به بالا بود وارد دستگاه کند و خوشحال شد که حدسش جواب داد. بعد از آن حواسش را جمع می‌کرد که کارت را به همین صورت استفاده کند. در سال‌ها و سفرهای بعدی به پاریس، خیلی با غرور به همراهان و تازه‌واردان روش صحیح استفاده از کارت مترو را نشان می‌داد تا اینکه یک‌بار همسرش به خنده افتاد. معلوم شد که اصلاً مهم نیست کارت را چطور وارد دستگاه می‌کنید، در هر حال دستگاه کارت را می‌خواند!

درست برخلاف متروی پاریس، سیستم بیشتر پارکینگ‌های عمومی شیکاگو را داریم. وقتی وارد پارکینگ می‌شوید، کارت اعتباری‌تان را وارد دستگاهی می‌کنید که آن را می‌خواند و مشخصات کارت شما را به حافظه‌اش می‌سپارد. وقتی دارید پارکینگ را ترک می‌کنید، باید دوباره کارت را وارد دستگاه دیگری کنید. برای این منظور باید دستگاه

تلنگر

را از پنجره بیرون آورد تا به شکاف دستگاه برسد. از آنجا که دو طرف کارت اعتباری یکسان نیست، چهار شیوه ممکن برای وارد کردن کارت به شکاف دستگاه وجود دارد اینکه طرف نواردار کارت را به بالا، پایین، چپ یا راست بگیریم. اما فقط یکی از این چهار حالت، روش صحیح است و علی رغم تصویری که بالای شکاف برای نشان دادن روش درست وارد کردن کارت به دستگاه نصب شده است، خیلی ها کارت را اشتباهی وارد شکاف می کنند و وقتی دستگاه کارت را پس می زند، در نگاه اول معلوم نیست به چه علت کارت خوانده نشده است یا بار اول کارت را به چه صورتی وارد دستگاه کرده اند. هردوی ما بارها چندین دقیقه پشت سر یک مشت دست و پا چلفتی که نمی دانستند چطور از دستگاه استفاده کنند، علاف شدیم و باید اعتراف کنیم که خودمان هم بارها با دست و پا چلفتی مردم را پشت سر خودمان علاف کردیم.

● طی سال ها، اتومبیل ها برای استفاده کاربران انسانی خود راحت تر شدند. اگر کمر بند ایمنی را نبندید، شروع به بوق زدن می کنند. اگر بنزینتان در شرف تمام شدن باشد، یک چراغ هشدار روشن

می شود یا بوق هشدار می به صدا در می آید. اگر به تعویض روغن نیاز داشته باشید، اتومبیل خودش به شما می گوید. بسیاری از اتومبیل ها چراغ جلوی خود کار دارند، به طوری که وقتی دارید رانندگی می کنید، روشن می شود و وقتی اتومبیل را خاموش می کنید، خودش خاموش می شود؛ بدین ترتیب خطر روشن ماندن چراغ در طول شب و خالی شدن باتری مرتفع می شود.

اما برخی ابداعات خطاگیر در کمال تعجب به کندی مورد پذیرش قرار می گیرند. مثلاً در باک بنزین را در نظر بگیرید. در هر اتومبیل معمولی در باک بایک تکه پلاستیک متصل می شود، وقتی در را بردارید، احتمالاً نمی توانید به رانندگی ادامه دهید. حدس ما این است که این تکه پلاستیک بیشتر از ده سنت قیمت ندارد. وقتی یک شرکت ایده خوبی دارد که این نقص را برطرف کند، دیگر چه بهانه ای وجود دارد که اتومبیلی بدون این امکان ساخته شود؟ فراموش کردن در باک از آن نوع اشتباهات قابل پیش بینی ای است که روان شناسان خطای «پس از اتمام» می نامند ۲. مفهومش این است که وقتی کاری را تمام کردید، معمولاً امور مربوط به

مراحل قبلی را فراموش می کنید. مثال های دیگر از این دست دستگاه های عابربانک هستند که بعد از گرفتن پول کارت را جا می گذارید یا کارت اصلی را بعد از گرفتن یک کپی در دستگاه جای می گذارید. بیشتر دستگاه های عابربانک نه همه شان دیگر اجازه نمی دهند مرتکب این خطا شوید زیرا بلافاصله کارت را برمی گردانند. یک استراتژی دیگر که توسط نورمن پیشنهاد شده است، استفاده از چیزی است که آن را «عامل اجباری» می نامد، یعنی به منظور اینکه سرویسی را که می خواهید دریافت کنید، قبلش باید کار دیگری انجام دهید. بنابراین اگر می خواهید پول نقد بگیرید، باید اول کارت را بردارید و بنابراین هرگز کارت را در دستگاه جا نمی گذارید.

● یک طراحی خوب دیگر که با اتومبیل ها در ارتباط است، نازل های مختلف برای انواع مختلف بنزین است. نازل هایی که سوخت دیزل را تغذیه می کنند بسیار بزرگ تر از آن هستند که بتوانند وارد دریچه باک اتومبیل های سواری شود، بنابراین امکان ندارد که اشتباهاً به اتومبیل بنزینی خود گازوئیل بزنید هرچند که اشتباه برعکس امکان دارد. همین اصل

برای کاهش خطاهای هنگام بیهوشی اعمال می‌شود. در یک تحقیق روشن شد که خطاهای انسانی و نه ایراد فنی دستگاه‌ها مسئول ۸۲ درصد حوادث ناگوار است. یک خطای شایع در این مورد این است که شلنگ اشتباهی به منبع داروی اشتباهی متصل می‌شود و بنابراین بیمار داروی اشتباه دریافت می‌کند. این مسئله با تعبیه شلنگ‌ها و رابط‌های مخصوص هر دارو برطرف شد. حال، به لحاظ فیزیکی، امکان ندارد اشتباهی صورت گیرد ۳.

- یک مسئله مهم در پزشکی «رعایت مصرف درست دارو»^{۹۵} نام دارد. بسیاری از بیماران، مخصوصاً افراد مسن، باید به‌طور منظم داروهایی را به‌موقع و با دوز صحیح مصرف کنند. بنابراین، در اینجا یک مسئله در خصوص معماری گزینش مطرح می‌شود. اگر دارویی را تجویز می‌کنید و انعطاف‌پذیری کامل هم دارید، می‌خواهید بیمارتان هر چند وقت به چند وقت دارو را مصرف کند؟

اگر دوز یک بار مصرفی را که بلافاصله بعد از ویزیت دکتر تجویز می‌شود از قلم بیندازیم که از همه جهات خوب، اما در عمل نشدنی است، آنگاه بهترین راه حل بعدی دارویی است که روزی یک بار، ترجیحاً هنگام

تلنگر

صبح، مصرف می‌شود. واضح است که چرا روزی یک‌بار بهتر از روزی دو بار یا بیشتر است، زیرا هرچه دفعات مصرف دارو در روز بیشتر باشد، امکان فراموش کردن بیشتر است. اما تعداد دفعات مصرف دارو تنها نکته مهم نیست؛ به موقع و منظم مصرف کردن هم مهم است. یک‌بار در روز بهتر از دو روز یک‌بار است، زیرا سیستم خود کار را می‌توان آموزش داد تا فکر کند: «قرصم، هر روز صبح وقتی از خواب بیدار می‌شوم.» در مقابل، به یاد داشتن اینکه یک روز در میان باید دارو را مصرف کنیم، از حدود توانایی بیشتر ما فراتر است. به همین نحو، جلساتی که هفتگی برگزار می‌شوند، راحت‌تر به یاد می‌مانند تا جلساتی که دو هفته یک‌بار برگزار می‌شوند. برخی داروها هفته‌ای یک‌بار مصرف می‌شوند و بیشتر بیماران یکشنبه برای ما جمعه - م. دارویشان را مصرف می‌کنند چون این روز برای بیشتر مردم روزی متفاوت است و بنابراین به راحتی می‌تواند روز مصرف دارو را تداعی کند.

قرص ضد بارداری در این میان مسئله خاصی را پیش می‌کشد، زیرا باید هر روز به مدت سه هفته مصرف شود و سپس یک هفته قطع می‌شود. برای

رفع این مشکل و انجام این عمل به صورت خودکار، قرص ضد بارداری در بسته بندی خاصی به فروش می رسد که حاوی ۲۸ قرص است، هریک در حفره ای که شماره دارد. قرص های روزهای ۲۲ تا ۲۸ دارونما^{۹۶} هستند که تنها کارکردش تسهیل مصرف دارو طبق دستورالعمل لازم برای دسته انسان هاست.

• وقتی تیلر مشغول کار روی این کتاب بود یک ایمیل به دوست اقتصاددانش، هال واریان که با شرکت گوگل در ارتباط است فرستاد. تیلر قصد داشت مقدمه کتاب را به ایمیل پیوست کند تا شمه ای از محتوا و فضای کتاب را در اختیار واریان قرار دهد، اما فراموش کرد که فایل را ضمیمه کند. وقتی هال جواب داد و گفت که چیزی را ضمیمه نکرده است، با افتخار خاطرنشان کرد که گوگل در حال کار روی سیستمی در سرویس جی میل خود است که این مشکل را برطرف می کند. اگر کاربری به کلمه پیوست^{۹۷} اشاره اما فراموش کند که فایلی را پیوست کند، پیامی ظاهر می شود با این مضمون: آیا پیوست خود را فراموش کرده اید؟^{۹۸} تیلر فایل را

به پیوست فرستاد و گفت کتاب درست در مورد همین موضوع بحث می کند.

• کسانی که از آمریکا یا اروپا به لندن سفر می کنند، برای عبور از خیابان مشکل دارند. آنها تمام عمرشان را در کشورهای سperi کردند که اتومبیل ها از چپ به سمت شما می آیند و سیستم خود کار آنها عادت کرده است که اول به سمت چپ نگاه کند. اما در انگلستان برعکس است و خطر تصادف با اتومبیل ها که از سمت راست می آیند، عابران بیگانه را تهدید می کند. در نتیجه همین اختلاف در سیستم

رانندگی، تصادفات زیادی روی داده است. ۹۹ شهرداری لندن کوشید این مسئله را با یک طراحی خوب برطرف کند. در بسیاری از چهارراه ها، مخصوصا در بخش های پرتوریست شهر، روی پیاده روها علامتی نقش بسته است که رویشان نوشته شده: به راست نگاه کنید!

بازخورد دادن

بهترین راه کمک به انسان ها برای بهبود عملکردشان این است که بازخورد اعمالشان را ببینند. سیستم هایی که خوب طراحی شده باشند، به مردم می گویند که کارشان را خوب انجام داده اند

یا مرتکب اشتباه شده‌اند. به مثال‌های زیر توجه کنید:

- دوربین‌های دیجیتال معمولاً بهتر از دوربین‌های آنالوگ برای کاربرشان بازخورد فراهم می‌کنند. بعد از هر عکس، شما می‌توانید از روی صفحه نمایش عکس خود را بازبینی کنید. این باعث می‌شود که تمام خطاهایی که با دوربین‌های قدیمی معمول بود، حذف شوند، از خوب جازدن فیلم یا در برخی موارد حتی فراموش می‌شد که فیلم را جا بزنند گرفته تا فراموش کردن برداشتن پوشش حفاظتی لنز، قاب‌بندی درست و غیره. با این حال، دوربین‌های دیجیتال اولیه در یک مورد بسیار مهم قادر به فراهم کردن بازخورد نبودند. وقتی عکس گرفته می‌شد، هیچ نشانه صوتی نبود که به عکاس علامت دهد عکس گرفته شده است. برای نمونه‌های امروزی صدای مصنوعی بازوبسته شدن شاتر تعبیه شده است که با نمونه واقعی مو نمی‌زند. برخی گوشی‌های همراه هم به دلایل مشابه، همچون تلفن‌های قدیمی، صدای شماره‌گیری مصنوعی دارند.

- یک نوع بازخورد بسیار مهم این است که نشان

دهد یک جای کار اشکال دارد یا حتی از آن مفیدتر، روند امور ممکن است به سمت اشتباه برود. وقتی شارژ باتری کم و رو به اتمام باشد، لپ‌تاپ‌های ما هشدار می‌دهند که آنها را به شارژ بزنیم یا خاموش کنیم. اما سیستم‌های هشدار باید از مسئله

هشدارهای فراوان مبنی بر اینکه هشدارهای قبلی مغفول مانده‌اند، خودداری کنند. اگر کامپیوتر شما مدام نق بزند که آیا مطمئنید که می‌خواهید فایل پیوست را باز کنید، ما روی دکمه «بلی» کلیک می‌کنیم بدون اینکه به عواقب آن فکر کنیم برای اینکه از شر سروصدای آن خلاص شویم. این نوع هشدارها هم بی‌فایده هستند.

● سیستم هشدار ترور اداره امنیت ملی که بر اساس رنگ کدگذاری شده است، تصویر خوبی از بازخوردی فراهم می‌آورد که می‌تواند بی‌فایده باشد، حتی اگر لاینقطع باشد. از سال ۲۰۰۲ هر وقت وارد یک فرودگاه در آمریکا می‌شوید، از بلندگو این اعلام را می‌شنوید که: «اداره امنیت ملی وضعیت هشدار امنیتی را به نارنجی افزایش داده است.» به غیر از ریختن تمام لوازم آرایش درون یک کیسه پلاستیکی، دقیقاً چه کار دیگری از ما انتظار دارند که در پی این

با نگاهی به وبسایت اداره امنیت ملی پاسخ را پیدا می کنیم. به ما می گویند: «همه آمریکایی ها باید گوش به زنگ باشند، به اطراف خود توجه کنند و هر گونه شیء یا فعالیت مشکوک را فوراً به مقامات محلی گزارش دهند.» آیا قرار نبود که این کار را در حالت وضعیت زرد انجام دهیم؟ با خیال راحت می گوئیم که این هشدارها بی فایده هستند. کار خیلی مفیدتر آن است که برای مسافران حواس پرت، ذخیره کافی از کیسه های پلاستیکی دردار فراهم آوریم و البته بسیاری از فرودگاه ها این امکان را فراهم آورده اند.

● باز خورد را می توان در بسیاری از فعالیت ها بهبود بخشید. مثلاً کار ساده ای مانند رنگ زدن سقف را در نظر بگیرید. این کار بسیار دشوارتر از چیزی است که ممکن است به نظر برسد، زیرا سقف ها تقریباً همیشه به رنگ سفید هستند و سخت است که ببینید دقیقاً کجا را رنگ زده اید. بعد که رنگ خشک شد، بخشی از سقف که هنوز رنگ قدیمی دارد، روی اعصابتان می رود. چطور باید این مشکل را برطرف کرد؟ یک نفر رنگی ابداع کرد که وقتی خیس است صورتی است و وقتی خشک می شود به رنگ سفید

در می آید. مسئله به راحتی حل شد، مگر اینکه فرد کوررنگ باشد و نتواند تفاوت بین صورتی و سفید را تشخیص دهد.

درک نگاشت‌ها: از انتخاب به رفاه

برخی کارها آسان هستند، مثل انتخاب طعم بستنی؛ برخی کارها سخت هستند، مثل انتخاب روش درمان. برای مثال، یک مغازه بستنی فروشی را در نظر بگیرید که فقط طعم بستنی‌هایش فرق می‌کند و سایر ویژگی‌های آنها مثل رنگ و مواد تشکیل‌دهنده یکسان هستند. انتخاب یک بستنی فقط محدود به این می‌شود آنی را که بهترین مزه را دارد انتخاب کنیم. اگر همه طعم‌ها آشنا باشند مثل وانیلی، شکلاتی و توت فرنگی، بیشتر مردم می‌توانند با دقت بالا رابطه بین انتخاب خود و آنچه را که در نهایت تجربه خواهند کرد پیش‌بینی کنند. این رابطه بین انتخاب و لذت را یک نگاشت ^{۱۰۰} بنامید.

انتخاب روش‌های درمان برای یک بیماری موضوع کاملاً جدایی است. فرض کنید به شما گفتند که سرطان پروستات دارید و سه راه حل پیش روی شماست: جراحی، پرتو درمانی و انتظار هوشیارانه که یعنی فعلاً هیچ کاری نکنید. هریک از این انتخاب‌ها

با توجه به اثرات جانبی شان - کیفیت زندگی، طول زندگی و مانند آن - بایک سری پیشامدهای پیچیده همراه هستند. مقایسه بین این گزینه‌ها مستلزم برقراری تعادل و تسامحاتی به‌قرار زیر است: آیا حاضرم ۳۳ درصد شانس عقیم‌شدگی و بی‌اختیاری ادرار را در ازای افزودن ۳ سال به عمرم بپذیرم؟ از دو جنبه این تصمیم، تصمیم سختی است. بعید است که بیمار بخواهد این تسامح را بداند؛ و دوم، بعید است که بداند زندگی با مشکل بی‌اختیاری چقدر سخت خواهد بود. هنوز دو واقعیت ترسناک دیگر درباره این سناریو وجود دارد. بیشتر بیماران تصمیمشان برای انتخاب راه درمان را درست در همان جلسه‌ای اتخاذ می‌کنند که دکتر خبر بد را به ایشان می‌دهد. دوم، گزینه درمانی که انتخاب می‌کنند، بسیار بستگی دارد به نوع پزشکی که ویزیت می‌کند ۴ برخی جراح هستند، برخی در پرتودرمانی تخصص دارند. هیچ‌کس تخصص در انتظار هوشیارانه ندارد. حدس بزنید کدام گزینه ممکن است کمتر از بقیه انتخاب شود؟

مقایسه بین بستنی و گزینه‌های درمان مفهوم نگاشت را روشن می‌کند. یک سیستم خوب معماری

گزینش به مردم کمک می کند تا توانایی خود را برای نگاشت و بنابراین انتخاب گزینه‌هایی که به نفعشان است، بهبود بخشند. یک راه انجام این کار آن است که اطلاعات موجود در مورد گزینه‌های مختلف را قابل فهم‌تر سازیم، مثلاً با تبدیل اعداد به واحدهایی که راحت‌تر و مفهوم‌تر به یک واقعیت قابل استفاده ترجمه می‌شوند. اگر بخواهم برای تهیه آب سیب تعدادی سیب بخرم، یک قاعده سرانگشتی به من کمک می‌کند که می‌گویم برای یک لیوان آب سیب به سه عدد سیب نیاز دارم.

مثال انتخاب دوربین دیجیتال را در نظر بگیرید. شرکت‌های سازنده کیفیت دوربینشان را بر اساس مگاپیکسل تبلیغ می‌کنند و احساسی که ایجاد می‌کنند این است که هرچه عدد مگاپیکسل بیشتر باشد، دوربین بهتر است. این فرض خود مسئله‌ساز است، چون عکس‌هایی که با مگاپیکسل بالا گرفته شده باشند، حافظه بیشتری را چه در دوربین و چه روی هارد دیسک کامپیوتر می‌طلبند. اما آنچه برای مصرف‌کننده مسئله‌ساز است ترجمه مگاپیکسل به چیزی است که برای آنها اهمیت دارد. آیا ارزشش را دارد که صد دلار اضافه‌تر بدهند تا به جای ۴، یک

دوربین ۵ مگاپیکسل بخرند؟ تصور کنید شرکت‌های سازنده به جای مگاپیکسل بزرگ‌ترین اندازه کاغذ چاپ برای چاپ کردن عکس‌های گرفته‌شده را تبلیغ کنند. به جای گزینه‌های ۳، ۵ یا ۷ مگاپیکسل به مصرف‌کننده می‌گوییم که می‌تواند عکس‌هایی با کیفیت ۴×۶ اینچ، ۹×۱۲ اینچ یا در اندازه پوستر بگیرد.

اغلب مردم در نگاشت محصولات به پول مشکل دارند. البته برای انتخاب‌های ساده این کار راحت است. اگر یک بسته شکلات یک دلار باشد، به راحتی می‌توانید محاسبه کنید که اگر هر روز شکلات بخرید، چقدر برایتان تمام می‌شود. اما آیا می‌دانید استفاده از کارت اعتباری چقدر برایتان هزینه دارد؟ از میان هزینه‌هایی که بایدپردازید، اینها را داریم: ۱ هزینه ثابت سالانه برای داشتن کارت اعتباری؛ ۲ نرخ بهره بابت قرضی که از منبع کارت اعتباری می‌گیرید و بستگی دارد به ارزش تقریبی اعتبار شما؛ ۳ هزینه دیرکرد بازپرداخت و ممکن است بابت این دیرکردها بیشتر از چیزی که تصور می‌کنید، پول پردازید؛ ۴ بهره خریدهای ماهانه که معمولاً اگر در بازپرداخت دیرکرد نداشته باشید، از شما گرفته

نمی‌شود اما اگر یک روز در بازپرداخت تأخیر داشته باشید، از شما گرفته می‌شود؛ و ۵ هزینه‌ای که از شما گرفته می‌شود اگر که چیزی را با پولی غیر از دلار خریداری کنید.

فقط کارت‌های اعتباری نیستند که سیستم اخذ بهای پیچیده‌ای دارند که برای مشتریان نه شفاف هستند و نه قابل درک. برای مثال به وام مسکن، اشتراک تلفن‌های همراه و طرح‌های بیمه خودرو فکر کنید. برای این موارد و موارد مشابه، مایک نظارت دولتی حداقل را پیشنهاد می‌کنیم، یک جور پدرسالاری لیبرتارین که ما آن ریکاپ ثبت، ارزیابی و مقایسه قیمت‌های بدیل ^{۱۰۱} می‌نامیم.

ببینیم ریکاپ در بازار تلفن همراه چگونه کار می‌کند. دولت تعیین نمی‌کند که شرکت‌های مخابراتی چقدر از مشتری بابت سرویسشان پول بگیرند، بلکه بر سیاست اعلام قواعد و شرایطشان نظارت می‌کند. هدف اصلی این است که تمام هزینه‌هایی که در حال حاضر متوجه مشتری است، به اطلاع او رسانده شود. این کار را می‌توان با چاپ یک سند طولانی و غامض انجام داد. در عوض، شرکت‌ها مجاب هستند که قیمت خدماتشان را در قالبی جدول مانند که

تمام طرح‌ها و فرمول‌های مربوطه را شامل باشد، انتشار دهند. فرض کنید در تورنتو هستید و تلفنتان زنگ می‌خورد. اگر جواب بدهید، چقدر برایتان آب می‌خورد؟ اگر یک ایمیل را دانلود کنید، چه؟ همه این قیمت‌ها در فرمول ارائه‌شده توسط شرکت لحاظ شده است. این از بخش اعلام بهای خدمات در چارچوب نظارت دولتی.

کاربرد الزام اعلام بها و شرایط خدمات این است که سالی یک‌بار شرکت‌ها باید برای مشتریان فهرست کامل شیوه‌ها و بهای استفاده از خدماتشان را ارسال کنند. این فهرست‌ها را می‌توان به دو روش ارسال کرد، از طریق پست و مهم‌تر از آن، از طریق الکترونیکی ایمیل. نسخه الکترونیکی را می‌توان روی یک سایت اینترنتی معتبر ذخیره و دانلود کرد. تهیه ریکاپ هزینه چندانی برای شرکت‌های تلفن همراه ندارد، اما برای مشتریانی که می‌خواهند بهای خدمات شرکت‌های مختلف را مقایسه کنند، مخصوصاً بعد از اینکه اولین صورت حساب سالانه خود را دریافت کردند، بسیار مفید خواهند بود. سایت‌های اینترنتی خصوصی مشابه سایت‌های مسافرتی موجود، می‌توانند امکان مقایسه قیمت

خدمات مختلف شرکت‌های مختلف را برای مصرف‌کنندگان فراهم آورند. با چند کلیک یک مشتری می‌تواند مصرف اینترنت خود در یک سال گذشته را ببیند و مقایسه کند که اپراتورهای مختلف برای همین حجم اینترنت چقدر بها مطالبه می‌کنند. **۱۰۲** مصرف‌کنندگانی که تازه با یک محصول آشنا می‌شوند مثلاً وقتی برای اولین بار تلفن همراه می‌خرند می‌توانند اطلاعات الگوی مصرف را برای مقولات مختلف حدس بزنند، اما در سال بعد می‌توانند به‌طور کامل امکانات سیستم را ارزیابی و بر اساس آن، تصمیم‌گیری کنند. این مسئله را در حوزه‌های مختلف دیدیم، برنامه ریکاپ تا حد بسیار زیادی می‌تواند توانایی مردم در گزینش انتخاب‌های خوب را افزایش دهد.

ساختاردهی انتخاب‌های پیچیده

مردم بر اساس اندازه و پیچیدگی گزینه‌های موجود، استراتژی‌های مختلفی را برای گزینش به کار می‌گیرند. وقتی با مجموعه محدودی از گزینه‌های به‌خوبی شناخته‌شده روبه‌رو هستیم، تمایل داریم مشخصات تمام گزینه‌های پیش‌رو را با هم مقایسه کنیم و حد وسطی را برای انتخاب نهایی در نظر

بگیریم. اما وقتی تعداد گزینه‌ها بالا می‌رود، باید استراتژی‌های مختلفی را امتحان کنیم و همین برای ما مایهٔ دردسر می‌شود.

برای مثال جین را در نظر بگیرید که شرکتی که بسیار دور از محل زندگی اوست و در شهر بزرگی قرار دارد، کاری را به او پیشنهاد کرده است. دو گزینهٔ پیش

روی جین را با هم مقایسه کنید: کدام دفتر و کدام قسمت باید برود. فرض کنید سه گزینه برای انتخاب دفتر به او داده‌اند. یک استراتژی منطقی این خواهد بود که از هر سه دفتر دیدن کند، تفاوت‌های آنها را با هم مقایسه و یادداشت کند و در مورد اهمیت

مشخصاتی مثل اندازه، منظره، همکاران دوروبر و فاصلهٔ آن تا نزدیک‌ترین سرویس بهداشتی تصمیم بگیرد. در ادبیات معماری گزینش به این استراتژی،

استراتژی «جبرانی» می‌گوییم، چون ارزش بالای یک ویژگی مثلاً اتاق بزرگ می‌تواند ارزش پایین یک ویژگی دیگر مثلاً دوروبری‌های پرسروصدا را جبران کند.

مشخصاً همین استراتژی را نمی‌توان برای انتخاب یک واحد آپارتمان به کار برد. در یک شهر بزرگ مثل لس‌آنجلس هزاران آپارتمان موجود است. اگر جین

بخواهد کارش را شروع کند، نمی‌تواند به تک‌تک آنها سر بزند و بعد تصمیم بگیرد. در عوض کار را به صورت دیگری راحت‌تر می‌کند. یک استراتژی استفاده از چیزی است که آموس تورسکی ۱۹۷۲ «حذف بر اساس ویژگی» می‌نامد. کسی که از این استراتژی استفاده می‌کند، نخست تصمیم می‌گیرد که کدام ویژگی از همه مهم‌تر است مثلاً مسافت رفت و آمد، سپس سقفی برای خود در نظر می‌گیرد مثلاً می‌گوید مسافت بیشتر از نیم ساعت رانندگی، مطلوب نیست و در نهایت تمام گزینه‌هایی را که با این معیار جور در نمی‌آیند، کنار می‌گذارد. این فرایند تکرار می‌شود، ویژگی به ویژگی اجاره بیشتر از ۱۵۰۰ دلار در ماه نباشد؛ حداقل دو اتاق خواب داشته باشد؛ نگهداری سگ مجاز باشد؛ و غیره، تا اینکه بالاخره آپارتمانی انتخاب شود یا تعداد گزینه‌های نهایی آن قدر کم شود که بتوان به استراتژی جبرانی روی آورد.

وقتی مردم از یک استراتژی ساده‌ساز مانند این استفاده می‌کنند، می‌توانند بدیل‌هایی را که حداقل سقف تعیین شده را برآورده نمی‌سازند حذف کنند- حتی اگر در سایر جنبه‌ها خیلی هم معرکه باشند.

بنابراین برای مثال آپارتمانی که مستلزم ۳۵ دقیقه رانندگی تا محل کار است، از دور خارج می‌شود، حتی اگر نمای خوبی داشته باشد و کرایه‌اش ماهی دوپست دلار کمتر از بقیه واحدها باشد.

تحقیقات اجتماعی نشان می‌دهد وقتی که تعداد گزینه‌ها یا جنبه‌هایی که باید براساس آنها تصمیم‌گیری کرد بالا می‌رود، مردم تمایل دارند از استراتژی‌های ساده‌ساز استفاده کنند. در مورد معماری گزینش هم این اصول قابل بحث هستند. وقتی بدیل‌ها بیشتر و پیچیده‌تر شوند، معماران گزینش باید تفکر بیشتری را مصروف کارهای بیشتری کنند و احتمال اینکه بر انتخاب مردم اثر گذارند خوب یا بد بیشتر است. برای یک مغازه بستنی‌فروشی که فقط سه طعم بستنی دارد، یک فهرست ساده با هر ترتیبی کفایت می‌کند و تأثیر آن بر انتخاب مردم فرض کنید ترتیب فهرست کردن طعم‌ها بسیار ناچیز است، چون مردم خودشان می‌دانند که چه طعمی را دوست دارند. اما وقتی تعداد گزینه‌ها بالا می‌رود، یک معماری گزینش خوب ساختاری ایجاد می‌کند که می‌تواند بر پیامد تأثیر گذارد.

تلنگر

یک فروشگاه رنگ‌فروشی را در نظر بگیرید. حتی اگر سفارش‌های خاص را کنار بگذاریم، شرکت‌های رنگ‌سازی دو هزار نوع رنگ مختلف برای خانه‌های مردم به فروش می‌رسانند. می‌توان تصور کرد که به چه طرّقی می‌توان این رنگ‌ها را ساختار بندی کرد تا به مشتری ارائه شوند. برای مثال تصور کنید که رنگ‌ها بر اساس حروف الفبا مرتب شوند. مثلاً بنفش بعد از ارغوانی می‌آید و الی آخر. هرچند که نظم الفبایی برای مرتب کردن لغت‌نامه بسیار مفید است، برای مرتب کردن رنگ‌ها در فروشگاه چندان جالب نیست.

تلنگر

در عوض، رنگ‌فروشی‌ها سال‌هاست که از چیزی به نام چرخ رنگ استفاده می‌کنند که روی آن رنگ‌های مشابه در کنار هم قرار دارند: تمام طیف‌های آبی یک‌جا، در کنارش سبزها، قرمزها در کنار نارنجی‌ها و الی آخر. با توجه به اینکه مردم می‌توانند رنگ‌های واقعی را ببینند، مسئله انتخاب راحت‌تر می‌شود، مخصوصاً که نام رنگ‌ها چندان اطلاعاتی به مشتری نمی‌دهد مثلاً در وب‌سایت رنگ‌فروشی بنجامین مور سه طیف نزدیک رنگ بژ عبارتند از: کنجد بوداده، گندم اوکلاه‌ما و ذرت کانزاس.

به مدد فناوری مدرن کامپیوتری و شبکه اینترنت، بسیاری از مشکلات مربوط به انتخاب مشتریان راحت‌تر شده است. وب‌سایت فروشگاه بنجامین مور نه تنها به مشتریان اجازه می‌دهد صفحه مربوط به طیف‌های مختلف بژ را باز کنند بلکه با توجه به محدودیت‌های صفحه‌های نمایش کامپیوتر می‌توانند ببینند که رنگ مربوطه روی دیوار با سقفی که رنگ مکمل دارد، چه شکلی خواهد بود. انواع رنگ‌های فروخته شده در قیاس با تعداد کتاب‌های فروخته شده در سایت آمازون ناچیز است. بسیاری از

شرکت‌ها مثل نتفلیکس، یک شرکت اجاره‌دهندهٔ دی‌وی‌دی فیلم از طریق پست،^{۱۰۳} تاحدی موفقیتشان را مرهون انتخاب یک «معماری گزینش مفید» هستند. مشتریان وقتی به دنبال فیلمی می‌گردند که اجاره کنند، به راحتی می‌توانند با توجه به نام کارگردان، هنرپیشگان، ژانر و غیره آن را جستجو کنند و اگر به فیلمی که دیده‌اند امتیاز دهند، می‌توانند براساس نظر سایر مشتریانی که سلیقه‌ای مشابه شما دارند، توصیه‌هایی بگیرند که بعداً چه فیلمی را ببیند. به این شیوه «غربالگری تعاونی»^{۱۰۴} گفته می‌شود. شما از قضاوت کسان دیگری که سلیقه‌ای مشابه شما دارند استفاده می‌کنید تا از میان انبوه کتاب‌ها یا فیلم‌های موجود آنهایی را غربال و در نهایت یکی را انتخاب کنید که به احتمال زیاد بیشتر به سلیقه و ذائقه شما می‌خورند. غربالگری تعاونی تلاشی است برای حل مشکل معماری گزینش. اگر بدانید آدم‌های شبیه شما چه چیزی را دوست دارند، شاید راحت‌تر بتوانید از میان محصولاتِ که آشنایی چندانی با آنها ندارید دست به انتخاب بزنید، زیرا آدم‌هایی مثل

شما تمایل دارند که آنها را انتخاب کنند. برای بسیاری از ما، غربالگری تعاونی انتخاب‌های دشوار را راحت‌تر می‌کند.

یک هشدار: غافلگیری و خوشبختی غیر مترقبه می‌تواند برای مردم جالب باشد، خوب خوش به حالشان؛ ولی اگر اولین منبع اطلاعات ما در این مورد باشد که مردمی مثل ما چه چیزی را دوست دارند، می‌تواند اصلاً هم جالب نباشد. گاهی اوقات خوب است که بدانیم مردمی که مثل ما نیستند چه چیزی را دوست دارند- و ببینیم آیا ما هم آن چیز را دوست داریم یا خیر. اگر شما رابرت پارکر، نویسنده داستان‌های رازآمیز را دوست دارید ما هم موافقیم که او نویسنده بزرگی است، غربالگری تعاونی احتمالاً شما را به سمت نویسنده‌های مشابه مثلاً فرض بگیریم لی چایلد هدایت می‌کند، ولی چرا جویس کارول اوتس یا هنری جیمز را امتحانی نکنیم؟ اگر دموکرات باشید و کتاب‌هایی را دوست داشته باشید که با پیش‌بینی‌های شما جور دربیایند، شاید بخواهید بدانید که جمهوری خواهان در این موارد چه فکری می‌کنند؛ مسلماً هیچ حزبی نمی‌تواند خرد را در انحصار خود درآورد. معماران

گزینشی که با افکار عمومی سروکار دارند - برای مثال اصحاب رسانه‌ها - می‌دانند خوب است که مردم را به سمت وسوهای تلنگر بزنند که ممکن است ابتدا به ساکن انتخاب نکرده باشند. گاهی اوقات ساختار بندی انتخاب بدان معنی است که به مردم کمک کنیم تا بیاموزند، بنابراین می‌توانند بعدها انتخاب بهتری صورت دهند ۵.

مشوق‌ها

آخرین عنوان همانی است که اغلب اقتصاددانان با آن شروع می‌کنند: قیمت‌ها و مشوق‌ها. هر چند که بر عواملی تأکید داشتیم که اغلب در نظریه اقتصادی سنتی نادیده گرفته می‌شوند، نمی‌خواهیم بگوییم که نیروهای اقتصادی مرسوم اهمیتی ندارند. جا دارد که تأکید کنیم ما هم به عرضه و تقاضا باور داریم. اگر قیمت محصولی بالا رود، سازندگان معمولاً مقدار بیشتری از آن را تولید می‌کنند و مصرف‌کنندگان معمولاً با قیمت کمتری آن را می‌خرند. بنابراین معماران گزینش به‌هنگام طراحی یک سیستم باید به مشوق‌ها فکر کنند. معماران موشکاف، مشوق‌های درست را برای افراد درست در نظر می‌گیرند. یک راه اندیشیدن به

مشوق‌ها این است که چهار سوال زیر را از خودمان
پرسیم:

- چه کسانی استفاده می‌کنند؟

- چه کسانی انتخاب می‌کنند؟

- چه کسانی پولش را می‌دهند؟

- چه کسانی سود می‌برند؟

بازار آزاد اغلب مسائل کلیدی را این‌گونه حل
می‌کند که به مردم مشوق می‌دهد تا کالاهای خوب
تولید کنند و با قیمت مناسب بفروشند. اگر بازار
کفش ورزشی خوب کار می‌کند، کلی رقابت در بازار
خواهد بود؛ کفش‌های بد از دور خارج می‌شوند و
کفش‌های خوب طبق ذائقه مردم قیمت‌گذاری
می‌شوند. تولیدکنندگان و مشتریان از مشوق‌های
مناسب برخوردار می‌شوند. اما گاهی اوقات بین
مشوق‌ها تضاد و ناسازگاری ایجاد می‌شود. یک
مورد ساده را در نظر آورید. وقتی برای ناهار هفتگی
می‌رویم بیرون، هریک از ما غذای خودش را انتخاب
می‌کند و سهم خودش را می‌پردازد. رستوران
غذایمان را آماده می‌کند و پولش را می‌گیرد. تضادی
در کار نیست. حال فرض کنید که تصمیم گرفتیم
پرداخت صورت حساب را نوبتی کنیم. حالا

تلنگر

سان استاین تشویق می‌شود در هفته‌ای که نوبت حساب کردن تیلر است، غذای گران‌تری سفارش دهد و بالعکس گرچه در این مورد رفاقت باعث پیچیده‌شدن اوضاع می‌شود؛ هریک از ما وقتی بداند دیگری قرار است حساب کند، معمولاً یک چیز ارزان‌تر انتخاب می‌کند. تعارف‌بازی است، ولی راستش را گفتیم.

بسیاری از بازارها و سیستم‌های معماری گزینش مملو از تضاد مشوق‌ها هستند. شاید بدنام‌ترین در آمریکا، سیستم خدمات درمانی باشد. بیمار خدماتی دریافت می‌کند که توسط پزشکش انتخاب شده است و توسط شرکت بیمه پرداخت می‌شود؛ همه، از سازندگان تجهیزات گرفته تا شرکت‌های داروسازی و وکیل‌اشتباهات پزشکی هر کدام قسمتی از فرایند را در دست می‌گیرند. هر کدام مشوق‌های خودشان را دارند و ممکن است نتیجه کار مطلوب بیمار یا پزشک نباشد. البته این نکته برای هر کسی که به این موضوع فکر می‌کند، روشن است. اما طبق معمول اگر به‌یاد آوریم عوامل دخیل در اقتصاد، انسان هستند، می‌توانیم تحلیل‌های معمول را غنی‌تر و گویاتر کنیم. محض اطلاع، حتی احمق‌ترین

تلنگر

انسان‌ها هم وقتی ببینند قیمت‌ها بالا رفته است، کمتر خرید می‌کنند. اما آیا اصلاً متوجه می‌شوند؟ فقط اگر خوب توجه کنند.

مهم‌ترین اصلاحی که باید به تحلیل‌های معمول وارد کنیم، ملموس ساختن است. آیا خریداران واقعاً متوجه مشوق‌هایی هستند که در مسیرشان قرار می‌گیرد؟ در بازارهای آزاد، پاسخ معمول مثبت است، اما در برخی موارد مهم پاسخ منفی است. اعضای یک خانواده شهری را در نظر بگیرید که می‌خواهند تصمیم بگیرند آیا اتومبیل بخرند یا نخرند. فرض کنید گزینه‌هایشان استفاده از تاکسی و وسایل نقلیه عمومی است یا صرف ده هزار دلار برای خرید یک خودروی دست دوم که می‌توانند در خیابان و مقابل منزلشان پارک کنند. تنها هزینه‌های ملموس داشتن اتومبیل هفته‌ای یکی دو بار بنزین زدن، هر از گاهی تعمیرات مختصر و هزینه بیمه سالانه است. احتمالاً پولی که این وسط صرف خرید اتومبیل شده است، نادیده گرفته می‌شود به عبارت دیگر وقتی اتومبیل خریده شد، دیگر کسی به این فکر نمی‌کند که این پول می‌توانست جای دیگری هزینه شود. در مقابل، هر بار که خانواده از تاکسی

استفاده می‌کند، با هر شماره‌ای که تاکسی‌متر می‌اندازد، هزینهٔ اتومبیل جلوی چشمشان می‌آید. بنابراین، تحلیل رفتاری مشوق‌های ناشی از مالکیت خودرو پیش‌بینی خواهد کرد که مردم هزینه‌های فرصت از دست‌رفتهٔ ناشی از مالکیت خودرو و احتمالاً سایر جنبه‌های کمتر برجستهٔ چنین تنزل ارزشی را دست‌کم بگیرند و ممکن است هزینهٔ برجستهٔ کرایهٔ تاکسی را زیاد از حد بزرگ کنند. ^{۱۰۵} با تجزیه و تحلیل سیستم‌های معماری گزینش قاعدتاً باید به تغییرات و تعدیلات مشابهی دست یابیم. البته برجستگی یک جنبه را می‌توان دستکاری کرد و معماران گزینش کاربلد می‌توانند قدم‌هایی بردارند تا توجه مردم را به مشوق‌ها جلب کنند.

تلفن‌های مدرسهٔ عالی بازرگانی آنسه‌آد ^{۱۰۶} در فرانسه طوری برنامه‌ریزی شده‌اند که هزینهٔ تماس‌های راه دور را نشان دهند. اگر بخواهیم حفاظت از محیط زیست را افزایش و وابستگی به انرژی را کاهش دهیم، می‌توانیم از راهبردهای مشابه برای برجسته‌ساختن هزینه‌ها استفاده کنیم. تصور کنید ترموستات منزل شما طوری تنظیم شود

که هزینه کاهش دما در هر ساعت طی فصل گرما را به اطلاع شما برساند. این رویکرد احتمالاً بیشتر روی رفتار شما تأثیر خواهد داشت تا صرفاً افزایش بهای برق؛ تغییری که فقط در انتهای ماه وقتی قبض را دریافت می‌شود، احساس خواهد شد. فرض کنید دولت بخواهد از این راه در مصرف انرژی صرفه جویی کند. افزایش بهای برق قطعاً تأثیراتی خواهد داشت؛ با برجسته کردن افزایش بها به تأثیرات بزرگ‌تری خواهیم رسید. تأثیر ترموستات‌هایی که بهای برق مصرفی را نشان می‌دهند ممکن است از افزایش اندک بهای برق به منظور صرفه جویی در مصرف آن، بیشتر باشد. در برخی حوزه‌ها مردم تمایل دارند که برجستگی سود و زیان به گونه‌ای یکسان و متقارن نشان داده شود. برای مثال هیچ کس دوست ندارد مشترک باشگاهی شود که بر اساس تعداد قدم‌هایی که مشتری روی تردمیل برمی‌دارد، شهریه دریافت کند. با این حال بسیاری از کاربران از دیدن کالری متری که سوختن کالری‌های اضافه را نشان می‌دهند، لذت می‌برند مخصوصاً که این کالری‌مترها در نشان دادن کالری‌های سوخته شده

تلنگر

بسیار دست و دل باز هستند. حتی بهتر از این، برای بعضی‌ها، می‌تواند نمایش تصویری باشد که نشان می‌دهد میزان کالری سوخته شده معادل چه مقدار غذاست: بعد از ده دقیقه فقط به اندازه یک هویج سوزانده‌اید، اما بعد از چهل دقیقه یک جعبه پر از شیرینی نصیبتان می‌شود. در اینجا شش طرح کلی اصول معماری گزینش خوب را نشان دادیم. برای حافظه‌پرو مشغول خوانندگانمان فکر کردیم شاید خوب باشد تدبیری بیندیشیم تا این شش اصل را آسان‌تر به خاطر آورند. با کمی دستکاری در واژه‌ها و کمی جابه‌جایی به ترتیب زیر می‌رسیم:

iNcentives	مشوق‌ها
Understand mappings	درک نگاشت‌ها
Defaults	پیش‌فرض‌ها
Give feedback	بازخورد دادن
Expect error	خطای مورد انتظار
Structure complex choices	ساختاردهی انتخاب‌های پیچیده

بله! در کمال شگفتی به واژه NUDGES تلنگرها رسیدیم!

با گوشه چشمی بر این شش اصل تلنگر، معماران گزینش می‌توانند نتایج انتهایی را برای کاربران انسانی‌شان بهبود بخشند.

بخش دوم: پول

تعجیبی ندارد که انسان‌ها به میزان قابل ملاحظه‌ای با مقصدها در نوع نگاهشان به پول، تفاوت دارند. مقصدها خرج کنندگان و پس انداز کنندگان حساسی هستند. آنها برای روز مبادا و برای دوران بازنشستگی پول کنار می‌گذارند و آن پول را چنان سرمایه‌گذاری می‌کنند که گویی مدرک MBA دارند. مقصدها وقتی قرض می‌گیرند، مشکلی در انتخاب رهن با نرخ ثابت یا متغیر ندارند و مبلغ بدهی خود به کارت اعتباری را به موقع سر ماه پرداخت می‌کنند. اگر شما یک مقصد باشید، می‌توانید از این بخش کتاب، نخوانده گذر کنید، مگر اینکه بخواهید بدانید رفتار همسر و فرزندان‌تان و سایر انسان‌ها چگونه است. یکی از اهداف اصلی چهار فصل آتی این کتاب، این است که کشف کنیم چگونه مردم می‌توانند در انجام کار سخت و دشوار پس انداز، سرمایه‌گذاری و وام گرفتن، بهتر عمل کنند. همچنین پیشنهادهایی داریم برای نهادهای خصوصی و دولتی برای اینکه مردم را به سمت وسویی تلنگر بزنند که آنها را کمی ثروتمندتر و زندگی‌شان را امن‌تر سازد.

۶- فردا بیشتر پس انداز کن

در سال ۲۰۰۵ میزان پس انداز شخصی برای آمریکایی‌ها نخستین بار از سال‌های ۱۹۳۲ و ۱۹۳۳ به بعد -یعنی سال‌های رکود بزرگ- منفی بود. به‌طور متوسط خانوارهای آمریکایی بیشتر از دخلشان خرج می‌کنند و بیشتر از پس اندازشان وام می‌گیرند. افزایش میزان وام با افزایش شایان وام با وثیقهٔ منزل و بدهی به کارت اعتباری، تشدید شد. برای بسیاری از آمریکایی‌ها میزان پس انداز، مخصوصاً پس انداز بازنشستگی، اگر صفر نباشد، به‌طرز اسف‌باری پایین است. برای مثال مورد تونی اسنو، معاون مطبوعاتی اسبق کاخ سفید، را در نظر بگیرید که در سال ۲۰۰۷ و سن ۵۲ سالگی استعفا داد تا به بخش خصوصی برگردد. او گفت که انگیزهٔ این کار مسائل مالی بوده است. به خبرنگاران گفت: «پولم داشت ته می‌کشید. وقتی وارد کاخ سفید شدم، وام گرفتیم و آن وام حالا تمام شده است. و حالا باید مخارج و صورت حساب‌ها را بپردازم. اسنو، پیش از شغل معاونت مطبوعاتی، شغل بسیار پرطمطراقی مثل گویندهٔ خبر شبکهٔ فاکس نیوز را داشت. او وقتی وارد کاخ سفید شد، درس‌های بازنشستگی ۱۰۷ را

نیاموخته بود. اسنو تصدیق کرد که: «در واقع، آن قدر
 احمق بودم که حتی یک طرح بازنشستگی ۴۰۱ k
 هم برای خودم نگرفتم.»

این حقیقت که بسیاری از مردم چیزی برای ایام
 بازنشستگی خود پس انداز نمی کنند، مسائل پیش
 روی نظام تأمین اجتماعی را که در شرف وقوع
 هستند، وخیم تر می کند. همان طور که بسیاری از
 سیاستمداران می دانند و عدهٔ خیلی مایل به
 یادآوری آن هستند، در نهایت باید خم به ابرو نیاوریم
 و به منظور پرداخت دیون تأمین اجتماعی از طریق
 افزایش مالیات یا قطع مزایا، اقدام کنیم. اگر
 آمریکایی ها از خودشان چیزی پس انداز کنند، بهتر
 می توانند با این مشکل برخورد کنند. و در واقع
 دولت اغلب قوانینی وضع کرده است که پس انداز
 شخصی را تشویق کند؛ معمولاً با حساب های
 پس انداز محدود معاف از مالیات مثل حساب
 بازنشستگی شخصی و ۴۰۱. این برنامه ها نیت خیری
 دارند، اما بسیاری از آمریکایی هایی که حائز شرایط
 برای این برنامه ها هستند، کمال استفاده را از آنها
 نمی برند.

برای کمک چه کار می توان کرد؟ در اینجا دو

پیشنهاد محوری ارائه خواهیم داد. اولی، ثبت نام خود کار در طرح های پس انداز است؛ پیشنهاد دوم، برنامه «فردا بیشتر پس انداز کن» ^{۱۰۹} نام دارد. برای درک اینکه چرا این تلنگرها کار می کنند و چرا جزوی از خزانه معمول راه حل های علم اقتصاد نیستند، باید کمی به عقب برگردیم.

نظریه اقتصادی استاندارد برای پس انداز بازنشستگی زیبا و ساده است. فرض بر این است که مردم می دانند مابقی زندگی شان قرار است چقدر درآمد کسب کنند، حساب می کنند برای ایام بازنشستگی شان چقدر پول لازم دارند و آنگاه به قدر کافی پس انداز می کنند تا در ایام بازنشستگی بدون اینکه خود را در روزگار جوانی به آب و آتش بزنند، زندگی راحتی را سپری کنند.

به عنوان راهنمایی برای اینکه نگاهی معقول نسبت به این شیوه پس انداز داشته باشیم، این نظریه عالی است، اما به عنوان یک رویکرد نسبت به چگونگی رفتار مردم، با دو مسئله جدی روبه رو می شود. نخست، فرض آن بر این است که مردم به منظور درک اینکه چه مقدار باید پس انداز کنند، قادر به حل مسائل پیچیده ریاضی هستند. بدون یک

نرم افزار خوب کامپیوتری، حتی یک اقتصاددان
 کاربرد هم در حل این مسائل دچار مشکل می شود.
 واقعیت این است که ما فقط تعداد اندکی
 اقتصاددان و نه قانونگذار می شناسیم که تلاشی در
 انجام این امر صورت داده باشند حتی به کمک
 نرم افزار. ۱۱۰

دومین مشکل این نظریه این است که فرض می کند
 مردم توان و اراده کافی برای پیاده سازی طرح
 مناسب دارند. تحت نظریه استاندارد، اتومبیل های
 اسپرت پرزرق و برق و تعطیلات آنچنانی هرگز حواس
 مردم را از اراده شان برای سرمایه گذاری و پس انداز
 برای خریدن آپارتمانی در فلوریدا ۱۱۱ پرت نمی کند.
 مخلص کلام اینکه نظریه استاندارد در مورد
 مقصدها صدق می کند نه انسان ها.

انسان ها در طول بخش اعظم تاریخ حیاتشان روی
 زمین، نیازی نداشتند که نگران پس انداز ایام
 بازنشستگی شان باشند، زیرا بسیاری از آنها آن قدر
 زنده نمی ماندند که روزهای بازنشستگی را به چشم
 ببینند. در بیشتر جوامع آنهایی که به سنین کهنسالی
 می رسیدند، توسط فرزندان شان سرپرستی و

نگهداری می شدند. در قرن بیستم، ترکیب دو عامل افزایش امید به زندگی و پراکندگی جغرافیایی خانواده‌ها این مسئله را ضروری ساخت که مردم به جای اینکه وابسته به فرزندان‌شان باشند، راجع به پس انداز بازنشستگی شان فکری بکنند. هم کارفرمایان و هم دولت‌ها قدم‌هایی را برای حل این مسئله برداشتند که قدمت آن به برنامه تأمین اجتماعی اولیه بیسمارک در آلمان ۱۸۸۹ برمی گردد.

طرح‌های حقوق بازنشستگی اولیه عموماً طرح‌های مزایا-معلوم^{۱۱۲} بودند. در این طرح‌ها، مشمولین حائز شرایط دریافت مزایایی بودند که بر اساس یک فرمول خاص کار می کرد و به درآمد مشمولین و سال‌های عضویت آنها در این طرح وابسته بود. در یک طرح بیمه خصوصی نوعی، یک کارگر مزایایی می گرفت که در واقع سهمی از حقوقی بود که در چند سال اخیر دریافت کرده بود و این سهم به سال‌های خدمت وابسته بود.

بسیاری از نظام‌های تأمین اجتماعی، از جمله در ایالات متحده، بر این اساس عمل می کنند. چک تأمین اجتماعی شما به میزان مالیات پرداختی و

سال‌های خدمت شما بستگی دارد. پرداخت‌ها حتی با میزان تورم تنظیم می‌شوند، بنابراین دقیقاً می‌دانید چقدر گیرتان می‌آید مگر اینکه کنگره نظرش را تغییر دهد، چنان‌که قصد چنین کاری را هم دارد؛ قانون اساسی از حق شما برای برخورداری از مزایای تأمین اجتماعی محافظت نمی‌کند. از منظر معماری گزینش، طرح‌های مزایا-معلوم یک مزیت بزرگ دارند: حتی حواس‌پرت‌ترین انسان‌ها را هم بابت اشتباهشان می‌بخشند. با داشتن تأمین اجتماعی، تنها کاری که یک کارگر باید بکند این است که تصمیم بگیرد کی شروع به دریافت مزایایش کند. تنها فرمی که باید پر کنید، همانی است که در آن شماره تأمین اجتماعی خود را می‌نویسید و باید پرش کنید تا پولی به شما پرداخت شود. در بخش خصوصی نیز، مادامی که کارگر برای یک کارفرما کار کند و کسب و کار کارفرما هم برقرار باشد، طرح‌های مزایا معلوم راحت و آسان گیر هستند. تصمیم برای زمان بازنشستگی آسان نیست، اما فقط یک تصمیم است؛ همین مسئله برای زمان شروع دریافت مزایای تأمین اجتماعی هم صدق دارد. در انتهای این فصل در مورد این

تصمیم‌گیری‌ها و اینکه دولت چگونه می‌تواند چند تلنگر مفید در این خصوص ارائه کند، بحث خواهیم کرد.

در حالی که دنیای طرح‌های مزایا-معلوم می‌تواند برای کسی که تمام عمرش سر یک شغل می‌ماند، آسان باشد، کسانی که شغلشان را مدام عوض می‌کنند ممکن است عملاً کارشان به عدم مزایای بازنشستگی ختم شود، زیرا اغلب قبل از اینکه مزایا واگذار شوند، یک دوره حداقل زمان اشتغال مثلاً پنج‌ساله ضروری است. افزون بر این، اداره کردن طرح‌های مزایا-معلوم برای کارکنان هزینه‌بر است. بسیاری از مؤسسات و بنگاه‌های اقتصادی به

طرح‌های سهم-معلوم^{۱۱۳} روی آورده‌اند و تقریباً تمام شرکت‌های جدید فقط طرح سهم-معلوم ارائه می‌دهند. در طرح‌های سهم-معلوم، کارکنان و گاهی اوقات کارفرمایان، مقداری پول در یک حساب معاف از مالیات به نام کارمند پس‌انداز می‌کنند. مزایایی که کارکنان در زمان بازنشستگی دریافت می‌کنند به تصمیمشان به میزان پس‌انداز و نوع سرمایه‌گذاری بستگی دارد.

طرح‌های سهم-معلوم مثل طرح ۴۰۱ در آمریکا،

جنبه‌های مطلوب زیادی برای کارگران امروزی دارند. این برنامه‌ها کاملاً قابل انتقال هستند، بنابراین یک کارگر آزاد است که از شغلی به شغل دیگر برود. این طرح‌ها انعطاف‌پذیر هم هستند. به این معنی که به کارمندان و کارگران امکان می‌دهند شیوهٔ پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌شان را بر اساس اوضاع و ذائقهٔ مالی خود تنظیم و تعدیل کنند. با این حال، طرح‌های سهم-معلوم چندان هم باگذشت نیستند. کارکنان باید همت کنند که به برنامه ملحق شوند، تصمیم بگیرند چقدر پس‌انداز کنند، چطور سبد سهام ۱۱۴ خود را در طی سالیان پیش‌رو مدیریت کنند و آنگاه تصمیم بگیرند وقتی که بالاخره بازنشسته شدند با عواید حاصل چه کار کنند. این می‌تواند برای بسیاری از مردم ترسناک باشد و بسیاری هم در عمل دچار اشتباه و خسران می‌شوند.

آیا مردم به اندازه کافی پس‌انداز می‌کنند؟
البته یک سوال مهم در اینجا این است که آیا اصولاً مردم به اندازه کافی پس‌انداز می‌کنند. آیا واقعاً می‌کنند؟ معلوم می‌شود که این سوال، پرسشی پیچیده و مناقشه‌برانگیز است. فقط یک جنبهٔ

بحث برانگیز این پرسش این است که اقتصاددانان بر سر اینکه چه مقدار پس انداز مناسب است با هم توافق ندارند، چون با میزان درست درآمد پس از بازنشستگی توافق ندارند. برخی اقتصاددانان می گویند مردم باید در زمان بازنشستگی درست همان مقدار درآمد داشته باشند که در زمان اشتغال داشتند، زیرا بازنشستگی فرصت زیادی را برای انجام امور پرهزینه مثل مسافرت های متعدد و آنچنانی فراهم می آورد. همچنین بازنشستگان باید مراقب بالارفتن هزینه های درمانی خود باشند. برخی ها استدلال می کنند که بازنشستگان باید شیوه زندگی صرفه جویانه تری را در پیش گیرند: پس انداز پولی که زمانی صرف لباس های رسمی برای کار می شد، صرف زمان بیشتر برای خریدهای محتاطانه تر، پختن غذا در منزل و استفاده از تخفیف های ویژه افراد مسن.

ما در این مبحث موضع محکمی اتخاذ نمی کنیم، اما نکاتی چند را بر می شماریم. به نظر واضح می رسد که هزینه های ناشی از پس انداز بسیار کم، بیشتر از هزینه های ناشی از پس انداز بیش از حد است. راه های زیادی وجود دارد که مانع پس انداز بیش از

تلنگر

حد شویم- از بازنشستگی زود هنگام گرفته تا گلف بازی و سفر به اروپا و لوس بار آوردن نوه‌ها. کلنجار رفتن با آن روی دیگر سکه، کمتر جالب است. دوم، با اطمینان می‌توانیم بگوییم که برخی مردم در جامعه ما مشخصا بسیار کم پس انداز می‌کنند- یعنی آن دسته از کارمندان و کارگرانی که در طرح‌های بازنشستگی مشارکت نمی‌کنند یا درصد کمی از درآمدشان را وقتی به چهل سالگی یا بیشتر رسیدند، به این امر اختصاص می‌دهند. این افراد آشکارا به یک تلنگر احتیاج دارند.

درست یا غلط، بسیاری از کارکنان می‌گویند که باید بیشتر پس انداز کنند. در یک مطالعه، ۶۸ درصد دارندگان طرح ۴۰۱ گفتند که میزان پس اندازشان بسیار پایین است و تنها یک درصد اذعان داشتند که خیلی زیاد پس انداز کرده‌اند. اقتصاددانان تمایل دارند که این اظهارات را دست کم بگیرند و البته تا حدودی هم دلیل خوبی برایش دارند. خیلی راحت است که بگوییم شما باید کارهای خوب زیادی انجام دهید- رژیم غذایی، ورزش، گذراندن زمان بیشتری با فرزندان- و عمل مردم بیشتر از حرفشان، حرف برای گفتن دارد. از اینها گذشته،

تلنگر

فقط تعداد کمی از کسانی که گفتند باید بیشتر پس انداز کنند، واقعا تغییری در رفتارشان نشان دادند. اما این اظهارات سرسری یا باری به هر جهت نیستند. بسیاری از مردم اعلام می کنند که قصد دارند سال بعد کمتر بخورند و بیشتر ورزش کنند، اما کمتر می بینیم کسی بگوید امیدوار است سال آینده بیشتر سیگار بکشد یا بیشتر بازپخش سریال های تلویزیونی را تماشا کند. ما عبارت «من باید بیشتر پس انداز ورزش، تلاش کنم» را به این مفهوم تعبیر می کنیم که مردم راهبردهایی را که به ایشان در رسیدن اهدافشان کمک کند، با آغوش باز می پذیرند. به عبارت دیگر، آنها تلنگر را با آغوش باز دریافت می کنند. حتی ممکن است از دریافت یکی از این تلنگرها سپاسگزار هم باشند.

تصمیم‌گیری برای ثبت‌نام: تلنگرزدن به مردم برای

پیوستن

اولین قدم برای پیوستن به طرح‌های سهم-معلوم مثل برنامه ۴۰۱، ثبت‌نام در این برنامه‌هاست. باید کاری کرد که بیشتر کارکنان پیوستن به این برنامه را مفید ببینند. سهم‌گذاری مالیات دارد، سپرده‌گذاری

مالیات تعویقی ^{۱۱۵} دارد و در بسیاری از طرح‌ها

کارفرما دست‌کم برای بخشی از سهم کارمندان دانگ می‌گذارد. برای مثال، یکی از ویژگی‌های رایج این طرح این است که کارفرما برای ۵۰ درصد سهم کارمند تا سقف معینی، مثلاً شش درصد حقوق، دانگ می‌گذارد.

این دانگ عملاً پول مفت است. برای کمال بهره‌برداری از این دانگ‌گذاری نیازی نیست که نابغه باشیم، اما برای خانوارهای ناشکیبا یا

ورشکسته دشواری‌هایی دربر دارد. با این حال، نرخ ثبت‌نام در این طرح‌ها بسی فراتر از ۱۰۰ درصد است.

تقریباً ۳۰ درصد کارمندان حائز شرایط پیوستن به طرح ۴۰۱، از ثبت‌نام در این طرح باز می‌مانند ۳.

معمولاً کارمندان جوان‌تر، با تحصیلات و درآمد پایین‌تر، کمتر به این طرح می‌پیوندند. اما گاهی

تلنگر

اوقات، چنان که مورد تونی اسنو نشان داده است، حتی کارمندان با دستمزد بالاتر هم در این زمره قرار می گیرند.

بی تردید شرایطی -مثلا برای کارمندان جوان با نیازهای مبرم مالی از نوع دیگر- وجود دارد که تحت آن منطقی به نظر می رسد که حتی با دانگ گذاشتن کافرما، کارمندان به این طرح ملحق نشوند. اما در بسیاری از موارد نپیوستن به این طرح یک اشتباه بزرگ است. یک مثال بارز آن در بریتانیا دیده می شود، جایی که برخی طرح های مزایا-معلوم حتی به سهم کارمندان هم نیازی ندارد و کاملا توسط کارفرما پرداخت می شوند. البته لازم است که کارمندان به این طرح ها ملحق شوند. داده های مربوط به بیست و پنج قلم از این طرح ها نشان می دهد که به زحمت نیمی از کارمندان ۵۱ درصد به آنها می پیوندند ۴. این درست مثل آن است که نروید چک حقوق خود را نقد کنید!

برخی کارگران مسن تر آمریکایی هم از پول مفت روی می گردانند. برای داشتن این گزینه پول مفت، یک کارگر باید حائز سه شرط باشد: باید بیش از ۵۹.۵ سال سن داشته باشد تا چنانچه پولش را از

حساب بازنشستگی بیرون کشید، با جریمه مالیاتی روبه‌رو نشود؛ شرکتش باید دانگ بگذارد یعنی در صورتی که کارمند سهم داد، کارفرما هم پولی وسط بگذارد؛ و کارفرما باید به کارمند اجازه دهد تا در حالی که هنوز مشغول کار است، پول را از حساب بازنشستگی‌اش بیرون بکشد. برای این قشر از کارمندان، پیوستن به این طرح یقیناً فرصت سودآوری است، زیرا می‌تواند به برنامه پیوندند و بلافاصله بدون جریمه، هرچه پول گذاشتند را از حساب بیرون بکشند و باین حال دانگ کارفرما را هم داشته باشند. باین حال، یک مطالعه نشان می‌دهد که حدود ۴۰ درصد از کارمندان اصلاً به این طرح ملحق نمی‌شوند یا به قدر کافی پس‌انداز نمی‌کنند که از دانگ کامل کارفرما بهره‌مند شوند.

۵.

این مثال‌های حاد روشن‌ترین مواردی هستند که نشان می‌دهند عدم پیوستن مردم به طرح‌های اینچینی، چیزی فراتر از حماقت است. در بسیاری موارد دیگر، کارگران بعد از ماه‌ها یا سال‌ها به طرح می‌پیوندند و فرض منطقی این است که بیشتر این کارگران صرفاً کاهلی می‌کنند یا آن را به تعویق

می اندازند، تا اینکه فکر کنیم دلیل معقولی دارند
برای اینکه پولشان را به کار بهتری بزنند. چطور
می توانیم به این افراد تلنگر بزنیم تا سریع تر به این
طرح ها ملحق شوند؟ **۱۱۶**

پس انداز را به یک امر خود کار تبدیل کنیم
یک پاسخ روشن این است که قاعدهٔ پیش فرض را
تغییر دهیم. آن طور که از اوضاع فعلی برمی آید،
پیش فرض عدم ثبت نام است؛ باید کمی بیشتر روی
طرح بازنشستگی تان کار کنید. وقتی کارمندان از
همان اوایل گاهی اوقات درست به محض
استخدام شدن حائز شرایط برای پیوستن به طرح
باشند، معمولاً فرمی دریافت می کنند که باید پرش
کنند. کارمندانی که می خواهند به طرح ملحق
شوند، باید تصمیم بگیرند که چقدر می خواهند کنار
بگذارند و چطور می خواهند سرمایه گذاری شان را به
وجوه موجود در طرح اختصاص دهند. پر کردن فرم
حوصله می خواهد و بسیاری از کارمندان خیلی
راحت کنارش می اندازند.
راه دیگر این است که روش ثبت نام خود کار را اتخاذ
کنیم. روش کار چنین است. وقتی کارمندی حائز
شرایط ثبت نام می شود، فرمی دریافت می کند که در

طرح ثبت نام خواهد شد با میزان مشخصی از پس انداز و تخصیص دارایی، مگر اینکه به صورت دستی فرمی را پر کند که اعلام می کند مایل به شرکت در این طرح نیست. معلوم شد که ثبت نام خود کار روش بی نهایت مؤثری برای افزایش ثبت نام در طرح های سهم-معلوم ایالات متحده است ۶. در مطالعه ای که روی یکی از این طرح ها توسط بریجیت مادریان و دنیس شی ۲۰۰۱ صورت گرفت، مشارکت کارمندان در شیوه ثبت نام منفعل ^{۱۱۷}، به زحمت ۲۰ درصد طی سه ماه بعد از استخدام بود که تدریجا به ۶۵ درصد بعد از ۳۶ ماه رسید. اما با اتخاذ شیوه ثبت نام خود کار ۹۰ درصد از کارمندان جدید بلافاصله به طرح پیوستند و بعد از ۳۶ ماه این میزان به ۹۸ درصد رسید. بنابراین ثبت نام خود کار دو خاصیت دارد: کارمندان زودتر به برنامه ملحق می شوند و در نهایت افراد بیشتری به طرح می پیوندند.

آیا ثبت نام خود کار به تنهایی بر لختی اینرسی کارمندان غلبه و به آنها کمک می کند گزینه ای را انتخاب کنند که واقعا ترجیح می دهند؟ یا ثبت نام خود کار صرفا کارمندان را وسوسه می کند که

پس انداز کنند، در حالی که خودشان ترجیح می‌دهند خرج کنند؟ بخشی از شواهد موجود نشان می‌دهد که تحت برنامهٔ ثبت نام خود کار، تعداد بسیار کمی از کارمندان پس از ثبت نام ممکن است که از برنامه خارج شوند. در بررسی چهار شرکتی که برنامهٔ ثبت نام خود کار را پیاده کرده بودند، تعداد کارکنانی که یک سال پس از ثبت نام در طرح ۴۰۱، از آن خارج شدند در قیاس با دورهٔ قبل از اعمال طرح ثبت نام خود کار، تنها ۰.۳ تا ۰.۶ درصد بیشتر بود ۷. هر چند که نرخ پایین خروج از طرح تا حدودی ناشی از لختی است، همین که تعداد بسیار کمی از طرح خارج شدند، حاکی از آن است که کارمندان ناگهان سراسیمه متوجه نشدند که دارند بیش از چیزی که می‌خواهند، پس انداز می‌کنند.

انتخاب فعال و سادگی بیشتر

بدیل دیگری برای ثبت نام خود کار این است که خیلی ساده از کارمندان بخواهیم که برای پیوستن یا نپیوستن به طرح فعالانه تصمیم بگیرند. اگر کارمندی در بدو استخدام حائز شرایط است، بهتر است از او بخواهیم در هنگام پر کردن فرم جلوی گزینهٔ مشارکت در طرح بازنشستگی خانهٔ «بلی» یا

«خیر» را علامت بزنند. با داشتن گزینه انتخاب الزامی، کارمندان باید اولویت خود را مشخص کنند و گزینه پیش فرضی وجود ندارد. در مقایسه با روش معمول انتخاب منفعل شما ثبت نام نشده‌اید مگر اینکه فرم ثبت نام را پر کنید، انتخاب فعال باید نرخ مشارکت را بالا ببرد. یکی از این شرکت‌ها از حالت اختیاری به حالت تصمیم‌گیری فعال تغییر وضعیت داد و معلوم شد که نرخ مشارکت تا ۲۵ درصد افزایش داشته است ۸.

راهبرد دیگر برای این منظور، ساده کردن فرایند ثبت نام است. در یک تحقیق، این ایده با بررسی و تحلیل فرم ثبت نام ساده شده، مورد مطالعه قرار گرفت ۹. به استخدامی‌های جدید در روز معارفه کارت‌های ثبت نامی داده شد که روی آن مربع «بلی» برای پیوستن به طرح با نرخ پس انداز ۲ درصد و تخصیص دارایی از پیش انتخاب شده چاپ شده بود. لزومی نداشت که کارمندان برای انتخاب نرخ پس انداز و تخصیص دارایی وقت بگذارند، فقط کافی بود در صورت تمایل برای پیوستن به طرح، داخل مربع «بلی» را ضربدر می‌زدند. در نتیجه، نرخ مشارکت طی چهار ماه نخست استخدام از ۹ به ۳۴

درصد افزایش داشت. این رویه‌های ثبت‌نام ساده‌شده خیلی در حال وهوای «عوامل کانالی» هستند که در فصل ۳ به آنها اشاره داشتیم. مردم واقعا دلشان می‌خواهد که به طرح ملحق شوند و اگر شما کانالی برایشان حفر کنید که موانع ظاهری جزئی سرراهشان را مرتفع کند، نتیجه کار درخشان خواهد بود.

هرچند که ثبت‌نام خود کار یا سریع فرایند پیوستن به یک طرح بازنشستگی را کم‌دردس‌تر می‌کند، افزایش تعداد وجوه دردسترس می‌تواند اثر معکوس داشته باشد. در یک تحقیق نشان داده شد که هرچه گزینه‌های یک طرح بیشتر باشد، نرخ مشارکت پایین می‌آید ۱۰. این یافته عجیب به نظر نمی‌رسد. با گزینه‌های بیشتر، فرایند انتخاب و مشارکت گیج‌کننده‌تر و دشوارتر می‌شود و برخی مردم از درگیر شدن در این فرایند دردسر آفرین چشم‌پوشی می‌کنند.

انتخاب نرخ مشارکت

هم طرح ثبت‌نام خود کار و هم طرح انتخاب فعال نرخ پس‌انداز پیش‌فرض نسبتاً پایین ۲ تا ۳ درصد را پیشنهاد می‌دهند و گزینه سرمایه‌گذاری‌شان بسیار

محافظه کارانه است، مثلاً یک حساب بازار پول. معلوم شد که بسیاری از کارمندان با همان نرخ پایین ۲ درصد به پس انداز کردن ادامه دادند. این نرخ معمولاً برای فراهم آوردن پس انداز کافی در ایام بازنشستگی بسیار پایین است. بسیاری از کارمندان در صندوق سرمایه گذاری پیش فرض باقی می ماندند و در نتیجه آن، پول زیادی را از دست می دهند. در فصل بعد، مجدداً به راهبردهای سرمایه گذاری باز می گردیم. ببینیم چطور می توانیم به مردمی که کم پس انداز می کنند کمک کنیم و تلنگری بهشان بزنیم.

یکی از نشانه های اینکه مردم برای انتخاب نرخ مناسب پس انداز به کمک احتیاج دارند و خودشان خبر ندارند، این است که مردم وقت بسیار کمی برای تصمیم گیری در این مسئله مالی حساس صرف می کنند. در یک پیمایش آماری معلوم شد که ۵۸ درصد مردم کمتر از یک ساعت را به تعیین نرخ مشارکت در صندوق و تصمیم گیری در مورد چگونگی سرمایه گذاری، تخصیص می دهند ۱۱. بیشتر مردم وقت بیشتری را برای انتخاب یک راکت تنیس یا دستگاه تلویزیون صرف می کنند. ظاهراً

تلنگر

بسیاری از مردم از یک جور راه میان بر استفاده می کنند. در بسیاری از طرح ها از متقاضی سوال می شود که نرخ مطلوب پس انداز خود را بر حسب درصد حقوق خود بیان کند. بسیاری از مردم یک رقم گرد را انتخاب می کنند، معمولاً ۵، ۱۰ یا ۱۵ درصد درآمد. البته هیچ دلیل منطقی ای وجود ندارد که چرا درصد مناسبی از درآمد شما برای پس انداز کردن باید مضرب صحیحی از ۵ باشد.

تلنگر

یک قاعدهٔ سرانگشتی دیگر این است که حداقل مقدار ضروری برای به دست آوردن دانگ کامل کارفرما در حساب بازنشستگی را سپرده گذاری کنیم. اگر کارفرما تا ۶ درصد حقوق کارمند دانگ بگذارد، آن وقت کارمندان هم ۶ درصد از درآمدشان را وسط می گذارند. اگر متقاضیان به این شیوه عمل کنند، آنگاه شرکت هایی که می خواهند کارمندان را به پس انداز تشویق کنند، ممکن است فرمول دانگ گذاشتن خود را تغییر دهند تا به کارمندان کمک کنند. تغییر این فرمول از ۵۰ درصد روی ۶ درصد اول حقوق به ۳۰ درصد روی ۱۰ درصد اول حقوق، احتمالاً نرخ مشارکت کارمندان را بالا می برد. آنهایی که از قاعدهٔ سرانگشتی حداقل دانگ استفاده می کنند، با دانگ بیشتر، مقدار بیشتری پس انداز می کنند. و با انتخاب یک عدد گرد به عنوان حداقل دانگ شرکت به آنهایی که مضارب ۵ را انتخاب می کنند، تلنگر می زند.

آموزش

اگر کارفرمایان بخواهند کارمندان بیشتری در طرح های بازنشستگی شرکت و آن مقداری را پس انداز کنند که برای ایام بازنشستگی

قابل ملاحظه باشد و وجوه دارایی هایشان را به طور مؤثر در بخش های مختلف سرمایه گذاری کنند، چه کار دیگری می توانند انجام دهند؟ یک پاسخ روشن به این پرسش، آموزش است و بسیاری از کارفرمایان کوشیدند تا به کارکنانشان آموزش دهند تا تصمیمات بهتری اتخاذ کنند. متأسفانه شواهد نشان نمی دهد که آموزش به خودی خود راه حل مناسبی است.

یک کارفرمای بزرگ که این فرصت را برای کارمندانش فراهم آورده تا از طرح مزایا-معلوم به طرح سهم-معلوم روی آورند، یک برنامه آموزشی رایگان ارائه کرد ۱۲. کارفرما تأثیر این برنامه آموزشی را با برگزاری یک آزمون قبل و بعد از کلاس مورد سنجش قرار داد تا ببیند چه تغییری در سواد مالی کارمندان حاصل شده است. امتحان در قالب گزینه های درست/نادرست ترتیب داده شد. به کارمندان پرسش های تصادفی، به طور متوسط با نمره ۵۰ درصد، داده شد. پیش از برنامه آموزشی نمره میانگین ۵۴ بود؛ بعد از آموزش، نمره میانگین با هزار جان کندن به ۵۵ رسید. آموزش کارسختی است!

کارمندان اغلب سمینارهای آموزشی را با هیجان ترک می کنند به این امید که بیشتر پس انداز کنند، اما از اجرای نقشه خود باز می مانند. در یک تحقیق مشخص شد که در سمینار همه به پس انداز بیشتر اذعان می کنند، اما فقط ۱۴ درصد واقعا به طرح های پس انداز می پیوندند. این هم قدمی روبه جلوست، اما قدم بزرگی نیست، بیشتر از ۷ درصد کارمندانی که در سمینار شرکت نکرده اند هم در طرح های پس انداز عضو هستند ۱۳. مطالعه اثرات حضور در یک نمایشگاه برای ارائه خدمات و مزایا هم تأثیر کوچکی بر میزان مشارکت در حساب پس انداز با مالیات تعویقی اندک بوده است ۱۴.

فردا بیشتر پس انداز کنید

اگرچه ثبت نام خودکار در ترغیب کارمندان تازه و جوان برای ثبت نام زود هنگام مؤثر است، متقاضیان تمایل دارند به میزان سهم پیش فرض بسنده کنند که معمولا خیلی پایین است. برای کاهش این معضل یک برنامه افزایش خودکار میزان سهم را در نظر بگیرید که توسط تیلر و همکار همیشگی اش اسلومو بنارتسی^{۱۲۰} نوشته شد، به نام فردا بیشتر پس

انداز کنید SMT. ۱۳۱

این برنامه یک سیستم معماری گزینش است که با ارجاع دقیق به اصول روان شناختی زیربنایی رفتار انسان طراحی شده است:

- بسیاری از مشارکت کنندگان می گویند که باید بیشتر پس انداز کنند و برنامه‌ای هم برای این کار دارند، اما هرگز آن را عملی نمی کنند.

- پذیرش محدودیت‌های ناشی از خودداری، اگر که در آینده‌ای نزدیک اعمال شوند، آسان تر است بسیاری از ما برنامه‌ای برای گرفتن رژیم داریم اما نه امروز.

- نفرت از ضرر: مردم دوست ندارند که رقم چک حقوقی شان کوچک شود.

- توهم پول: ضرر بر حسب رقم دلارهایی که از دست می دهید، احساس می شود یعنی اگر تورم را اعمال نکنیم، یک دلار سال ۱۹۹۵، هم ارزش یک دلار سال ۲۰۰۵ لحاظ می شود.

- لختی اینرسی نقش قدرتمندی ایفا می کند. برنامه SMT از مردم می خواهد پیشاپیش آماده باشند که در مواقعی که حقوقشان افزایش می یابد، سهم خود در صندوق پس انداز را هم زمان افزایش

دهند. با هم زمان سازی افزایش حقوق و افزایش پس انداز، مردم هیچ وقت شاهد کاهش پولی که خانه می برند، نخواهند بود و دیگر افزایش پولی را که در صندوق می گذارند به دیده ضرر نمی نگرند. وقتی کسی به این برنامه ملحق شد، افزایش پس انداز خود کار خواهد بود، یعنی از لختی برای افزایش پس انداز - و نه جلوگیری از آن - استفاده می کند. وقتی این برنامه با ثبت نام خود کاریکی شود، نتیجه هم مشارکت بیشتر و هم افزایش پس انداز خواهد بود.

برنامه SMT اولین بار در سال ۱۹۹۸ در یک شرکت متوسط پیاده سازی و اجرا شد. به کارمندان این امکان داده شد تا بتوانند رودرو با یک مشاور مالی صحبت کنند. مشاور همراه خود لپ تاپی داشت که روی آن برنامه ای نصب بود که براساس اطلاعات هر کارمند مثلا میزان پس انداز در گذشته و طرح بازنشستگی همسر نرخ مناسب پس انداز را محاسبه می کرد. حدود ۹۰ درصد کارمندان قبول کردند که با مشاور مالی ملاقات کنند. بسیاری از آنها از شنیدن صحبت های مشاور شگفت زده شدند، زیرا بیشترشان رقم های خیلی پایینی را برای پس انداز

اختصاص داده بودند و مشاور تقریباً به همه کارمندان گفت که باید مبلغ بیشتری را برای پس انداز کنار بگذارند. در موارد متعددی هم نرم افزار پیشنهاد داد که حداکثر میزان مجاز در یک طرح، یعنی ۱۵ درصد درآمد را استفاده کنند. اما مشاور فهمید که چنین پیشنهادی بلافاصله با مقاومت کارمندان - با این استدلال که شدنی نیست - روبه رو خواهد شد. بنابراین مشاور عموماً پیشنهاد می کرد نرخ پس انداز را به اندازه ۵ درصد درآمد بالا ببرند.

حدود ۲۵ درصد کارمندان این پیشنهاد را پذیرفتند و بلافاصله آن را اجرایی کردند. مابقی گفتند که نمی توانند بیشتر از این از سر درآمدشان بزنند؛ به این دسته از کارمندان برنامه SMT پیشنهاد شد. به طور دقیق تر، به آنها برنامه ای توصیه شد که در آن نرخ پس اندازشان با هر نوبت افزایش حقوق، ۳ درصد افزایش می یافت به طور معمول هر نوبت افزایش درآمد بین ۳.۲۵ تا ۳.۵ درصد بود. از میان آن گروه از کارمندان که حاضر نبودند پس اندازشان را بلافاصله افزایش دهند، ۷۸ درصد به این طرح ملحق شدند تا سهم پس اندازشان را با

هر نوبت افزایش حقوق، افزایش دهند.

نتایج این تحقیق تصویر روشنی از قدرت بالقوه معماری گزینش به دست می دهد. رفتار این سه گروه از کارمندان را با هم مقایسه کنید. گروه اول، آنهایی که قبول نکردند با مشاور مالی ملاقات کنند. این گروه با شروع برنامه حدود ۶ درصد از درآمدشان را پس انداز می کردند و این رقم در طی سه سال بعدی هیچ تغییری نکرد. گروه دوم متشکل از آنهایی بود که توصیه مشاور مالی را قبول کردند و میزان پس اندازشان را به اندازه ۵ درصد افزایش دادند. نرخ پس انداز این گروه بعد از اولین افزایش حقوق، از ۴ درصد به ۹ درصد پرش کرد. این رقم تقریباً در طی چند سال بعدی ثابت ماند. گروه سوم شامل آنهایی بود که از برنامه SMT استفاده کردند. این گروه با پایین ترین نرخ پس انداز نسبت به دو گروه دیگر - حدود ۳.۵ درصد درآمد - شروع کردند. با این حال، تحت برنامه SMT نرخ پس اندازشان پیوسته افزایش یافت و بعد از سه و نیم سال و چهار نوبت افزایش حقوق، تقریباً چهار برابر شد و به ۱۳.۶ درصد رسید. همان طور که می بینید این رقم به مراتب بیشتر از ۹ درصدی است که گروه

بیشتر مردمی که به برنامه SMT ملحق شده بودند، تا چهار نوبت افزایش حقوق با آن همراه بودند و بعد از آن افزایش نرخ پس انداز متوقف شد، چون به حداکثر سقف مجاز در برنامه پس انداز رسیده بودند. اندک کسانی که میانه راه از برنامه جدا شدند، خواستند که نرخ پس اندازشان به دوره قبل از SMT برگردد، صرفاً دیگر نرخ پس اندازشان را بیشتر از آن ادامه ندادند.

در سال های پس از اولین اجرای این برنامه، بسیاری از مؤسسات طرح بازنشتگی از قبیل ونگارد، تی.رو پرایس، تیا-کرف، فیدلتی و هیوایت آسوسیت، ۱۲۲

این ایده را پذیرفتند. برنامه SMT امروزه در هزاران طرح بازنشتگی در دسترس همگان است. شورای سود سهام آمریکا گزارش کرد که تا سال ۲۰۰۷، قریب به ۳۹ درصد کارفرمایان بزرگ در ایالات متحده یکی از طرح های افزایش خود کار پس انداز را در داخل سازمان های خود پیاده سازی کردند. از آنجا که یک طرح به شیوه های مختلفی پیاده سازی می شود، توانستیم چیزهای بیشتری در مورد علل و عوامل مؤثر بودن این طرح بیاموزیم.

در اولین سال اجرای این برنامه، چنان که دیدیم،

میزان پیوستن کارمندان به آن بیش از ۸۰ درصد بود. اما این در محیطی صورت گرفت که در آن هر کارمند به تنهایی با یک مشاور مالی ملاقات می کرد و مشاور قادر بود که فرم های مربوطه و مناسب را برایشان پر کند. در مقابل، در مواردی که لازم بود کارمندان برای ثبت نام به دنبال یک جای گم و گور در یک صفحه اینترنتی خدمات مالی بگردند، میزان مشارکت پایین بود. نتیجه گیری اصلی ما برای کسانی که کتاب را تا اینجا دنبال کرده اند، نباید تعجب برانگیز باشد: وقتی فرایند ثبت نام آسان باشد، میزان مشارکت بالاست. برگزاری یک سمینار برای تشریح طرح ها کمک می کند؛ اگر فرم ها را در همان سمینار به شرکت کنندگان بدهیم تا پر کنند، باز هم بیشتر کمک می کند اشاره کرده بودیم که عامل کانالی مهم است؟

مؤثرترین روش افزایش ثبت نام در یک برنامه SMT این است که آن را با سیستم ثبت نام خود کار جفت کنیم. گروه سیف لایت ^{۱۲۳} اولین شرکتی بود که ثبت نام خود کار را در برنامه SMT پیاده سازی کرد. این برنامه در ژوئن ۲۰۰۳ به کارمندان معرفی شد. ۹۳ درصد از شرکت کنندگان هیچ اقدامی نکردند و

بنابراین خود به خود در برنامه ثبت نام شدند. یک سال پس از پیاده سازی این برنامه، تنها ۶ درصد با میل خود از برنامه خارج شدند. آنهایی که در برنامه باقی ماندند، پول بسیار بیشتری برای بازنشستگی خود کنار گذاشتند.

این اواخر شرکت ونگارد سیزده طرح ثبت نام SMT به مشتریان خود معرفی کرد. ^{۱۲۴} این برنامه ها فقط استخدامی های جدید را پوشش می دهند و معمولا نرخ کسر ^{۱۲۵} اولیه آن روی سه درصد حقوق تنظیم می شود و بعد از آن هر سال یک درصد از حقوق بدان افزود می گردد. در ۱۲ ماه قبل از پیاده سازی ثبت نام خود کار، فقط ۲۳ درصد از کارمندان اقدام به ثبت نام در برنامه SMT کردند. طی ۱۲ ماه بعد از پیاده سازی سیستم ثبت نام خود کار، ۷۸ درصد از کارمندان در این برنامه ثبت نام کردند. تغییر شگرف در میزان مشارکت کارمندان، قدرت لختی - و با در نظر گرفتن پس انداز، نقش تعیین کننده معماری گزینش - را نشان می دهد.

نقش دولت

ابتکار عمل هایی که تا به اینجا شرح دادیم، تماما در

بخش خصوصی بود. شرکت‌ها بدون هیچ تلنگری از جانب دولت، راهکار ثبت‌نام خود کار را پیاده‌سازی کردند. نقشی که در ابتدا دولت لازم بود ایفا کند، با کاهش موانع سر راه پذیرش این برنامه‌ها، حذف شد. دولت فدرال هم تا حد زیادی همین رویه را دنبال کرد. در ژوئن ۱۹۹۸، مارک آیرای، مسئول وقت وزارت خزانه‌داری در امور صندوق بازنشستگی ملی، به اداره خدمات درآمد داخلی دستور داد تا یک سری قواعد و بخش‌نامه‌های رسمی صادر کنند که در آنها استفاده از ثبت‌نام خود کار برای برنامه ۴۰۱ و سایر طرح‌های بازنشستگی تبیین، تأیید و تشویق شده باشد.

در تابستان ۲۰۰۶ کنگره لایحه حمایت از بازنشستگان را با حمایت کامل هر دو حزب اصلی، تصویب کرد. جزئیات لایحه پیچیده و خسته‌کننده است، بنابراین آنها را در یادداشت آخر کتاب می‌آوریم و در اینجا فقط اشاره می‌کنیم که این قانون کارفرمایان را تشویق می‌کند که در صندوق بازنشستگی کارمندان دانگ بگذارند، به صورت خود کار آنها را در طرح ثبت‌نام کنند و به صورت خود کار سهم آنها را در طول زمان افزایش دهند ۱۵.

تلنگر

مشوق به کاررفته در این قانون این است که کارفرما از شریک قانون مزاحم خلاص می‌شود. هرچند که بعضی‌ها از برخی شروط این قانون که محصول مسامحات و مماشات معمول سیاست‌بازی است به طعنه یاد می‌کنند، ما فکر می‌کنیم که نمونه‌ای عالی از پدیده تلنگر است. اجباری نیست که کارفرمایان طرح‌های خود را عوض کنند، اما اگر چنین کنند، پاداشی دریافت می‌کنند که در واقع منجر به صرفه‌جویی در مصرف پول مالیات‌دهندگان می‌شود زیرا دیگر لازم نیست کسی فرمی را بخواند یا چک کند که دیگر نیازی به پرکردنش نیست.

البته این بدان معنی نیست که دولت از ارتکاب اشتباهات فاحش مصون است. برای مثال اداره تأمین اجتماعی را در نظر بگیرید. همان‌طور که پیشتر اشاره شد، ثبت نام در طرح تأمین اجتماعی آن قدر آسان است که حتی حواس‌پرت‌ترین آدم‌ها هم می‌توانند انجامش دهند، زیرا فقط و فقط باید یک تصمیم اتخاذ شود: چه زمانی می‌خواهید از مزایا بهره‌مند شوید اتخاذ این تصمیم مستقل از تاریخ بازنشستگی است. یک نفر می‌تواند وقتی هنوز

تلنگر

مشغول به کار است، تقاضای دریافت مزایا کند و کس دیگر می‌تواند خود را بازنشسته کند و بعد از مزایا بهره‌مند شود. به‌طور معمول یک کارگر وقتی به سن ۶۲ سالگی رسید، می‌تواند درخواست دریافت مزایا کند. با این حال می‌تواند تا سن هفتاد سالگی هم آن را به تعویق بیندازد. هرچه این زمان را بیشتر به تعویق بیندازید، حقوق بیشتری دریافت می‌کنید. تصمیم برای اینکه کی شروع به دریافت چک‌تان کنید، مسئله‌ای است که حتی برای اقتصاددانان هم به کمی ظرافت و لم نیاز دارد. برخی عواملی که برای این منظور باید در نظر بگیرید، به شرح زیر هستند:

- انتظار دارید چقدر زندگی کنید.
- سن، سلامتی، تاریخچه اشتغال و انتظارات بازنشستگی همسرتان.
- انتظار دارید در آینده چقدر پول درآورید اگر پول درآورید، آنگاه مالیات سنگینی بر مزایای تأمین اجتماعی بسته می‌شود.
- میزان شکیبایی. هرچه برای دریافت مزایا بیشتر عجله داشته باشید به زبان علم اقتصاد، هرچه نرخ تخفیف‌تان بالاتر باشد، باید زودتر شروع کنید.

اداره تأمین اجتماعی هر سال برای کارگران آمریکایی گزارشی می‌فرستد که در آن به‌طور تخمینی ذکر شده است در صورت بازنشستگی در هر سن مفروض، چقدر از بابت تأمین اجتماعی گیرش می‌آید. اما برای کمک به تصمیم‌گیری در مورد اینکه کی شروع به دریافت چک ماهانه‌اش بکند، متقاضیان را به وب‌سایت رسمی تأمین اجتماعی ارجاع می‌دهند. ما تصمیم گرفتیم نگاهی به این وب‌سایت بیندازیم.

ما دریافتیم که تنها وسیله موجود در این خصوص چیزی است که محاسبه‌گر سن سربه‌سر ^{۱۲۶} نامیده می‌شود ۱۶. این وسیله قرار است به شما کمک کند که تصمیم بگیرید در سن ۶۲ سالگی شروع به دریافت مزایا کنید، یا مثلاً تا ۶۶ سالگی صبر کنید. شاید فکر کنید که این وسیله به شما اجازه می‌دهد که اطلاعاتی را در مورد چهار عامل فوق که بر این تصمیم اثر می‌گذارند وارد کنید. اما در واقع تمام کاری که این محاسبه‌گر انجام می‌دهد این است که با در نظر گرفتن دو تاریخ مفروض برای دریافت مزایا، چقدر باید زنده بمانید تا سربه‌سر شوید. ^{۱۲۷} این ابزار

بهره، مالیات، همسریا هر عامل مؤثر دیگر را در

محاسبات خود وارد نمی‌کند.

اگر اداره تأمین اجتماعی یک معماری گزینش اختصاصی داشت، کارگر مفروض ما عملکرد بهتری داشت. می‌شود سوالاتی را طراحی کرد تا به چهار نکته مهم فوق نزدیک شویم. برای مثال: آیا وضعیت سلامت شما خوب است؟ آیا قصد دارید به کار کردن ادامه دهید؟ اگر آری، چقدر پول درخواهید آورد؟ والدینتان در چه سنی درگذشتند؟ همسران چند سال دارد؟ آیا کار می‌کند؟ حالا می‌توان توصیه‌های معقولی - و احتمالاً حتی گزینه‌های پیش‌فرض - ارائه داد توصیه به شرکت‌های خدمات مالی: چنین محاسبه‌گری را طراحی و در وب‌سایت خود تعبیه کنید.

پس انداز بازنشستگی چیزی است که انسان‌ها با آن مشکل دارند. برای اینکه بفهمند چقدر باید پس‌انداز کنند، مجبور به حل یک مسئله ریاضی دشوار هستند و باید اراده قوی‌ای داشته باشند تا در درازمدت این طرح را پیاده‌سازی کنند. این مسئله، حوزه خوبی برای تلنگرزدن است. در محیطی که در آن مردم باید یک تصمیم در طول زندگی‌شان

۷- سرمایه‌گذاری ساده‌لوحانه

تا اینجا مشغول تشریح بخش اول پس‌انداز بازنشستگی بوده‌ایم: پیوستن به یک طرح بازنشستگی و تصمیم‌گیری در مورد مقدار پس‌انداز. حال می‌خواهیم به بخش دوم که مهم‌ترین بخش است، پردازیم: چگونه این پول را سرمایه‌گذاری کنیم.

یک بار دیگر تغییر موضع از طرح مزایا-معلوم به سهم-معلوم به کارمندان کنترل، انتخاب و مسئولیت‌پذیری بیشتری داده است. هرچند که مسئله مقدار پس‌انداز مسئله‌ای دشوار است، انتخاب سبد سهام مسئله‌ای دشوارتر است. درواقع طی تلاشی برای قابل‌درک کردن آنچه می‌گوییم، مسئله واقعی‌ای را که مردم با آن روبه‌رو هستند، ساده می‌کنیم. فقط این نکته را به یاد داشته باشید که اوضاع درواقع بسیار دشوارتر از چیزی است که اینجا به شما ارائه می‌دهیم.

اولین پرسشی که سرمایه‌گذاران با آن روبه‌رو هستند، این است: چقدر ریسک برای این کار لازم است؟ به عنوان یک قاعده، سرمایه‌گذاری‌های

ریسکی‌تر مثل سهام بازار بورس که دارایی شرکا

هم نامیده می شود سود بیشتری از سرمایه گذاری های امن تر مثل اوراق قرضه دولتی یا حساب بازار پول، نصیب سرمایه گذار می کنند.

انتخاب ترکیب درستی از سهام بازار بورس و اوراق قرضه و احتمالاً دارایی های دیگری مثل مستغلات قرار تخصیص دارایی ^{۱۳۰} نامیده می شود. اگر یک سرمایه گذار مایل است سهم بیشتری از پولش را به دارایی های ریسکی تخصیص دهد، آن وقت معمولاً سود بیشتری می برد اما درعین حال ریسک بیشتر بدان معنی است که این خطر را هم می پذیرد که در عمل سود کمتری نصیبش شود. تصمیم بر سر اینکه چقدر باید پس انداز کنید، به طرقی پیچیده با اراده پذیرش ریسک رابطه دارد. کسی که اصرار دارد تمام پولش را در حساب بازار پول - که سود اندکی را نصیب صاحب پول می کند - سرمایه گذاری کند، اگر می خواهد آن قدر داشته باشد که بازنشستگی راحتی را تجربه کند، بهتر است مبلغ خیلی بیشتری را به عنوان پس انداز کنار بگذارد.

سرمایه گذاری را تصور کنید که قصد دارد ۷۰ درصد پولش را برای خرید سهام در بازار بورس و ۳۰ درصد مابقی را برای خرید اوراق قرضه هزینه کند. این

انتخاب هم پرسش‌های خاص زیادی را مطرح می‌کند، در این خصوص که چطور باید پول را سرمایه‌گذاری کرد. در حساب‌های بازنشستگی، بسیاری از سرمایه‌گذاران سهام را به طور انفرادی انتخاب نمی‌کنند بلکه از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک^{۱۳۱} اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. صندوق‌ها خود در میزان ریسکی بودنشان و اینکه برای ارائه خدمات چقدر کارمزد دریافت می‌کنند، با هم فرق دارند. برخی صندوق‌ها تخصصی هستند مثلاً در شرکت‌های خاصی در یک صنعت یا یک کشور خاص سرمایه‌گذاری می‌کنند، در حالی که برخی دیگر در محدوده وسیعی اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. علاوه بر این، صندوق‌هایی هم هستند که برای خرید یک جا^{۱۳۲} اختصاص داده شده‌اند و شامل ترکیبی از سهام در بازار بورس و اوراق قرضه هستند. آیا سرمایه‌گذاران باید ترکیب خودشان را درست کنند یا صندوقی را انتخاب کنند که از قبل برایشان ترکیب شده است؟ چیزی که ساختار این ترکیب را پیچیده‌تر می‌کند این است که برخی شرکت‌ها به کارمندانشان این امکان را

می دهند که در سهام خود شرکت سرمایه گذاری کنند. آیا بهتر است کارمندان سهام شرکتی را داشته باشند که در آن کار می کنند؟

اتخاذ تمام این تصمیمات کاری است بس دشوار یا باید بسیار با دقت صورت پذیرد و ایرادی نیست بر مشارکت کنندگانی که فکر می کنند با گرفتن این تصمیم ها، بازنشستگی محشری خواهند داشت.

باین حال، تمام این تصمیمات را باید هرازگاهی مرور و اصلاح کرد. کسی که قصد می کند نیمی از پولش را در بازار بورس و نیم دیگر را در اوراق قرضه سرمایه گذاری کند، می تواند ببیند که بورس ارتقا داشته است و حال می تواند دوسوم سبد سهام خود را در بازار بورس سرمایه گذاری کند. کار دیگری باید انجام داد؟ آیا باید برخی سهام ها را فروخت و دوباره به همان نسبت ۵۰-۵۰ بورس و اوراق قرضه برگشت؟ یا شاید پول بیشتری در بازار بورس سرمایه گذاری کند، چون به نظر می رسد که وضع بازار خوب است و همین طور ادامه خواهد داشت؟

مقتصدها با این تصمیمات مشکلی نخواهند داشت، اما انسان ها می توانند به راحتی گیج شوند و اوضاع از دستشان در برود. همان طور که خواهیم دید، در

این زمینه سرمایه‌گذارهای انسانی همه جور اشتباهی را مرتکب می‌شوند و می‌توانند از یک معماری‌گزینش برای سرمایه‌گذاری مفیدتر و بخشنده‌تر، بهره‌مند شوند.

بازار بورس و اوراق قرضه

چطور باید تصمیم گرفت که چه مقدار از سبد سهامتان در بازار بورس سرمایه‌گذاری شود؟ اصلاً می‌دانید چقدر از سبد سهامتان در بورس سرمایه‌گذاری شده است؟ البته که با نگاهی به تاریخچه بازارهای بورس می‌دانید عموماً سود بالایی نصیب سرمایه‌گذاران می‌کنند، اما چقدر؟ بازه زمانی هشتاد ساله بین ۱۹۲۵ تا ۲۰۰۵ را در نظر بگیرید. اگر یک دلار در اوراق قرضه کوتاه‌مدت ۱۳۳ سند کوتاه‌مدت کاملاً امنی که توسط دولت صادر می‌شوند سرمایه‌گذاری کرده بودید، یک دلارتان با نرخ برگشت ۳.۷ درصد در هر سال به ۱۸ دلار می‌رسید. آن‌قدرها هم بد به نظر نمی‌رسد تا اینکه متوجه می‌شوید برای اینکه همراه نرخ تورم بالا بیاید، باید سالی ۳ درصد به دست آورید. اگر پولتان را در اوراق قرضه بلندمدت سرمایه‌گذاری کرده بودید، یک دلارتان با نرخ برگشت ۵.۵ درصد به ۷۱

دلار می‌رسید که خیلی بهتر است. اما اگر دریکی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک که در شرکت‌های بزرگ آمریکا سهام دارند، سرمایه‌گذاری کرده بودید مثلاً صندوق شاخص اس‌اند‌پی ^{۱۳۴} ۵۰۰، یک دلار تان با نرخ برگشت ۱۰.۴ درصد به ۲۶۵۸ دلار می‌رسید. و اگر در سبد سهام وسیع‌تر شرکت‌های کوچک‌تر سرمایه‌گذاری می‌کردید، حتی از این هم بیشتر گیرتان می‌آمد.

در قاموس علم اقتصاد که در آن به سهام‌داری شرکاء می‌گویند، تفاوت برگشت سرمایه‌گذاری در دارایی شرکاء و اوراق قرضه کوتاه‌مدت، پاداش دارایی شرکاء ^{۱۳۵} نامیده می‌شود. این پاداش در واقع به جبران ریسک بالاتری است که از سرمایه‌گذاری در بورس حاصل می‌شود. در حالی که اوراق قرضه کوتاه‌مدت توسط دولت فدرال تضمین می‌شوند و عملاً هیچ ریسکی همراه آن نیست، سرمایه‌گذاری در بازار بورس بسیار ریسکی است. اگرچه متوسط نرخ برگشت سرمایه ۱۰ درصد است، مواقعی هم بوده که بازار بورس بیش از ۳۰ درصد سقوط داشته است. در ۱۹ اکتبر ۱۹۸۷ شاخص‌های بورس طی یک

تلنگر

روز در سراسر جهان ۲۰ درصد یا بیشتر سقوط داشته‌اند.

مقتصدها چطور تصمیم می‌گیرند که چقدر از پولشان را در بازار بورس سرمایه‌گذاری کنند؟ یک مقتصد بین ریسک و برگشت سرمایه تعادلی برقرار می‌کند که بر اساس اولویت‌های او برای درآمد دوران بازنشستگی شکل می‌گیرد. یعنی او تصمیم می‌گیرد که آیا، مثلاً، شانس ۲۵ درصدی برای ثروتمندتر شدن، ارزش پذیرش ۱۵ درصد ریسک فقیرتر شدن را دارد یا خیر. نیازی به گفتن نیست که اگر این شرایط برای انسان‌ها پیش می‌آمد و قرار می‌شد که در این باره تصمیم‌گیری کنند، نمی‌دانستند چطور باید محاسبات لازم را انجام دهند. تصمیم‌گیری آنها از دو جهت با تصمیم‌گیری مقتصدها تفاوت خواهد داشت. نخست، آنها بی‌خود و بی‌جهت تحت تأثیر نوسانات کوتاه‌مدت قرار می‌گیرند باعث هراسشان می‌شود؛ دوم، تصمیمات آنها احتمالاً بر اساس حساب‌های سرانگشتی است. اجازه دهید به نوبت به هر کدامشان بپردازیم.

شمردن پول وقتی که راحت روی صندلی تان لم

داده‌اید

از فصل ۱ به یاد دارید که انسان‌ها از ضرر بیزارند. به بیان شفاف‌تر، آنها دو برابر آنچه از برد خوششان می‌آید، از شکست بدشان می‌آید. با در نظر داشتن این مطلب در ذهن، رفتار دو سرمایه‌گذار را در نظر بگیرید، وینس و ریپ. وینس یک دلال در بازار بورس است و مدام به اطلاعات مربوط به ارزش تمام سرمایه‌گذاری‌های خود دسترسی دارد. طبق عادت، در پایان هر روز کمی محاسبات انجام می‌دهد تا ببیند در آن روز چقدر سود کرده یا زیان داده است. به عنوان یک انسان، اگر وینس در یک روز ۵۰۰۰ دلار از دست بدهد، خودش را بدبخت می‌انگارد- درست همان قدر بدبخت که اگر در پایان آن روز ده هزار دلار سود کند، احساس خوشحالی می‌کند به عبارتی، احساس ناراحتی او از زیان پنج هزار دلاری با احساس خوشحالی او از سود ده هزار دلاری برابر می‌کند-م. احساس وینس در خصوص سرمایه‌گذاری در بازار بورس چه خواهد بود؟ بسیار مضطرب! قیمت سهام در یک روز همان قدر که بالا می‌رود، پایین هم می‌آید، بنابراین اگر احساس می‌کنید ضرر دادن بسی تلخ‌تر از لذت

برد است، در بازار بورس سرمایه گذاری نخواهید کرد.

حال وینس را با دوست و موکلش ریپ مقایسه کنید

۱۳۶

که از تخم و ترکه خاندان قدیمی ون وینکل

است. ریپ به ملاقات دکترش می رود و آنجا به او

گفته می شود که طبق سنت قدیمی خانوادگی اش،

به زودی بیست سال به خواب می رود. دکتر به او

می گوید حواسش را جمع کند که تخت خواب خوب

و راحتی برای خود تدارک ببیند و توصیه می کند که

از مباشرش بخواهد سرمایه اش را همان جایی

تخصیص دهد که باید. احساس ریپ در خصوص

سرمایه گذاری در بازار بورس چیست؟ کاملاً آرام و

راحت! طی بیست سال بازار بورس قطعاً رشد خواهد

کرد هیچ گاه پیش از این در تاریخ پیش نیامده که

سهام در یک بازه بیست ساله ارزش واقعی خود را

از دست بدهند یا اوراق قرضه به لحاظ سوددهی از

آنها پیشی بگیرند. از این رو ریپ به وینس تلفن

می کند و از او می خواهد تمام ثروتش را در بازار

بورس سرمایه گذاری کند و بعد مثل یک کودک

به خواب می رود.

درسی که از داستان وینس و ریپ می‌گیریم این است که نگرش نسبت به ریسک بستگی به این دارد که هرچند وقت یک‌بار به وضعیت سرمایه‌گذاری و سبد سهام خود نگاه می‌کنیم. همان‌طور که کنی راجرز^{۱۳۷} در ترانه معروف «قمارباز» به ما توصیه می‌کند: «هرگز پولت را نشمار، وقتی روی صندلی‌ات لم داده‌ای / وقت بسیار است برای شمردن، وقتی معامله بسته شد.» بسیاری از مردم این پند را جدی نمی‌گیرند و بخش بسیار اندکی از پولشان را در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند. ما معتقدیم که این رفتار را باید یک «اشتباه» تلقی کرد، زیرا اگر ریسک‌های بورس و اوراق قرضه را در بلندمدت به سرمایه‌گذاران نشان دهیم، مثلاً یک بازه زمانی بیست‌ساله که افق مدنظر بسیاری از سرمایه‌گذاران است، آنگاه تقریباً تمام پولشان را در بورس سرمایه‌گذاری خواهند کرد ۱.

زمان سنجی بازار: قیمت بالا بخر، پایین بفروش

در سراسر دهه ۱۹۹۰ مردم مدام بخش بیشتری از پول بازنشستگی‌شان - هم برحسب درصد پولی که هر سال اختصاص می‌دادند و هم موجودی حساب‌هایشان - را در بازار بورس سرمایه‌گذاری

کردند. چه چیزی باعث این تغییر رفتار شد؟ یک امکان نسبتاً بعید این است که سرمایه‌گذاران که یک دهه وقت خود را صرف مطالعه و مرور ژورنال‌های مالی و اقتصادی کرده بودند، در نهایت آموختند که برگشت مالی سرمایه‌گذاری در بورس در یک قرن گذشته از برگشت مالی سرمایه‌گذاری در اوراق قرضه بسیار بیشتر بوده است، بنابراین تصمیم گرفتند که در بورس سرمایه‌گذاری کنند. احتمال دیگر که محتمل‌تر است این است که سرمایه‌گذاران به این باور رسیدند که ارزش سهام در بورس فقط بالا می‌رود - و اگر هم افتی داشته باشد، این فقط یک فرصت دیگر برای خرید سهام بیشتر است، چون دوباره و به‌زودی بالا می‌رود. سقوط بازار بورس در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۲ فرصتی برای آزمودن این فرضیه‌های رقیب فراهم آورد.

یک راه برای تجزیه و تحلیل توانایی سرمایه‌گذاران برای زمان‌سنجی بازار ^{۱۳۸} این است که ببینیم در طول زمان الگوی تخصیص دارایی‌شان برای سرمایه‌گذاری یعنی اینکه چه بخشی از ثروتشان را صرف سرمایه‌گذاری در بازار بورس کرده‌اند چه تغییراتی داشته است. چنان‌که قبلاً هم اشاره کردیم،

مسئله‌ای که این رویکرد دارد این است که بیشتر مردم به سختی سبد سهامشان را تغییر می‌دهند مگر اینکه شغلشان را عوض کنند و مجبور باشند یک سری فرم جدید را پر کنند. بنابراین، روش بهتر قضاوت در مورد طرز تفکر مردم این است که ببینیم تازه‌واردان چه بخشی از پولشان را در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند. ما داده‌هایی در مورد این دسته از سرمایه‌گذاران داریم که از مشتریان شرکت صندوق سهام مشترک ونگارد به دست آوردیم. در سال ۱۹۹۲، مشتریان جدید ۵۸ درصد از دارایی‌های خود را به سهام شرکاء همان سهام موجود در بازار بورس اختصاص دادند و تا سال ۲۰۰۰ این رقم به ۷۴ درصد افزایش یافت. با این حال، طی دو سال بعدی اختصاص سرمایه به خرید سهام بورس از سوی مشتریان جدید به ۵۴ درصد کاهش یافت. زمان سنجی بازار آنها رو به عقب بود. وقتی قیمت سهام بالا بود، به شدت اقدام به خرید کردند و وقتی قیمت‌ها افت کرد، اقدام به فروش نمودند. همین رفتار را در مورد تخصیص سرمایه در خود دارایی شرکاء شاهد بودیم. برخی طرح‌ها به سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهند که صندوق‌هایی را

انتخاب کنند که در صنعت یا بخش خاصی تخصص دارند. داده‌هایی از این دست داریم که طی آن به کارمندان این امکان داده شد که در یک صندوق اختصاصی فناوری سرمایه‌گذاری کنند. در سال ۱۹۹۸، در اوایل مرحله صعود سریع سهام شرکت‌های فناوری، فقط ۱۲ درصد از کارمندان در صندوق فناوری سرمایه‌گذاری کردند. تا سال ۲۰۰۰، وقتی قیمت سهام بخش فناوری به اوج رسید، ۳۷ درصد از کارمندان پولشان را در این صندوق سرمایه‌گذاری کرده بودند. بعد از سقوط قیمت سهام، تعداد کسانی که در این صندوق سرمایه‌گذاری کرده بودند، تا سال ۲۰۰۱ به رقم ۱۸ درصد نزول کرد. مجدداً در اینجا هم سرمایه‌گذاران سهام را در زمان اوجش قیمت بالا خریدند و با سقوط قیمت، اقدام به فروش کردند.

قاعده سرانگشتی

حتی حرفه‌ای‌ترین سرمایه‌گذاران هم گاهی اوقات در تصمیم‌گیری برای هزینه کردن پولشان برای سرمایه‌گذاری دچار مشکل می‌شوند و به یک قاعده سرانگشتی پناه می‌برند. مثال اقتصاددان مالی و برنده جایزه نوبل، هری مارکوویتس^{۱۳۹} -یکی از

پایه گذاران نظریهٔ سبد سهام مدرن^{۱۴۰} - را در نظر بگیرید. وقتی از او سوال شد که حساب بازنشستگی اش را چطور اختصاص داده است، اعتراف کرد: «باید کوواریانس های گذشته

دسته های دارایی را محاسبه و حد مرزی مؤثر^{۱۴۱} را ترسیم می کردم. در عوض... دارایی هایم را ۵۰-۵۰ به بازار بورس و اوراق قرضه اختصاص دادم.»^۲ مارکوویتس تنها نبود. در میانهٔ دههٔ ۱۹۸۰ بیشتر استادان دانشگاه یک طرح بازنشستگی سهم-معلوم داشتند که توسط یک شرکت با نام مخفف TIAA-CREF ارائه شده بود. در آن زمان این طرح دو گزینه داشت - TIAA که در اوراق بهادار با درآمد ثابت سرمایه گذاری می کرد، مثل اوراق قرضه؛ و CREF که عمدتاً در بازار بوس سرمایه گذاری می کرد. بیش از نیمی از مشارکت کنندگان در این طرح که بسیاری از آنها استادان دانشگاه بودند، سیاست ۵۰-۵۰ را در پیش گرفتند، یعنی سرمایهٔ خود را به طور مساوی بین دو گزینه قسمت کردند. یکی از این سرمایه گذاران سان استاین یکی از دو مؤلف کتاب حاضر بود. علی رغم دوستی دیرینه اش با تیلر

که سال‌ها پیش به او گفته بود در بلندمدت CREF گزینه بهتری از TIAA است، باز تغییری در رویکردش نشان نداد. این جزو برنامه‌هایی است که در فهرست کارهای روزانه‌اش یادداشت می‌کند، درست زیر مدخل لغو اشتراک مجلاتی که دیگر نمی‌خواند.

البته که تقسیم مساوی سرمایه بین بازار بورس و اوراق قرضه مشخصاً تصمیم احمقانه‌ای برای سبد سهام نیست، اما اگر مقدار تخصیص اولیه هرگز تغییری نکند یا به زبان امور مالی، تغییر تراز صورت نگیرد، آنگاه در طول زمان ترکیب دارایی‌ها به نرخ برگشت سرمایه بستگی خواهد داشت. برای مثال، سان استاین بیش از بیست و پنج سال به مقدار مساوی در CREF و TIAA سرمایه‌گذاری کرد و حالا راحت بیشتر از ۶۰ درصد از پولش در CREF اندوخته شده است. دلیلش این است که بازار بورس در طول مدتی که او استاد دانشگاه بوده است، عملکردی به مراتب بهتر از اوراق قرضه داشته است. اگر پول بیشتری در بورس سرمایه‌گذاری کرده بود، وضعیتش از این هم بهتر می‌شد.

استراتژی مارکوویتس را می‌توان به عنوان مثالی از

چیزی در نظر گرفت که آن را روش توزیع سرمایه گذاری^{۱۴۲} می نامیم. «وقتی دو به شک هستید، دارایی تان را برای سرمایه گذاری توزیع کنید.» تمام تخم مرغ هایتان را در یک سبد نگذارید. به طور کلی، توزیع سرمایه گذاری فکری است عالی، اما بین توزیع معقول و توزیع ساده لوحانه تفاوت بزرگی وجود دارد. مورد خاص این قاعده سرانگشتی چیزی است که می توان نام روش $n/1$ بر آن نهاد. «وقتی با n گزینه روبه رو هستید، دارایی ها را به طور مساوی در بین تمام گزینه ها تقسیم کنید»^۳. در هر سبد به تعداد مساوی تخم مرغ بگذارید. توزیع ساده لوحانه ظاهراً گریبان گیر جوان هاست. آزمایش هوشمندان^۴ زیر را که توسط دنیل رید و جورج لوونستاین در شب هالووین صورت گرفت، در نظر بگیرید. سوژه های آزمایش بچه هایی بودند که دم خانه ها می رفتند تا شکلات و آب نبات بگیرند.^{۱۴۳} در یک حالت، بچه ها به در دو خانه مجاور رفتند و در هر خانه به ایشان پیشنهاد شد که دو شکلات از یک نوع سه تفنگدار یا راه شیری را انتخاب کنند. در حالت دیگر، به در یک خانه رفتند،

به آنها گفته شد که هر کدام از شکلات‌ها را که می‌خواهند انتخاب کنند. یک سبد پر از شکلات به بچه‌ها ارائه شد تا از برداشتن دو شکلات از یک نوع، خجالت نکشند. از این دو حالت آزمایشی، نتایج کاملاً متفاوتی حاصل شد. در خانه‌ای که هردو شکلات را داشت، بچه‌ها، یکی از هر کدام برداشتند. در مقابل، فقط ۴۸ درصد از بچه‌های گروه اول یکی از شکلات‌ها را برداشتند یعنی یک شکلات سه‌تفنگدار از خانه اول و یک شکلات راه‌شیری از خانه مجاور. این بدان معنی است که ۵۲ درصد باقیمانده همان چیزی را که بهشان ارائه شده بود برداشتند: دو شکلات از یک نوع و دیگر به خود زحمت ندادند که به خانه بعدی بروند و شکلات متفاوتی را انتخاب کنند - م.

اگرچه پیامد انتخاب دو شکلات متفاوت چندان قابل ملاحظه نیست سه‌تفنگدار و راه‌شیری هردو خوشمزه هستند، توزیع ساده‌لوحانه سرمایه‌گذاری در سبد سهام می‌تواند پیامدهای مهم‌تری داشته باشد، بسته به اینکه مردم چه کار می‌کنند و در انتها چقدر پول دستشان می‌ماند. در یک مطالعه روشنگر، از کارکنان دانشگاه سوال شد که اگر فقط

دو صندوق بازنشستگی برای انتخاب داشته باشند، پولشان را چطور سرمایه گذاری می کنند ۵. در حالت اول، یکی از صندوق ها تمام پول را در بازار بورس سرمایه گذاری می کند و دیگری در اوراق قرضه. بیشتر کارمندان پولشان را نصف نصف در دو صندوق قرار دادند و بدین ترتیب تخصیص دارایی شان در بازار بورس ۵۰ درصد شد. به گروه دیگر گفته شد که یکی از صندوق ها تمام پول را در بورس سرمایه گذاری می کند و صندوق دیگر پول ها را نصف نصف در بورس و اوراق قرضه. افراد این گروه هم می توانستند با قرارداد دادن تمام پولشان در صندوق متوازن ^{۱۴۴} ۵۰ درصد پولشان را در بازار بورس سرمایه گذاری کنند. در عوض، آنها از قاعده $n/1$ پیروی و پولشان را به طور مساوی در دو صندوق تقسیم کردند- در نتیجه عملاً بیشتر پولشان در بورس سرمایه گذاری شد. به گروه سوم گفته شد که بین صندوق ۵۰-۵۰ و صندوقی که تمام پول را در اوراق قرضه سرمایه گذاری می کنند، یکی را انتخاب نمایند. خب، می توانید حدس بزنید که کدام گزینه را انتخاب کردند.

این نتایج نشان می دهد که نوع صندوق هایی که در

یک طرح بازنشستگی ارائه می‌شوند، می‌تواند تأثیر شگرفی بر انتخاب متقاضیان بگذارد. برای آزمودن این پیش‌بینی، بنارتسی و تیلر ۲۰۰۱ رفتار کارکنان را درباره طرح‌های بازنشستگی در ۱۷۰ شرکت بررسی کردند. آنها دریافتند که هرچه میزان سرمایه‌گذاری در بازار بورس بیشتر باشد، درصد بیشتری از پول متقاضیان صندوق در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌شود.

بسیاری از طرح‌ها کوشیدند با ارائه صندوق‌های «سبک زندگی» - که بازار بورس و اوراق قرضه را طوری با هم ترکیب می‌کنند که با سطوح مختلف ریسک‌پذیری مردم سازگار باشند - به مردم در مورد مسئله غامض ترتیب‌دادن سبد سهام کمک کنند. برای مثال یک کارفرما ممکن است سه صندوق سبک زندگی ارائه کند: محافظه‌کار، میانه‌رو، تهاجمی. این صندوق‌ها از قبل توزیع شده‌اند، بنابراین فقط لازم است افراد صندوقی را انتخاب کنند که با سطح ریسک‌پذیری آنها جور دربیاید. برخی صندوق‌ها تخصیص دارایی را با سن متقاضی هم مطابقت می‌دهند.

این گونه دسته‌بندی کردن صندوق‌های بازنشستگی فکر خوبی است و گزینه‌های پیش فرضی فوق‌العاده‌ای را به متقاضیان عرضه می‌کند اگر هزینه‌اش معقول باشد. اما وقتی صندوق‌ها به‌عنوان بخشی از صندوق‌های ترکیبی در دسترس باشند، معلوم می‌شود که بسیاری از مردم نمی‌دانند چگونه از آنها استفاده کنند. برای مثال تعداد کمی از متقاضیان پولشان را در یکی از این صندوق‌ها گذاشتند، گرچه این مأموریتی بود که برایش طراحی شده بودند. این مثل آن است که کسی که چندان گرسنه نیست به رستورانی برود با منویی حاوی پنج نوع غذا و بعد یک سرویس سفارش بدهد به همراه کباب غاز و دسر بعد از آن. در یک تحقیق، رفتار افراد در یک طرح بازنشستگی مورد مطالعه قرار گرفت که در آن سه صندوق سبک زندگی به همراه شش صندوق دیگر یک صندوق شاخص^{۱۴۵}، یک صندوق رشد^{۱۴۶}، یک صندوق اوراق قرضه و مانند آن ارائه می‌شد ۶. عجیب آنکه کسانی که در صندوق سبک زندگی محافظه‌کارانه سرمایه‌گذاری کرده بودند، فقط ۳۱ درصد سرمایه‌شان را به این صندوق

تخصیص دادند و باقی پولشان را در صندوق‌های دیگر توزیع کردند. از آنجا که فهرست صندوق‌های موجود بیشتر از نوع صندوق بازار بورس بود، عرضهٔ بورس ^{۱۴۷} نهایی برای گروه محافظه‌کاران به ۷۷ درصد رسید. این گروه در نهایت به یک سبد سهام تهاجمی رسیدند، بدون اینکه خودشان از این موضوع آگاه باشند.

سهام شرکت

مورد چارلی پرستوود ^{۱۴۸} را در نظر بگیرید که بهترین سال‌های زندگی‌اش را در بخش انرژی تگزاس سپری کرد. او کارش را از صفر در سال ۱۹۶۷ و با جارو کردن پیاده‌روها و خالی کردن سطل‌های آشغال در شرکتی به نام هیوستن نچرال گس ^{۱۴۹} شروع کرد. او در سال ۱۹۸۵ یعنی وقتی که مدیر عامل شرکت، کنت لی ^{۱۵۰} اهل هیوستن، شرکت را به یک رقیب نبراسکایی به نام اینترنورث فروخت، هنوز آنجا مشغول کار بود. لی کمک کرد که شرکت جدید، انرون، را از نو بسازند که در کار توزیع برق و گاز در سراسر ایالات متحده بود. پرستوود می‌گوید: «کار من در خطوط انتقال این بود که جریان گاز به

مشتریان را برقرار نگه دارم. من تمام زندگی ام را وقف این کار کرده بودم.»

زندگی برای یک کارمند انرون خوب بود. حقوق سالانه پرستوود مرتب بالا می رفت و به سالی ۶۵ هزار دلار رسید، به علاوه مزایای بازنشستگی حاصل از سهام انرون هم به او تعلق می گرفت. وقتی هیوستن نچرال و اینترنورث با هم ادغام شدند، تمام سرمایه گذاری های پرستوود به صورت خود کار به سهام انرون منتقل شد. او به پس انداز در صندوق بازنشستگی شرکت ادامه داد و سهام بیشتر و بیشتری خرید. در داخل، شرکت مالکیت سهام کارمندان را بی امان ارتقا می داد. خبرها در بوق و کرنا کرده بودند که رشد انرون خیره کننده است. لی در جلسات و رویدادهای شرکت کارمندان را تشویق می کرد که سهام بیشتری بخرند. برای پرستوود خیلی مسئله ای نبود که آینده اش مستقیماً به آینده انرون گره خورده است. انرون تعهد نشان داده بود و او هم مراتب قدردانی اش را به جا آورد. او می گوید: «برای من، این راه و رسم آمریکایی بود، وفاداری به کارفرماییت.»

پرستوود تا ته خط وفادار بود. وقتی در سال ۲۰۰۰

تلنگر

بازنشسته شد، ۱۳۵۰۰ سهم از انرون جمع کرده بود که ارزش آن به ۱.۳ میلیون دلار می‌رسید. سپس در سن ۶۸ سالگی، پرستوود ناگهان تمام تخم‌مرغ‌هایی را که در سبد سهام انرون گذاشته بود، از دست داد. حالا دیگر زندگی‌اش با ماهی ۵۲۱ دلار حقوق بازنشستگی سابق، به‌علاوه چک ماهانه ۱۲۹۴ دلاری تأمین اجتماعی می‌گذرد. می‌گوید: «دیگر چیزی به‌نام رویا وجود ندارد.» حالا در یک مزرعه ۱.۲ هکتاری در شمال هیوستن زندگی می‌کند که در سال ۱۹۳۸ وقتی کودکی بیش نبود، بعد از مرگ مادرش به او به ارث رسیده بود. می‌گوید: «من خیلی برای بازنشستگی برنامه‌ریزی نکرده بودم. می‌خواستم به شکار و ماهیگیری بروم. می‌خواستم کمی سفر کنم.» حالا مجبور است ملک خانوادگی‌اش را بفروشد. هنوز دارد اقساط وام را پرداخت می‌کند ۷.

از برخی جهات مورد پرستوود غیرعادی نیست. اغلب مردم اصلاً توزیع سرمایه‌گذاری نمی‌کنند و گاهی اوقات کارمندان رقم بالایی را در شرکت متبوع خودشان سرمایه‌گذاری می‌کنند. عجیب ولی واقعی: پنج میلیون آمریکایی بیش از ۶۰ درصد

پولشان را در سهام شرکتی سرمایه گذاری کرده‌اند
 ۸. این تجمع سرمایه در یک جا به دو دلیل خطرناک
 است. نخست، فقط یک نوع اوراق بهادار ریسک
 بسیار بیشتری دارد تا سبد سهامی که توسط
 صندوق مشترک ارائه می‌شود. دوم، وقتی کارمندان
 انرون و ورد کام فهمیدند در مسیر سقوط قرار
 گرفتند، کارگران هم‌زمان در معرض خطر
 از دست دادن شغل و پس انداز بازنشستگی‌شان قرار
 دارند. ۱۵۱

نکته جالب اینکه هنوز هم بسیاری از کارکنان به
 مخیله‌شان خطور نمی‌کند که این بلا ممکن است
 سر کارفرمای خودشان هم بیاید. در اینجا سه مسئله
 به چشم می‌خورد. نخست، به نظر می‌رسد که
 کارمندان شرح کارکرد ریسک-برگشت مالی سهام
 شرکت را درک نمی‌کنند. وقتی گروه پژوهشی
 بوستون متقاضیان طرح ۴۰۱ را در سال ۲۰۰۲ مورد
 بررسی قرار دادند، دریافتند که علی‌رغم آگاهی بالای
 افراد از ماجرای انرون، نیمی از پاسخ‌دهندگان
 معتقد بودند که ریسک سهام شرکتشان برابر با یا
 کمتر از ریسک صندوق بازار پول است. در یک
 پیمایش آماری دیگر معلوم شد که تنها یک سوم

پاسخ دهندگان که سهام شرکت را داشتند، می دانستند که این نوع سرمایه گذاری ریسکی تر از توزیع سرمایه گذاری در سهام های مختلف است ۹. دوم، متقاضیان تمایل دارند عملکرد گذشته را به آینده تعمیم دهند. کارمندان شرکت هایی که سهامشان در بازار بورس طی ده سال گذشته خوب عمل کرد، تمایل دارند پول بیشتری را در سهام شرکت خودشان سرمایه گذاری کنند تا کارمندانی که شرکتشان عملکرد ضعیفی داشته است. اما این عملکرد گذشته دلیل نمی شود که آینده هم به همین صورت باشد. شاید فکر کنید که کارمندان اطلاعات خاص مفیدی دارند که به آنها در پیش بینی وضعیت شرکت کمک می کند، اما تحقیقات دقیق بنارتسی ۲۰۰۱ چیز دیگری را نشان می دهد. مخصوصاً هیچ همبستگی ای بین تخصیص به سهام شرکت و عملکرد متعاقب بازار بورس وجود ندارد. بنابراین کارگران شرکتی مثل انرون که سهامش در آسمان ها پرواز می کرد، با تشویق های مدیریت پول خود را به سهام این شرکت سرازیر کردند، تا روزی که شرکت از درون ترکید و تمام سهامش بی ارزش شد. سوم، کارمندانی که دانگ

کارفرما را در سهام شرکت دریافت می کنند، این مشارکت را یک توصیه و پشت گرمی آشکار می انگارند. مخصوصاً آنهایی که مجبورند دانگ کارفرما را به شکل سهام شرکت دریافت کنند، ۲۹ درصد از سهم احتیاطی ^{۱۵۲} خود - یعنی، پولی که بر آن کنترل دارند- را به سهام شرکت اختصاص می دهند. در مقابل، آنهایی که انتخاب دارند- اما ملزم نیستند- که دانگ کارفرما را به شکل سهام شرکت دریافت کنند، فقط ۱۸ درصد از پول صندوقشان را به سهام شرکت اختصاص می دهند.

۱۰.

نگه داشتن تمام پول در یک سهم، به جای توزیع آن در سبد سهام های مختلف، چقدر ریسکی است؟ طبق تخمین های صورت گرفته توسط اقتصاددان لیزا مویل بروک ^{۱۵۳} ۲۰۰۲ یک دلار در سهام شرکت نصف یک دلار در صندوق مشترک ارزش دارد! به عبارت دیگر، وقتی شرکت ها سهام خود را به کارمندان شان قالب می کنند، مثل این است که به جای هر دلار، پنجاه سنت به آنها می دهند. در کل، نتیجه این است که کارمندان بهتر است به جای

سهام شرکت، پولشان را در صندوق های مشترک توزیع شده سرمایه گذاری کنند نکته: اگر بیش از ۱۰ درصد از پول بازنشستگی تان را در سهام شرکتان سرمایه گذاری کردید، در اسرع وقت آن را پخش کنید، یعنی توزیع سرمایه گذاری انجام دهید. چه تلنگری می تواند این مشکل را برطرف کند؟ ۱۱ ما راهکارهای لیبرتارینی را ترجیح می دهیم، اما باید اذعان کنیم که برای محدود کردن درصدی از سبد سهام بازنشستگی کارمندان که در سهام شرکت متبوعشان سرمایه گذاری شده است مثلاً حداکثر تا ۱۰ درصد، یک شیوه غیر لیبرتارینی هم وجود دارد. لایحه اجرای این شیوه به کنگره ارائه شده است. یک روش لیبرتارینی دیگر این است که به سهام شرکت مثل هر سرمایه گذاری دیگر در طرح ۴۰۱ نگاه کنیم. اکنون به یمن قانون امانت فدرال، سهام شرکت در طرح های سهم-معلوم از یک مزیت عالی بهره می برند؛ یک حکم بی نهایت مهم و عمدتاً غامض به نام لایحه تأمین حقوق بازنشستگی کارمندان مصوبه سال ۱۹۷۴ که به اختصار ERISA نامیده می شود. اریسا سه اصل امانی برای سرمایه گذاری طرح بازنشستگی تعیین می کند:

قاعدهٔ مزایای انحصاری که مستلزم آن است که طرح‌ها منحصر برای مزایای متقاضی مدیریت شوند؛ قاعدهٔ احتیاط که مستلزم آن است که دارایی موجود در طرح طبق معیار سرمایه‌گذار محتاط ۱۵۵ سرمایه‌گذاری شوند؛ و قاعدهٔ توزیع سرمایه‌گذاری که مستلزم آن است که دارایی موجود در طرح طوری توزیع شوند که خطر از دست رفتن مال به حداقل برسد. نکتهٔ بسیار جالب آن است که سهام شرکت از ملزومات توزیع سرمایه‌گذاری در طرح‌های سهم-معلوم کنار گذاشته شد- عمدتاً به این دلیل که در زمان تصویب اریسا، کارفرمایان بزرگ که طرح‌های تسهیم سود داشتند در کنگره لابی کردند تا آنها را از شرط توزیع سرمایه‌گذاری که بر طرح‌های مزایا-معلوم تحمیل شده بود، معاف کنند ۱۲. با این حال همچنان از کارفرمایان انتظار می‌رود که در تعیین اینکه آیا سهام شرکت برای سرمایه‌گذاری مناسب است یا خیر، با احتیاط عمل کنند.

چرا کنگره به سهام شرکت اعتبار مرجحی داد؟ هیچ تعریف معقولی از احتیاط با سرمایه‌گذاری فقط در یک سهام جور در نمی‌آید- مخصوصاً اگر عملکرد آن

تلنگر

سهام با عایدی کار متقاضی همبستگی داشته باشد. با این بهای غیرعادی که به اعتبار سهام شرکت داده می‌شود، قوانین موجود عملاً کارفرمایان را تشویق می‌کنند که سهام شرکت را هم در طرح ۴۰۱ جای دهند. از جایگاه تأمین رفاه کارگر، این اقدام اشتباه است. یک بدیل طبیعی دیگر این است که سهام شرکت را هم مثل باقی سرمایه‌گذاری‌ها ببینیم، بدون اینکه هیچ ترجیحی برای آن قائل شویم. این تغییر ساده شاید به خودی خود مسئله را حل کند، زیرا شرکت‌ها ممکن است به این نتیجه برسند که ریسک امانی یعنی خطر اعتماد به تعهد کارمندان برای انجام وظایفشان در قبال شرکت - م. بخشیدن بخش بزرگی از سهام شرکت به کارمندان، سیاست ارزشمندی نیست.

در غیاب تغییر قانون، شرکت‌هایی که رویکرد عام‌المنفعه دارند می‌توانند خود چند قدم بردارند و به کارمندان تلنگر وارد کنند تا بخش عمده سرمایه‌شان را از سهام شرکت بیرون بکشند. در اینجا رویکردی را شرح می‌دهیم که حالا با آن آشنا می‌شوید: فردا بیشتر بفروش. هدف این است که با این رویکرد دو مسئله را حل کنیم.

تلنگر

نخست، حتی اگر شرکت‌ها تشخیص دهند که سهام شرکت برای کارمندان چندان هم معرکه نیست، دوست ندارند که همه یا بیشتر کارمندان سهامشان را یک جا بفروشند، زیرا می‌ترسند چنین اقدامی ارزش سهام شرکت را پایین بیاورد. دوم، شرکت‌ها دوست ندارند این پیام را بدهند که سهامشان سرمایه‌گذاری بدی است. طرح «فردا بیشتر بفروش» به کارمندان امکان می‌دهد سهامشان را تدریجاً و در طول یک دوره زمانی طولانی مثلاً سه سال بفروشند و عایدات را به سمت سبد سهام توزیع شده هدایت کنند. این برنامه را می‌توان به صورت انتخاب اختیاری تمایل یا عدم تمایل به ثبت نام در طرح پیاده‌سازی کرد.

تلنگرها

از طریق یک معماری گزینش بهتر، این طرح‌ها از جهات مختلف به متقاضیان کمک می‌کنند. توجه به معماری گزینش در طول این چند سال بسیار مهم شده است زیرا تعداد گزینه‌های موجود در آنها افزایش یافته است و بنابراین کار انتخاب مناسب را برای مردم دشوارتر ساخته است.

پیش فرض ها

به لحاظ تاریخی بیشتر طرح های سهم-معلوم گزینه پیش فرض ندارند. متقاضیانی که به یک طرح می پیوندند، فهرستی از گزینه ها دریافت می کنند که در آنها دستورالعمل تخصیص پول به دلخواه خودشان در صندوق هایی که ارائه می شود، آمده است. تا پیش از اینکه این طرح ها به صورت ثبت نام خود کار اجرا شوند، هیچ گزینه پیش فرضی وجود نداشت. ثبت نام خود کار مستلزم وجود پیش فرض است: اگر متقاضیان به صورت خود کار ثبت نام شدند، باید در یک برنامه تخصیص دارایی مشخص هم ثبت نام شوند. به طور سنتی، شرکت ها محافظه کارانه ترین گزینه سرمایه گذاری را به عنوان پیش فرض انتخاب می کنند که معمولاً یک حساب بازار پول است.

بیشتر متخصصان امر بر این باورند که اختصاص ۱۰۰ درصد دارایی به حساب بازار پول بیش از حد محافظه کارانه است. ترکیب نرخ پایین برگشت مالی این صندوق ها یک مقدار جزئی بالاتر از نرخ تورم و نرخ پایین پس انداز از سوی بسیاری از کارمندان، تقریباً نتیجه ای جز تهی دستی به وقت پیری ندارد.

شرکت‌ها این گزینه را به این دلیل انتخاب نکردند که انتخاب هوشمندانه‌ای است، بلکه به این دلیل که می‌ترسند اگر به صورت پیش فرض کارمندان را در یک طرح معقول ترولی ریسکی تر ثبت نام کنند، از ایشان شکایت و ادعای خسارت شود. این ترس با امتناع وزارت کار برای صدور تأمین رسمی با اعطای وضعیت حاشیه امن^{۱۵۶} برای هر صندوقی که دچار کاهش ارزش می‌شود، تشدید شده است. وزارت کار بالاخره دستورالعمل‌های جدیدی صادر کرد که کاملاً معقول هستند، بنابراین دیگر مانع حقوقی برای انتخاب یک صندوق پیش فرض خوب، وجود ندارد.

گزینه‌های پیش فرض خوب زیادی موجود است. یک گزینه بدیل، ارائه مجموعه‌ای از سبدهای سهام است که درجه ریسک متفاوتی دارند. قبلاً اشاره کردیم که برخی تأمین کنندگان طرح‌های بازنشستگی سبدهای سهام سبک زندگی محافظه کار، میانه رو، تهاجمی ارائه می‌دهند. تنها کاری که یک متقاضی باید انجام دهد انتخاب صندوق سبک زندگی است که با اولویت‌هایش برای پذیرش ریسک جور دربیاید. گزینه دیگری که

موجود است، ارائه «صندوق های موعده هدف»
 به متقاضیان است. صندوق های موعده هدف معمولا
 در نامشان یک سال مشخص دارند، مثلا ۲۰۱۰،
 ۲۰۳۰ یا ۲۰۴۰. یک متقاضی کافی است صندوقی را
 انتخاب کند که با تاریخ بازنشتگی اش مطابقت
 داشته باشد. مدیر صندوق موعده هدف درجه ریسک
 را انتخاب می کند و به تدریج - با نزدیک شدن موعده
 بازنشتگی - تخصیص دارایی را از بازار بورس
 برداشته و متوجه سرمایه گذاری محافظه کارانه
 می کند.

برخی فروشندگان و تأمین کنندگان صندوق ها با
 ارائه راه حل های خود کار برای انتخاب سبد سهام
 شروع می کنند. مخصوصا برخی تأمین کنندگان
 طرح ها متقاضیان را به طور خود کار و بر اساس یک
 سن بازنشتگی استاندارد، به یک صندوق موعده
 هدف تخصیص می دهند. برخی دیگر به صورت
 پیش فرض حساب های مدیریت شده را برای
 متقاضیان انتخاب می کنند که معمولا سبدهای
 سهامی متشکل از سرمایه گذاری در بورس و اوراق
 قرضه هستند و شیوه تخصیص دارایی در آنها بر

اساس سن متقاضی و احتمالا اطلاعات دیگر است.

ساختار بندی گزینه های پیچیده

طرح ۴۰۱ موقعیت جالبی برای ارائه فرایندی برای تصمیم گیری هایی است که با نیازمندی های افرادی که پیچیدگی ها و منافع مختلفی دارند، متناسب هستند. در اینجا کلیات یک رویکرد نوید بخش را ارائه می دهیم. به تازه وارد ها گفته می شود که اگر خودشان طرح سرمایه گذاری شان را انتخاب نکنند، می توانند صندوق پیش فرض را که توسط افراد متخصص کار بلد انتخاب شده است، برگزینند. این پیش فرض می تواند حساب مدیریت شده ای باشد که پیشتر بحث کردیم. به متقاضیانی که در هر حال دوست دارند بیشتر درگیر مدیریت حساب هایشان باشند، این امکان داده می شود که از میان مجموعه کوچکی از صندوق های متوازن یا چرخه حیات ^{۱۵۹} با این نیت که هر متقاضی تمام پولش را فقط در یک صندوق سرمایه گذاری می کند گزینه ای را انتخاب کنند. برای کسانی که واقعا می خواهند درگیر فرایند سرمایه گذاری شوند، فهرست کاملی از صندوق های مشترک ارائه و به سرمایه گذارانی که حرفه ای تر یا پیچیده یا کسانی که فکر می کنند پیچیده هستند

این امکان داده می شود هر جور که می خواهند، پولشان را سرمایه گذاری کنند. بسیاری از شرکت ها دارند چنین طرح هایی را پیاده سازی می کنند.

خطای انتظار

برای کمک به کسانی که تکلیفشان را با خودشان روشن نکرده اند، ثبت نام خود کار را پیشنهاد می کنیم که آن را با برنامه SMT تلفیق می کنیم تا به مردم کمک کند به نرخ پس انداز مناسب دست یابند.

برای کسانی که در صندوق چرخه حیات سرمایه گذاری نکردند، یک طرح خودتراز کنی خود کار را پیشنهاد می کنیم، به طوری که توسط آن تخصیص دارایی سرمایه گذار در گذر زمان به صورت خود کار تنظیم و تعدیل می شود.

بیشتر کارمندان در درک اینکه ارقامی مثل نرخ پس انداز، نرخ مورد انتظار برگشت سرمایه و نوسان

توزیع برگشت ^{۱۶۰} چگونه در ایام پیری به ایجاد تغییراتی در سبک زندگی شان تبدیل می شوند، مشکل دارند. این مفاهیم انتزاعی را می توان با ترجمه شان به مفاهیمی که همه می توانند درک کنند، به کانون توجه آورد. برای مثال، آدم می تواند با در نظر گرفتن انواع طرح های درآمد ایام

بازنشستگی، تصویری از راه‌های مختلف صاحب‌خانه‌شدن در ایام پیری برای خود ترسیم کند. برای کسی که درآمد بسیار پایینی دارد، یک آپارتمان بسیار کوچک - حتی قدیمی و داغان - می‌تواند گزینه خوبی باشد. برای کسانی که درآمد بیشتری دارند، می‌شود خانه‌های بزرگ‌تر و استخردار در نظر گرفت. این تصویری ذهنی اما ملموس را می‌توان در قالب یک بازخورد منظم به متقاضی در آورد تا بتواند تجسمی از چگونگی تجلی اهداف دوران بازنشستگی‌اش از محل پس‌انداز، داشته باشد. بدین ترتیب در گزارش سالانه می‌توان به شرکت‌کننده در طرح گفت که در حال حاضر توان خرید یک آلونک را دارد، اما اگر الان نرخ پس‌اندازش را افزایش دهد یا به برنامه SMT بپیوندد، هنوز توانایی آن را دارد که یک آپارتمان دو خوابه بگیرد.

مشوق‌ها

اولین مسئله مشوق‌ها در این خصوص تضاد احتمالی منافع کارمند کارفرماست. مسائل مربوط به سهام شرکت مثال خوبی در این زمینه هستند. قوانین اریس‌لایحه تأمین حقوق بازنشستگی کارمندان

تلنگر

کارفرمایان را ملزم می‌کند که تا سرحد ممکن منافع کارمندان را تأمین کنند. این قوانین باید اعمال شوند.

تشکیل یک سبد سهام و سرمایه‌گذاری در آن در طول یک دورهٔ زمانی طولانی چندین ساله، دشوار است. بیشتر شرکت‌ها تیمی از خبرگان داخلی، با یاری مشاوران خارج از شرکت، را طلب می‌کنند تا این وظیفه را برای دارایی‌هایی که مدیریت می‌کنند انجام دهند. اما افراد متقاضی معمولاً این وظیفه را خودشان برعهده می‌گیرند، یا با کمک یک همکار یا یکی از اعضای خانواده که ممکن است بینش کار را داشته باشد اما فاقد آموزش لازم برای انجام آن است. نتیجهٔ کار اغلب مشابه همان چیزی است که ما از اصلاح موی سر خود به دست خودمان انتظار داریم: افتضاح! بیشتر مردم به کمی خواب احتیاج دارند اشاره به داستان ریپ ون وینکل؛ یک معماری گزینش خوب و تلنگر به دقت انتخاب شده می‌توانند مسیری طولانی را بپیمایند.

۸- بازار اعتبار

همان طور که در فصل ۶ اشاره کردیم، آمریکایی ها امروزه بیشتر از اینکه پس انداز کنند قرض می کنند. و باید اضافه کنیم که مصرف کنندگان انسانی به هیچ روی در قرض کردن پیچیده تر از وقتی که سرمایه گذاری می کنند نیستند. هومر سیمپسون را در نظر آورید که می خواست یک ماشین کاروان لیز کند:

فروشنده: بسیار خب، شرایط لیزینگ این طوریه. این پیش پرداخت شما، این از قسط ماهانه و... اینم از قسط هفتگی.

هومر: همین، آره؟

فروشنده: بعله... آها، بعد از آخرین قسط ماهانه، طبق معمول قیف هم هست، منظورم قسط یکجای

فلج کننده. ۱۶۱

هومر: ولی، فعلا که تایه مدت لازم نیست بدم، درسته؟

فروشنده: کاملاً!

هومر: عالیه! ۱

ساده لوحی هومر شایع تر و آشکارتر از چیزی است که به نظر می رسد. بیایید با هم سه بازار مهم

تلنگر

قرض دهنده پول - وام مسکن، وام دانشجویی و کارت اعتباری - را بررسی کنیم تا ببینیم آیا کمی تلنگر می تواند به هومرهایی که در میان ما زندگی می کنند، کمک کند.

وام مسکن

روزی روزگاری وام مسکن گرفتن خیلی راحت بود. بیشتر وام ها نرخ بهره ثابت در طول بازپرداخت وام - معمولاً سی سال - داشتند. بیشتر وام گیرندگان ۲۰ درصد وام را به عنوان پیش قسط می دادند. در این سیستم مقایسه کردن انواع وام مثل آب خوردن بود - کافی بود وامی با کمترین نرخ بهره را انتخاب کنید. این فرایند مخصوصاً با تصویب بند در قانون راستی در اعطای وام نیز معروف به آیین نامه ۱۶۲ زی راحت شد که وام دهندگان را ملزم می کند نرخ بهره را با کمک چیزی که نرخ درصدی سالانه ۱۶۳ نامیده

می شود، اعلام کنند. در زمان خودش این قانون یک نمونه عالی از معماری گزینش بود زیرا کار

مقایسه کردن وام ها را ساده می کرد. در غیاب یک راه ساده، مثل نرخ درصدی سالانه، مقایسه انواع وام و بررسی گزینه های مختلف پیش رو کار دشواری

بود. در مطالعه‌ای که سوزان شو ۲۰۰۷ انجام داد، روشن شد که حتی دانشجویان رشته MBA در دانشگاه‌های معتبر هم برای انتخاب بهترین گزینه به منظور گرفتن وام به مشکل برمی‌خورند و این درحالی بود که چالشی که در این تحقیق با آن روبه‌رو شدند، بسیار آسان‌تر از چیزی بود که در دنیای واقعی جریان دارد.

امروزه گرفتن وام مسکن پیچیده‌تر شده است. متقاضیان وام می‌توانند از میان طیف گسترده‌ای از وام‌های با نرخ بهره ثابت که تا زمان پرداخت کامل وام تغییر نمی‌کند و نیز وام‌های با بهره متغیر که طی پرداخت، نرخ بهره بسته به تحولات بازار بالا و پایین می‌رود انتخاب کنند. متقاضیان حتی می‌توانند وام

عجیبی به نام «صرفاً بهره»^{۱۶۴} بگیرند که طی آن وام‌گیرنده به هیچ وجه اصل پول را پرداخت نمی‌کند مگر اینکه خانه به فروش رود اگر شانس یاری کند با سود یا بلیت بخت‌آزمایی ببرد یا با قرض از جای دیگر، اصل وام را برگرداند. بسیاری از وام‌های با بهره متغیر، با اعمال چیزی به نام نرخ بهره

مقدماتی^{۱۶۵} پیچیده‌تر هم می‌شوند. نرخ مقدماتی

یک نرخ بهره پایین است که برای مدت یک یا دو سال اعمال می شود و بعد از آن نرخ بهره و هرگونه پرداخت دیگر، گاهی اوقات به میزان شایانی، بالا می رود. سپس مسئله کارمزد fee مطرح می شود که بسیار متغیر و متنوع است؛ امتیازها یا پوئن ها points که پرداخت های ثابتی هستند که وام گیرنده به منظور دریافت نرخ بهره پایین می پردازد؛ و جریمه های پیش پرداخت که در صورت بازپرداخت زودتر از موعد وام، باید پرداخته شوند. در دنیای امروز گرفتن وام باعث می شود انتخاب سبد سهام بازنشستگی آسان جلوه کند. و مخاطرات همه به همین اندازه بزرگ هستند.

در اینجا هم مثل بقیه موارد، افزودن چند گزینه بیشتر باعث می شود مردم امکانات بهتری داشته باشند. اما این فایده زمانی به بهره برداری می رسد که مردم بتوانند بهترین گزینه متناسب با وضعیت و اولویت های خود را انتخاب کنند. مردم برای گرفتن وام چه کار می کنند؟ سوزان وودوارد در یک تحقیق ۲۰۰۷ بیش از هفت هزار وام را که توسط اداره مسکن

فدرال ^{۱۶۶} تضمین شده بود، بررسی کرد. وودوارد روی این موضوع تحقیق کرد که کدام

تلنگر

وام گیرندگان، بعد از بررسی ریسک و سایر عوامل، بهترین گزینه را تحت چه شرایطی، انتخاب کردند. در اینجا برخی یافته‌های او را ارائه می‌کنیم:

- آفریقایی تبارها برای وامشان ۴۲۵ دلار اضافه پرداخت می‌کنند. لاتین تبارها ۴۰۰ دلار اضافه پرداخت می‌کنند. میانگین کارمزد برای تمام وام گیرندگان ۳۱۳۳ دلار برای وام‌هایی به ارزش متوسط ۱۰۵ هزار دلار بود.

- ساکنان محله‌هایی که جمعیت دیپلمه در آنها بالا بود، ۱۱۶۰ دلار بیشتر از ساکنان محله‌هایی پرداختند که در آنها جمعیت تحصیلکرده دانشگاهی بالا بود.
- وامی که دلان وام تهیه می‌کنند حدود ۶۰۰ دلار گران‌تر از وامی است که وام‌دهندگان مستقیم تأمین می‌کنند.

- اموری که منجر به پیچیدگی وام می‌شوند از قبیل پوئن‌ها و سهم فروشنده در قیمت تمام‌شده ^{۱۶۷} که می‌تواند مقایسه وام‌ها را دشوارتر کند برای وام‌گیرندگان گران‌تر هستند و هزینه اضافی برای وام‌های با واسطه دلال بیشتر از وام‌های مستقیم است.

از این تحلیل می‌توانیم چند درس کلی بگیریم. وقتی بازار پیچیده‌تر می‌شود، خریداران ساده و کم‌سواد بیشتر از بقیه از این پیچیدگی متضرر می‌شوند. خریداران ساده بیشتر از بقیه، از سوی کسانی که قرار است مشاوره بی‌ریا و مفید دهند، توصیه‌های بد دریافت می‌کنند که بیشتر به نفع وام‌دهنده است تا وام‌گیرنده. در این بازار، دلان وام که به مشتریان ثروتمند خدمات می‌دهند، احتمالاً انگیزه و مشوق بیشتری دارند که به عنوان ارائه‌دهندگان

معامله‌های منصفانه برای خود شهرتی دست‌وپا کنند. در مقابل، دلالانی که به مشتریان فقیر خدمات می‌دهند، بیشتر علاقه دارند یک سود سریع

۱۶۸

برای خودشان تدارک ببینند.

این عوامل در بخشی از بازار، به نام بازار درجه دو subprime که به کم‌درآمدترین و پرریسک‌ترین وام‌گیرندگان خدمات می‌دهند تشدید می‌شوند. چنان که در اغلب موارد مشاهده می‌شود، در مورد وام‌های درجه دو معمولاً دو دیدگاه افراطی وجود دارد. برخی، مخصوصاً آنهایی که در طیف چپ و رسانه‌های خبری حضور دارند، تمام این وام‌ها را با عبارت توهین‌آمیز غارتگر خطاب می‌کنند. این برداشت کلی باعث می‌شود این نکته از قلم بیفتد که وام‌های ریسک‌پذیرتر باید سود بالاتری داشته باشند تا زیان وام‌دهندگان را جبران کنند. اینکه افراد کم‌درآمد و وام‌گیرندگان ریسکی‌تر باید نرخ سود بالاتری بپردازند، باعث نمی‌شود که این وام‌ها را غارتگر حساب کنیم. در واقع وام‌های سرمایه‌گذاری خرد در کشورهای در حال توسعه که باعث شد محمد یونس ۱۶۹ به شایستگی جایزه صلح

نوبل ۲۰۰۶ را دریافت کند، اغلب با نرخ سود ۲۰۰ درصد یا بیشتر اعطا می‌شوند، با این حال این وام‌ها برای وام‌گیرندگان بهتر از هیچ هستند ۲. از سوی دیگر، برخی ناظران فکر می‌کنند که این همه فریاد وام‌صیبتا برای وام‌های غارتگری‌کسره ناشی از این است که روزنامه‌نگاران طیف چپ و دیگران متوجه نیستند که وام‌های ریسکی‌تر به نرخ سود بیشتر نیاز دارند. طبق معمول، حقیقت جایی بین افراط و تفریط قرار دارد. وام‌های درجه‌دو نه تماماً خوب هستند و نه تماماً بد.

وجهه‌خوب وام درجه‌دو این است که به کسانی که از طریق دیگر نمی‌توانند وام بگیرند، اعتبار می‌دهد و به برخی اقشار کم‌درآمد یا خانوارهای ریسک‌بالا کمک می‌کند که صاحب خانه یا کسب و کار شوند. وام‌های درجه‌دو به مردم یک شانس دوم هم می‌دهد که ارزشمند است. وام‌دهندگان درجه‌دو برای هر خرید بزرگی وام اعطا می‌کنند. معمولاً این وام‌ها کمک می‌کنند که مردم به رؤیای آمریکایی‌شان برسند- داشتن خانه بهتر. درواقع اکثریت عمده وام‌های درجه‌دو، وام‌هایی برای بازپرداخت وام‌های مسکن هستند.

پس وام‌های درجهٔ دو، دقیقا از چه منظری غارتگر هستند؟ کسانی که از این وام‌ها استفاده می‌کنند، اغلب افراد ساده‌ای هستند و گاهی اوقات توسط دلالان استثمار می‌شوند. یکی از مقالات صفحهٔ اول وال استریت ژورنال داستان یکی از این دلالان به نام الطاف شیخ را به دقت توضیح می‌دهد که زمانی بازیکن کریکت بود و بعدا به یک دلال زورچپان تبدیل شد.^۳ شیخ که از یک مؤسسهٔ اعطای وام به مؤسسهٔ دیگر نقل مکان می‌کرد، سلسلهٔ بلندی از وام‌ها را به متقاضیان اعطا کرد که بیشتر به او سود می‌رساند و فایدهٔ چندانی به حال مشتریانش نداشتند. اینکه شیخ به چه طیفی از متقاضیان وام می‌داد، الگوی مشخصی وجود داشت. الطاف خودش را به متقاضیان نزدیک می‌کرد، طوری که آنها فکر می‌کردند که می‌خواهد به ایشان لطف ^{۱۷۰} کند، بنابراین خودشان چندان خرید نمی‌کردند. بازاریابی می‌تواند حضوری یا از طریق پست یا تقریبا هر رسانهٔ دیگر انجام گیرد؛ مثل اینکه یک مقاطعه‌کار نوسازی، دم خانهٔ شما بیاید و پیشنهاد به نوسازی خانه‌تان بدهد و متعاقبا شما را به یک دلال وام معرفی کند.

در ملاقات‌های بعدی برای ترغیب و پیگیری، به مشتری بالقوه گزینه‌های مختلف برای دریافت وام را معرفی می‌کند. در اینجا مشتری می‌تواند نرخ سود، پرداخت ماهانه و تعداد پوئن‌هایی را که می‌خواهد بپردازد، انتخاب کند. گزینه آخر مخصوصا گیج‌کننده است: پوئن‌ها به متقاضیان امکان می‌دهند که درازای نرخ بهره پایین‌تر، کارمزد را پرداخت کنند مبلغی مازاد بر مقدار وام، چرا که وام‌گیرنده معمولا وام می‌گیرد تا پوئن‌ها را پرداخت کند، اما عده کمی از متقاضیان قادرند حساب و کتاب کنند که ببینند آیا این پوئن‌ها ارزش پرداخت دارند یا نه راهنمایی: معمولا ارزشش را ندارند. وقتی متقاضی یک نوع وام خاص را انتخاب می‌کند، قانون حکم می‌کند که یک «برآورد صادقانه» به مشتری ارائه گردد و تمام هزینه‌های وام به او گوشزد شود، از جمله کارمزدی که باید به دلال پرداخت شود. اگرچه این برآورد باید ظرف سه روز از تقاضا به مشتری ارائه شود، اما معمولا تا روزی که مشتری اسناد دریافت وام را امضا کند، به تعویق انداخته می‌شود. در این نقطه، برآورد بخشی از یک کاغذبازی عظیم است که اغلب ورق زده می‌شود تا

اینکه خوانده شود. این مسئله کل هدف برآورد را زیر سوال می‌برد. همین مسئله در هنگام بستن قرارداد هم روی می‌دهد. دلال یک مشت کاغذ می‌آورد که متقاضی امضا کند. اگرچه این فرم‌ها شرایط و مقررات وام را بیان می‌کنند، امضای آنها برای بسیاری از مردم یک کار علی‌السویه است. در این مرحله نهایی، بیشتر متقاضیان اصلاً در شرایطی نیستند که بخواهند تجدیدنظر کنند یا اصلاً فکر کنند.

طنز تلخ داستان اینجاست که بخشی از این مسئله علی‌رغم حسن نیت ایجاد شده است. غرض از قانون راستی در اعطای وام در اصل این بود که قواعد و شرایط وام را به گونه‌ای روشن و قابل فهم تبیین شوند. اما مشاهده‌ی راستی و حقیقت زیر کوهی از کاغذ کاری بس دشوار است. برای وام‌های ریسک‌بالا، هدف از قانون حمایت از ارزش و مالکیت خانه^{۱۷۱} این است که برای وام‌گیرندگان هشدار و اطلاعات اضافی فراهم کند. اما در این فرم‌ها عبارت «ریسک‌بالا» به صراحت نیامده است و متقاضی وام خیلی ساده و بی‌مطالعه فرم‌ها را امضا می‌کند. هر کسی که خانه خریده باشد، خوب می‌داند که باید

کلی فرم امضا کند و خریداران اغلب بدون اینکه چندان آنها را بخوانند، امضا می کنند. فرم های گيج کننده ديگري هم هستند که کار تشخیص بين خود وام و کارمزد را برای متقاضی وام دشوار می سازند. فرم های وام حاوی صدها خط مطلب هستند و اعداد و ارقامی که مطلب را گيج کننده تر می کنند هم می توانند هزینه های اضافی ديگر را زیر خود مخفی کنند. بسیاری از هزینه ها و کارمزدها تعریف و مشخص نمی شوند. بسیاری از وام گیرندگان نمی دانند که اگر وامشان را زودتر از موعد پرداخت کنند، مجبورند هزینه اضافی بابت آن بپردازند- یعنی با جریمه پیش پرداخت ۱۷۲ مواجه می شوند. گذشته از اینها، وام های درجه دو نرخ بهره های متنوعی دارند که مسئله درک کل فرایند را دشوارتر هم می سازد.

در سال ۲۰۰۷ موجی از به اجرا گذاشتن وام های درجه دو راه افتاد که باعث تکان خوردن بازارهای مالی شد و بسیاری از مؤسسات دولتی را به فکر انداخت تا بالاخره چاره ای برای این معضل بیندیشند. البته اگر بازار را به حال خود رها کنیم، بخشی از مشکلات را خودش حل می کند، زیرا

سرمایه‌گذارانی که کل وام‌های درجهٔ دو را خریده بودند، درس تلخی گرفتند که وام‌ها ریسکی‌تر از چیزی هستند که به نظر می‌رسیدند دلالت وام، به طرق مختلف، خریداران وام و نیز وام‌گیرندگان را به یک میزان فریب دادند. اما نیروهای بازار توان جلوگیری از مسئله را ندارند، بنابراین جای بیشتری برای دخالت دولت وجود دارد. بعضی‌ها پیشنهاد دادند که جلوی وام‌های غارتگر به کلی گرفته شود، اما از آنجا که هیچ وامی با عنوان رسمی «غارتگر» وجود ندارد، واقعاً نمی‌توان ممنوعیتی وضع کرد بدون اینکه متقاضیان مستحق اما ریسک‌بالا را از حق دسترسی به منابع مالی محروم کنیم. و البته ما که پیرو پدرسالاری لیبرتارینی هستیم، از ممنوعیت‌ها حمایت نمی‌کنیم. در عوض ترجیح می‌دهیم معماری گزینش را بهبود بخشیم تا مردم بتوانند انتخاب‌های بهتری صورت دهند و از وام‌هایی که واقعاً غارتگر هستند - وام‌هایی که از غفلت، سردرگمی و آسیب‌پذیری مالی مردم سوءاستفاده می‌کنند - پرهیزند. در واقع ما فکر می‌کنیم که کل بازار وام می‌تواند از بابت بهبود در معماری گزینش، بهره‌برد.

مسئله اساسی این است که قانون قدیمی راستی در اعطای وام در حال حاضر بسیار ناکارآمد است. وقتی نرخ بهره تغییر می کند و صدها مورد کارمزد مختلف باید پرداخت شود، دیگر معلوم است که صرفاً چک کردن نرخ بهره سالانه به هیچ وجه کافی نیست. استاد حقوق، لورن ویلکینز ۲۰۰۶ برای اصلاح این وضعیت، راهبردی را پیشنهاد می کند که عبارت از محدود کردن مجموعه وام های مجاز به منظور ساده کردن فرایند مقایسه بین انواع وام است. این راهبرد شامل ممنوعیت وام هایی می شود که شروطی مثل استهلاک منفی ^{۱۷۳} یا پرداخت یکجا بالونی دارند؛ در این گونه وام ها در پایان باید مقدار هنگفتی پرداخت شود زیرا اصل و سود وام در طول زمان مقرر کامل پرداخت نشده اند. راهبرد ویلکینز بر این اساس است که اگر تعداد انواع وام را کاهش دهیم - مثلاً فقط وام های سی ساله با بهره ثابت داشته باشیم - آنگاه متقاضیان راحت تر می توانند تصمیم عاقلانه بگیرند. تصور ویلکینز بر آن است که هزینه این وام های عجیب از منافعشان بیشتر است. علاوه بر این، ویلکینز پیشنهاد می کند که برآورد وام باید به مدت سی روز معتبر باقی بماند و متقاضی باید

قبل از گرفتن وام منتظر بماند. هرچند که در این راهبرد نکاتی خوبی وجود دارد و مطابق با هدف آسان تر کردن فرایند خرید است، پیشنهاد ویلکینز از نوع پدرسالاری لیبرتارین نیست زیرا مانع قراردادهایی می شود که ممکن است به نفع هردو طرف باشد. وام های با نرخ بهره متغیر، حتی با نرخ بهره مقدماتی، ذاتاً بد نیستند. برای آنهایی که می خواهند خانه شان را بفروشند یا طی چند سال وام مجدد بگیرند، این وام ها می توانند بسیار جالب باشند.

در عوض، فکر می کنیم که نسخه ای از طرح ریکاپ ثبت، ارزیابی و مقایسه قیمت های بدیل ما می تواند مفید باشد. در این خصوص دو نسخه از ریکاپ را مدنظر قرار دادیم. در شکل ساده شده، وام دهندگان موظف هستند که هزینه های وام را در قالب دو دسته گزارش دهند: کارمزد و سود وام. در نسخه ای از این گزارش که توسط ویلکینز پیشنهاد شده است، تمام انواع کارمزد اعلام می شوند، اما همه در قالب یک عدد برجسته و مشخص جمع زده می شوند.

تحقیقات و دود وارد نشان می‌دهد که افرادی که بهترین معامله گیرشان می‌آید - یعنی خیلی‌ها - کسانی هستند که هیچ هزینه‌ای را از پیش نمی‌پردازند این یعنی دلال تمام هزینه‌ها را از روی حق‌العمل کاری خودش می‌پردازد. شاید گاهی یک ناهار مجانی در بین باشد، اما چیزی به نام وام رایگان وجود ندارد. توضیح احتمالی برای این نتیجه این است که وقتی کارمزد صفر باشد، برای متقاضیان راحت‌تر است که شرایط وام‌های مختلف را با هم مقایسه کنند، زیرا نرخ بهره تنها چیزی است که باید به آن نگاه کنند. اعلام نرخ سود البته شامل نرخ بهره است اما شامل یک جدول برنامه‌ریزی برای پرداخت اقساط در بازه زمانی چند سال هم می‌شود، با این فرض که نرخ بهره اصلی در طول این مدت تغییری نمی‌کند. بدین سان وام گیرندگان دست کم می‌دانند که وقتی نرخ بهره مقدماتی پایان گرفت، اقساطشان چه مقدار خواهد بود. البته فکر خوبی است که حالت‌های بد را هم در نظر بگیریم، بدین ترتیب وام گیرندگان می‌توانند بینند اقساطشان در آینده تا چه اندازه بالا می‌رود. وام‌دهندگان باید یک گزارش ریکاپ مفصل

قابل خواندن توسط ماشین را هم فراهم آورند، به طوری که در آن تمام شرایط کارمزد و بهره و وام وارد شده باشد؛ از جمله نرخ بهره مقدماتی، اینکه تغییرات در نرخ بهره متغیر به چه عواملی مرتبط است، سقف تغییرات سالانه و الی آخر. این اطلاعات به یک شخص ثالث مستقل امکان می دهد که توصیه های بسیار بهتری ارائه دهد. حدس قوی ما این است که اگر اطلاعات ریکاپ فراهم شوند، مؤسسات خدماتی ثالثی پدید می آیند که وام دهندگان مختلف را با هم مقایسه می کنند. باید مراقب بود که سیستم مورد بحث جلوی هرگونه تبانی را بگیرد، ولی ما فکر می کنیم نظارت و ممانعت از این امر به قدر کافی آسان است.

بنابراین اطلاعات ریکاپ، گرفتن وام به صورت آنلاین را آسان تر می سازد که همین امر خود به رقابتی تر شدن بازار اعطای وام منتهی می گردد. خرید آنلاین مخصوصاً برای زنان و اقلیت ها مفید است. طی یک مطالعه در مورد خرید اتومبیل مشخص شد که زنان و سیاهپوستان وقتی به صورت آنلاین اتومبیل می خرند، تقریباً به اندازه مردان سفیدپوست پول می پردازند، اما در بنگاه ها پول بیشتری می پردازند،

حتی اگر عوامل دیگر مثل درآمد را هم به حساب آورید ۴.

وام‌های دانشجویی

هزینه تحصیل در دانشگاه در این سال‌ها تقریباً به اندازه هزینه بیمه درمانی و کارت‌های بازی نایاب افزایش یافته است. در بسیاری از دانشگاه‌های خصوصی، از جمله دانشگاه خود ما، برای هر دانشجو بیشتر از پنجاه هزار دلار در سال هزینه شهریه، خوابگاه و غیره می‌شود. بورس و مشاغل پاره‌وقت معمولاً هزینه‌های تحصیل را پوشش نمی‌دهند. بنابراین دانشجویان و خانواده‌های آنها اغلب به وام‌های دانشجویی روی می‌آورند. در واقع وام‌ها گزینه رایجی هستند. حدود دوسوم دانشجویان دوره لیسانس بعد از فارغ التحصیلی، بدهکار هستند. در این زمینه دو نوع وام وجود دارد: وام‌های کاملاً خصوصی که توسط مؤسسات مالی اعطا می‌شوند و وام‌هایی که توسط دولت فدرال پشتیبانی می‌شوند و به اصطلاح وام‌های استافورد^{۱۷۴} نام دارند. این وام‌ها مبتنی بر نیاز هستند. دولت تا زمانی که دانشجو مشغول تحصیل است، بهره وام را می‌دهد، بازپرداخت وام را در صورت عدم توانایی دانشجو

تضمین می کند و به وام یارانه می دهد. این نوع وام ها برای وام دهندگان بسیار پرسود هستند. متأسفانه دانشجویان و خانواده هایشان با همان مشکلی روبه رو هستند که کسانی که وام درجه دو می گیرند. به همین نحو، وام دهندگان خصوصی نامه های بازاریابی برای مخاطبان جوان پست می کنند تا آنها را به دام بیندازند. برخی از این نامه ها از فرط مسخرگی شاهکار هستند، اما ظاهراً برای نیل به هدف خود، مؤثر هم هستند. برای مثال یکی از دانشجویان ما در زمان دبیرستانش نامه ای دریافت کرد که در آن گفته شده بود گرفتن یک وام چهل هزار دلاری به سادگی سفارش دادن یک پیتزاست و روی آن تصویر یک سرآشپز را کشیده بودند که وعده می داد «انتخابتان ظرف ۱۵ دقیقه تحویل می گردد!».

گرفتن وام دانشجویی تقریباً به اندازه گرفتن وام مسکن پیچیده است. دانشجویان معمولاً برای گرفتن وام فدرال تلاش می کنند زیرا ارزان تر هستند واقعیتی که مرد پیتزافروش تبلیغات فوق بدان اشاره نمی کند!، سپس در صورت لزوم به دنبال وام های خصوصی می گردند. برای دریافت وام دولتی هر

دانشجو اول باید «فرم رایگان برای کمک هزینه دانشجویی ففسا»^{۱۷۵} را پر کند. اگر دانشجو برای کمک هزینه مالی در یک دانشگاه خصوصی هم اقدام کرده باشد، باید فرم کمک مالی کالج بُرد^{۱۷۶} را هم پر کند. هر فرم حاوی بیش از یکصد سوال است که بسته به دانشگاه مربوطه فرق می کند و پر کردن هر کدام از این فرم ها چند ساعت زمان می برد. بعضی دانشجو ها به شوخی می گویند پر کردن این فرم ها از خود درخواست ثبت نام برای دانشگاه بیشتر طول می کشد. مثل هر فرم وام دیگر، گستره این پرسشنامه وسیع است. از دانشجویان سوالاتی در مورد وضع مالی والدینشان پرسیده می شود، حتی اگر چیز زیادی در این مورد ندانند. بعد از پر کردن فرم ها، وزارت آموزش تصمیم می گیرد که والدین دانشجوی مربوطه چقدر باید بابت شهریه دانشگاه پرداخت کنند به این مبلغ، سهم مورد انتظار خانواده گفته می شود. از اینجا، دانشگاه تصمیم می گیرد که میزان وام چه مقدار باشد. روش دیگر این است که دانشجو می تواند برای

تلنگر

گرفتن وام به بخش خصوصی رجوع کند. با ارسال مدرک ثبت نام در دانشگاه به وام دهنده، دانشجو می تواند هر مقدار وام که به نظرش لازم است، دریافت کند. برخلاف وام فدرال، این وام می تواند برای هر منظوری استفاده شود، بنابراین وام هایی که مستقیماً به حساب مشتری واریز می شوند، ممکن است دانشجویان را تشویق کنند که پول زیادی قرض و خرج کنند و این یعنی بدهی و دردسر بیشتر برای بازپرداخت بعد از فارغ التحصیلی.

همانند آنچه در مورد وام مسکن دیدیم، یعنی مشورت گرفتن ساده دلانه متقاضی وام از دلال وام، دانشجویان و والدینشان هم علی القاعده برای گرفتن توصیه به دفتر امور مالی دانشگاه مراجعه می کنند. البته بیشتر کسانی که در این دفاتر کار می کنند، آدم های یاری گرو صادقی هستند. با این حال، برخی از آنها خیلی درستکارتر از کریکت باز ما نیستند که به دلالی وام تغییر حرفه داده بود. مسئول وام توصیه هایی ارائه می دهد، قبول، اما به جای تلنگرهای خوش نیت، این توصیه ها سقلمه هایی برای نفع شخصی هستند. در برخی دانشگاه ها این مسئولان با وام دهندگانی همدست

هستند که برای مسئولان دانشگاه هدیه، سهام و کمک‌های مالی تأمین می‌کنند تا آنها را در فهرست وام‌دهندگان «ارجح» خود قرار دهند- این درواقع یک جور مهر گود هاوس کیپینگ^{۱۷۷} برای وام‌های دانشجویی است ۵. گاهی اوقات مسئول دفتر کمک مالی یک دانشگاه به دانشجویان می‌گوید که فقط می‌توانند وام‌دهندگانی را که در فهرست وام‌دهندگان «ارجح» دارند انتخاب کنند، حتی اگر بهترین گزینه ممکن مثل نرخ بهره مناسب را برای متقاضیان فراهم نکنند. در یک دانشگاه، به یک وام‌دهنده اجازه داده شد تا در یک مرکز پاسخگویی تلفنی تحت نام دانشگاه، پرسنل خودشان را برای مشاوره بفرستند؛ وقتی دانشجویان برای دریافت اطلاعات در مورد شرایط وام تماس گرفتند، آن کارمندان «بی‌طرف» خدمات شرکت خودشان را معرفی کردند. وقتی دانشجویان آن وام‌ها را گرفتند، مؤسسه هم سخاوتمندانه شیرینی دانشگاه را پرداخت کرد.

شاید این سوال پیش بیاید که چرا وام‌دهندگان این همه مشتاق اعطای وام دانشجویی هستند، طوری که حاضرند دست به هر کاری بزنند که ممکن است

دست کم غیر اخلاقی و بعضاً غیر قانونی باشد. پاسخ این است که ترکیب تضمین و یارانه‌ای که از سوی دولت به این وام‌ها تعلق می‌گیرد، آنها را بسیار سودآور می‌سازد، بنابراین مؤسسات وام‌دهی رقابت شدیدی دارند تا بازار را از آن خود کنند. احتمالاً به امید چنین رقابتی بود که دولت برنامه‌ای را با این شیوه نیمه خصوصی طراحی کرده است؛ به این صورت که دولت فدرال یارانه‌ها را می‌دهد اما برای توزیع آن به بخش خصوصی اتکا می‌کند. با این حال رقابت بر سر قیمت نیست. در عوض، وام‌دهندگان به دنبال چیزی هستند که اقتصاددانان رانت‌خواری^{۱۷۸} می‌نامند. منطق داستان این است که هر جا که سود هنگفتی در میان باشد، تأمین‌کنندگان وقت و پول زیادی را صرف می‌کنند تا بازار را از آن خود کنند. از آنجا که سود بیشتر از آن کسی می‌شود که بازار وام دانشجویی را بکشد، بنابراین همه وسوسه می‌شوند هر کاری بکنند تا پیش‌تاز میدان باشند.

همان‌طور که در مورد وام مسکن دیدیم، این مثال نشان می‌دهد که راهنمایی مردم برای گرفتن مشاوره حرفه‌ای -وقتی که با مسائل غامض و

تلنگر

پر خطری مواجه می شوند و نمی دانند چه باید بکنند - چقدر دشوار است. اگر به آن تبلیغات پیتزایی پاسخ ندهند چون خیلی سهل و ساده به نظر می رسید و در عوض سعی کنند توصیه هایی حرفه ای دریافت کنند، باز هم ممکن است در نهایت به دام کسی بیفتند که مثل همان پیتزافروش به چیزی جز سود خود فکر نمی کند. مشاوره ای که با آن مشورت می کنند، گنجی دارد که همان «مشتري سردرگم» است. فرصت بریدن گوش مشتري سردرگم، حکم طلا را دارد. پول سر سفره است. طرح و پیاده سازی سیاستی که مانع دست اندازی مشاوران بر این پول شود، کار سختی است. کار بهتر این است که با بهبود معماری گزینش، مصرف کننده را مطلع تر سازیم. اگر متقاضیان وام بتوانند وام ها را راحت تر با هم مقایسه کنند، آنگاه می توان امید داشت که رقابتی بر سر قیمت بهینه شکل بگیرد.

یک راه آسان برای تلنگر این است که فرایند درخواست کمک هزینه را ساده کنیم. شکل پیچیده و گیج کننده این فرم ها دانشجویان را از درخواست وام دلسرد می کند و باعث می شود به دنبال وام های گرانی بروند که مستقیماً با مشتري سروکار دارد.

هرچند که وزارت آموزش و پرورش فرمول خاصی برای تعیین سقف کمک به هر خانواده ندارد، اعمال رویهٔ ریکاپ در مورد وام‌های دانشجویی با کاهش تعداد پرسش‌ها در فرم ففسا و یکنواخت‌سازی آن برای تمام وام‌ها، اعم از فدرال و خصوصی، آغاز می‌شود.

درخواست ففسا را می‌توان با اظهارنامهٔ مالیات سالانه ترکیب کرد. طی مطالعه‌ای که در اوهایو صورت گرفت، متخصصان مالیاتی شرکت اچ اند آر بلاک ^{۱۷۹} بستهٔ نرم‌افزاری ففسا را به خانواده‌هایی پیشنهاد کردند که احتمال دارد واجد شرایط برای دریافت کمک هزینهٔ فدرال یا ایالتی باشند. این نرم‌افزار برای تکمیل بیشتر قسمت‌های فرم ففسا از اظهارنامهٔ مالیاتی استفاده می‌کند ۶. خط‌مشی ریکاپ کار مقایسهٔ وام‌های مختلفی را که در دانشگاه ارائه می‌شوند، برای دانشجویان تسهیل می‌کند. درواقع، آموزش یک صفحه گستردهٔ ریکاپ وام ویژهٔ دانشجویان می‌تواند تکلیف درسی خوبی برای دانش‌آموزان سال آخر دبیرستان باشد.

یک راه دیگر این است که به خانواده‌ها کمک کنیم به کلی بی‌نیاز از گرفتن وام بشوند یا دست کم نیازشان برای چنین وام‌هایی کم شود؛ این کار را می‌توان با پس‌انداز در حساب‌های پس‌انداز کالج طرح‌های ۵۲۹ انجام داد. در تحقیقی که توسط

۱۸۰

اریک بتینگر، بریجت لانگ و فیل اوریوپولوس صورت گرفت، قرار شد دانش‌آموزان کلاس هشتم و والدینشان با مشاوران مدرسه ملاقات و تلنگرهای کوچکی از آنها دریافت کنند. در جریان این ملاقات‌ها به خانواده‌ها گفته شد که پول را مستقیماً از حساب جاری به یک حساب پس‌انداز کالج انتقال دهند. به عنوان مشوق برای بازکردن حساب پس‌انداز صد دلار دریافت کردند. در طول این فرایند خانواده‌ها می‌توانستند هر وقت که دلشان می‌خواست پولی را در حساب کالج پس‌انداز کنند ۷.

کارت‌های اعتباری

کارت اعتباری ویژگی همه‌جا حاضر زندگی مدرن است. تقریباً زندگی در یک جامعه مدرن بدون کارت اعتباری غیرممکن است. امتحان کنید بدون کارت اعتباری هتل، اتومبیل یا یک زمین گلف رزرو کنید. موفق باشید! کارت‌های اعتباری دو کارکرد

دارند: نخست، یک شیوهٔ پرداخت هزینه‌ها، به جای پول نقد هستند و خوشبختانه در معاملات رودررو جای چک را گرفته‌اند، هرچند که هرازگاهی مجبورید در صف بقالی پشت سر کسی منتظر بمانید که مجبور است برای خرید ۷ دلار و ۳۷ سنت جنس، چک بکشد. ^{۱۸۱} دومین کارکرد کارت اعتباری منبعی برای تأمین وجه است، یعنی وقتی که می‌خواهید هزینه‌ای بیش از پول نقد درون جیب‌تان پرداخت کنید. کارت بانک‌ها دیت که در ظاهر شبیه کارت‌های اعتباری هستند، فقط کارکرد اول را برآورده می‌سازند، زیرا آنها به حساب بانکی وصل هستند و اجازهٔ برداشت بیش از موجودی حساب نمی‌دهند، مگر اینکه به کارت اعتباری وصل باشند هشدار: برخی کارت بانک‌ها با کارمزد بالا سقف اعتبار می‌دهند. اگر از کارت بانک خود برای قرض گرفتن از بانک استفاده کنید، مطمئن شوید کارمزدی که باید پرداخت کنید، کمتر از کارمزد کارت اعتباری است.

خوشبختانه استفاده از کارت اعتباری راحت است. پرداخت با کارت اعتباری اغلب سریع‌تر از پول نقد صورت می‌گیرد و دیگر زحمت گرفتن بقیهٔ پول را از

سر شما کم می کند؛ اینکه توی جیبتان را بگردید و مبلغ مناسب را پیدا کنید و بعدش هم یک قلک در خانه بگذارید تا پول خردها را جمع کنید، از شر همه اینها خلاص می شوید. برنامه خدمات وفاداری مسافران هوایی که جای خود دارد! ^{۱۸۲} اما اگر مراقب نباشید، کارت های اعتباری می توانند اعتیادآور باشند. آمار و ارقام زیر را در نظر بگیرید:

- اداره آمار اعلام کرد که در سال ۲۰۰۴ تعداد ۱.۴ میلیارد کارت اعتباری در اختیار ۱۶۴ میلیون نفر بوده است- یعنی میانگین ۸.۵ کارت برای به ازای هر نفر.
- در حال حاضر ۱۱۵ میلیون آمریکایی هر ماه به کارت اعتباری شان بدهکار هستند.
- در سال ۱۹۸۹ یک خانواده متوسط آمریکایی میانگین ۲۶۹۷ دلار به شرکت صادرکننده کارت اعتباری بدهکار بود؛ در سال ۲۰۰۷ این مبلغ به ۸۰۰۰ دلار رسید. و تازه این ارقام احتمالا کمتر از میزان واقعی هستند زیرا معمولا ارقامی هستند که مردم خودشان اعلام می کنند. با استفاده از داده های خزانه فدرال، برخی پژوهشگران اظهار کردند که خانوارهای آمریکایی احتمالا به طور میانگین ۱۲۰۰۰

دلار به حساب کارت اعتباری خود بدهکار هستند. با نرخ بهره متوسط ۱۸ درصد در سال، این بدان معنی است که هر سال ۲۰۰۰ دلار بابت سود این بدهی پرداخته می‌شود ۸.

با نگاهی به مسائل مربوط به خود-داری که در فصل ۳ بحث کردیم، می‌توانیم بینم که چطور کارت اعتباری مشکلات جدی برای مردم ایجاد می‌کند. در دورانی که کارت اعتباری وجود نداشت، مردم مجبور بودند به اندازه موجودی حسابشان خرج کنند. برای همین بود که از قלק‌هایی استفاده می‌کردند که رویشان نام خرج مربوطه یا طلبکار را می‌نوشتند ماجرای داستین هافمن را به یاد آورید. حالا اگر پول کافی برای پر کردن باک اتومبیلتان نداشته باشید، همیشه کارت اعتباری هست.

کارت‌های اعتباری به طرق دیگر هم جلوی خود-داری را می‌گیرند. درین پره‌لک و دانکن سیمیستر^{۱۸۳} ۲۰۰۱ طی مطالعه‌ای دریافتند که در شرط‌بندی اگر پول بلیت با کارت اعتباری پرداخت شود به جای پول نقد، مردم تمایل بیشتری دارند که مبلغ شرط را دو برابر کنند. اطلاعاتی در دست نداریم که به ما بگوید مردم با کارت اعتباری چقدر برای

تلنگر

دریافت برنامه خدمات وفاداری مسافران هوایی می‌پردازند. وقتی کسی به سقف اعتبار کارتش می‌رسد، همیشه کارت دیگری هست که از آن استفاده کند یا می‌تواند یک حساب دیگر باز کند که هر روز در قالب بازاریابی به صندوق پستی‌تان فرستاده می‌شود و در آنها اظهار شده است شما از پیش حائز شرایط هستید.

آیا پدرسالاری لیبرترین می‌تواند در این مورد کمکی بکند؟ همان‌طور که در مورد وام‌های مسکن دیدیم، فکر می‌کنیم اکنون زمانه مناسبی برای پیاده‌سازی برنامه ریکاپ است. پیشنهاد می‌کنیم که

شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات کارت اعتباری صورت وضعیت سالانه مشتریان را به هر دو شکل کاغذی و الکترونیکی برایشان ارسال کنند و در آن فهرست هزینه‌ها و جمع کارمزدهایی که در طول یک سال پرداخت شده است ارائه شود. این

گزارش‌ها برای دو منظور به کار می‌آیند. نخست، مشتریان کارت‌های اعتباری می‌توانند از نسخه الکترونیکی برای خرید خدمات جدید و بهتر

استفاده کنند. مشتریان با دانستن میزان دقیق استفاده‌شان از کارت و هزینه‌هایی که پرداختند،

تلنگر

می‌توانند درک بهتری داشته باشند از اینکه دارند برای چه چیزی بها می‌پردازند.

این مثال را در نظر بگیرید. یکی از راه‌هایی که به وسیله آن شرکت‌های کارت اعتباری حيله گرانه قیمت‌ها را افزایش می‌دهند، کاهش روزهای بین اعلام صورت وضعیت و آخرین مهلت بدهی‌تان است. اگر یادتان برود به موقع پرداخت کنید، نه تنها باید جریمه بپردازید، بلکه برای تمام خریدهای ماه بعد هم باید سود بدهید، حتی اگر به طور معمول صورت حساب‌تان را کامل پرداخت کنید. برای کسی که خیلی زیاد از کارت اعتباری استفاده می‌کند، مثلاً کسی که زیاد به سفرهای کاری می‌رود، اگر بازپرداخت یک بدهی پنج هزار دلاری را از دست بدهد، چیزی بیش از یکصد دلار باید جریمه بپردازد. دوم، این گزارش‌های سالانه تصویری بهتری از مخارج سالانه را در اختیار مشتریان قرار می‌دهند. اکنون برخی کارت‌های اعتباری خلاصه‌ای از خریدهای سالانه را هم ارائه می‌دهند که در دسته‌بندی‌های مختلف فهرست می‌شوند و کار تنظیم اظهارنامه مالیاتی را آسان می‌کنند. اما برنامه ریکاپ مؤسسات کارت اعتباری را ملزم می‌کند تا

تلنگر

اطلاعات مربوط به کارمزدهای خود را هم در این گزارش‌ها وارد کنند. این کارمزدها اغلب پنهان هستند. برای مثال اگر با ارز خارجی خرید کنید، کارمزدی برای تبدیل دلار به ارز خارجی از شما دریافت می‌کند کاری که عملاً برای بانک‌ها هیچ هزینه‌ای ندارد. در اظهارنامهٔ ریکاپ به شما گفته می‌شود که برای هزینه‌هایی که مثلاً در مکزیک کردید، چقدر کارمزد بابت تبدیل ارز پرداختید. از آنجا که بهرهٔ کارت اعتباری مالیات‌پذیر نیست، دلیل خاصی ندارد که مشتری ببیند سال قبل چه مقدار بهره بابت تمام کارت‌های اعتباری‌اش پرداخته است و کارمزدهای پرداختی هم احتمالاً زیر انبوهی عدد و رقم دفن می‌شود و کلاً از قلم می‌افتد. تصور کنید یک دفعه به شما می‌گویند که سال گذشته ۲۱۵۳ دلار بهره، ۲۴۷ کارمزد دیرکرد و ۵۷ دلار بابت تبدیل ارز پرداخته کرده‌اید.

تلنگرهای دیگری هم هستند که کمک می‌کنند. برای مثال کارت‌های اعتباری همواره اعلام می‌کنند که موعد بازپرداخت بدهی ماهانه، حداقل مقداری که می‌توانید بپردازید چقدر است. این مسئله می‌تواند به مثابه لنگر عمل کند و به عنوان یک تلنگر،

این پرداخت حداقل، مقدار مناسبی است. **۱۸۴** البته از آنجا که این مقادیر حداقلی نسبت به کل مبلغ بدهی، بسیار ناچیز هستند، فقط باعث می شود بهره باقیمانده در طول زمان افزایش یابد. مؤسسات کارت اعتباری بعضا کاری می کنند که نتوانید به راحتی تمام مبلغ بدهی ماهانه را یکجا پرداخت کنید. سعی کنید گزینه پرداخت ماهانه کارت اعتباری و بانک خود را خود کار کنید. در این صورت تنها گزینه ای که دارید، پرداخت خود کار حداقل مقدار است و نه کل مبلغ. ما فکر می کنیم که این مؤسسات باید امکان پرداخت یکجا به صورت خود کار را هم به گزینه هایشان اضافه کنند.

در این فصل به برخی موضوعات و عناوین پرداختیم، اما پیام واحد آن ساده است. زندگی با وام های مسکن، دانشجویی و کارت های اعتباری پیچیده تر از چیزی است که باید باشد و به راحتی می شود از مردم سوء استفاده کرد. اغلب بهترین کار این است که از مردم بخواهیم مراقب امورات خود باشند، اما وقتی مردم وام می گیرند، خطاهای معمول انسانی می تواند منجر به سختی ها و حتی فاجعه شود. در اینجا هم مثل جاهای دیگر، دولت

۹- خصوصی سازی تأمین اجتماعی: سبک

اسمرگسبورد

در کارزار انتخاباتی سال ۲۰۰۰، جورج بوش درخواست کرد که بخشی از خدمات تأمین اجتماعی خصوصی شود. طبق طرح او، بخشی از مالیات بر درآمد به حساب پس انداز فردی اختصاص می یابد. در همان موقعی که این مباحث در آمریکا در جریان بود، سوئدی ها برنامه ای مشابه با طرح بوش ارائه کردند. اگرچه طرح بوش در سال های اولیه ریاست جمهوری اش توجه چندانی را به خود جلب نکرد، در سال ۲۰۰۵ در سطح گسترده ای دوباره مطرح شد. اگرچه در کنگره رأی نیاورد، احتمال دارد در آینده ای نه چندان دور نسخه ای از این برنامه، چه در آمریکا یا نقاط دیگر جهان، دوباره مدنظر قرار گیرد. از تجربه سوئدی ها می توان درس های مهمی گرفت- مهم تر از همه، درس هایی در مورد محدودیت های هرگونه ستایش ساده انگارانه آزادی انتخاب.

خواهیم دید که مقامات سوئدی در برخی جنبه های معماری گزینششان کارهای خوبی انجام دادند، اما دست کم مرتکب یک اشتباه مهم شدند که باعث

شد شهروندان سبد سهامی را انتخاب کنند که تقریباً به خوبی آنچه می‌توانست باشد نیست. یک سری تلنگرهای بهتر، می‌تواند نتیجه بهتری دربر داشته باشد. با درک علت این امر می‌توانیم چیزهای زیادی دربارهٔ اصلاح سیستم تأمین اجتماعی و بسیاری از مسائل جنبی آن بیاموزیم.

ساختار طرح خصوصی سازی سوئدی

اگر بخواهیم طرح سوئدی‌ها را در یک کلمه تعریف کنیم، باید بگوییم که «حامی انتخاب است». درواقع این طرح مثال خوبی است از راهبرد

«بیشینه‌سازی». به مردم تا جایی که می‌شود گزینه‌های گوناگون دهید، آنگاه اجازه دهید هر کاری که می‌خواهند انجام دهند. تقریباً در تمام

۱۸۵

مراحل، طراحان حامی راهکار آزادی مطلق بازار بودند. این طرح ویژگی‌های شاخص زیر را دارا بود:

۱- متقاضیان مجاز بودند با انتخاب حداکثر پنج

صندوق سرمایه‌گذاری موجود در فهرست

تأییدشده، سبد سهام خود را تشکیل دهند.

۲- یکی از صندوق‌ها با در نظر گرفتن برخی

ملاحظات به عنوان صندوق پیش فرض برای کسانی

انتخاب شد که به هر دلیلی قادر به انتخاب فعال از

جانب خود نبودند.

۳- متقاضیان از طریق کارزار تبلیغاتی وسیع تشویق شدند که سبد سهام خودشان را انتخاب کنند تا اینکه بر گزینهٔ پیش فرض متکی باشند.

۴- هر صندوقی که با استانداردهای اعتباری معینی همخوانی داشته باشد، اجازهٔ ورود به طرح را دارد. بنابراین، ورودی بازار ترکیب صندوق‌هایی را که متقاضیان می‌توانند انتخاب کنند، تعیین می‌کند. در نتیجهٔ این سیاست، در بدو امر ۴۵۶! صندوق سپرده‌گذاری به این سیستم وارد شدند. تا ۱۴ اوت ۲۰۰۷ تعداد صندوق‌ها به ۷۸۳ مورد رسید، اما از زمان انعقاد این طرح بیش از ۱۰۰۰ صندوق به سرعت وارد و از آن خارج شدند.

۵- اطلاعات مربوط به صندوق‌ها از جمله کارمزد، سابقهٔ صندوق و ریسک‌های موجود در قالب یک کتاب به همهٔ متقاضیان ارائه شد.

۶- صندوق‌ها به جز صندوق پیش فرض برای جذب پول، اجازهٔ تبلیغات داشتند.

اگر شهروندان سوئدی جملگی از دستهٔ مقتصد‌ها بودند، هیچ‌یک از این گزینه‌های طراحی شده مناقشه‌برانگیز نمی‌بودند. ترکیب ورود آزاد، رقابت

تلنگر

بلامانع و تعداد زیاد گزینه‌ها معرکه به نظر می‌رسد. اما اگر سوئدی‌ها از دسته انسان‌ها باشند، آنگاه پیشینه کردن گزینه‌ها ممکن است لزوماً به بهترین نتیجه منجر نشود. چنان که معلوم شد، بهترین نتیجه به دست نیامد.

صندوق پیش فرض

درباره صندوق پیش فرض دو مسئله وجود دارد. چه چیزی باید در سبد سهام باشد؟ و دولت باید چه موضعی در قبال آن بگیرد- یعنی آیا دولت می‌خواهد که مردم صندوق را انتخاب کنند، یا آنها را از انتخاب آن بازدارد، یا چه؟ در اینجا تعدادی از انبوه گزینه‌های ممکن معرفی شده‌اند:

۱- متقاضیان انتخابی ندارند: صندوق پیش فرض تنها صندوق موجود است.

تلنگر

۲- صندوق پیش فرض انتخاب می شود، اما انتخاب آن توصیه نمی شود.

۳- صندوق پیش فرض انتخاب می شود و انتخاب آن توصیه می شود.

۴- صندوق پیش فرض انتخاب می شود، اما انتخاب آن نه توصیه می شود و نه نمی شود.

۵- انتخاب لازم است. یعنی گزینه پیش فرضی وجود ندارد و متقاضیان ملزم هستند که فعالانه یک صندوق را انتخاب کنند یا از مشارکت در طرح محروم می شوند.

یک معمار گزینش خوب، کدام یک از این گزینه ها را انتخاب می کند؟ این بستگی دارد به میزان اعتماد معمار به توانایی و اراده متقاضیان در برگزیدن سبد سهام خوب و مناسب با اوضاع و احوالشان. گزینه اول را به زحمت می تون یک تلنگر حساب کرد، زیرا تمام گزینه های دیگر را حذف می کند و در نتیجه با هدف پدرسالاری لیبرتارینی جور در نمی آید. ما این گزینه را توصیه نمی کنیم.

در سوی دیگر این طیف، طراحان می توانند با ملزم کردن متقاضیان برای انتخاب فعال یک صندوق به صلاح دید خودشان، گزینه صندوق

پیش فرض را به کلی حذف کنند. گزینه پنجم، مستلزم انتخاب است. اگر طراحان باور دارند که مردم خودشان انتخاب صحیح و مناسب را صورت می دهند، شاید بهتر باشد این رویکرد را در نظر بگیرند. اگرچه انتخاب اجباری فعال می تواند در برخی حوزه ها جالب باشد، ما فکر می کنیم که دولت سوئد حق داشت که در این مورد خاص بر آن پافشاری نکرد ۱. ناگزیر برخی متقاضیان وقت نمی کنند به تماس هایی که با ایشان گرفته می شود، پاسخ دهند ممکن است خارج از کشور باشند، بیمار باشند، قادر به برقرار ارتباط نباشند یا صرفاً هیچ اطلاعی از این موضوع نداشته باشند. محروم کردن این افراد از تمام مزایای رحمانه است و احتمالاً از نگاه سیاسی یا در اصل و اساس خود پذیرفتنی نیست. در هر صورت انتخاب از بین بیش از چهار صد گزینه کار ساده ای نیست؛ چرا یک دولت باید شهروندانش را مجبور کند که چنین انتخابی را صورت دهند، آن هم وقتی که بعضی ها ترجیح می دهند بر نظر کارشناسان تکیه کنند، چنان که در مورد گزینه پیش فرض دیدیم؟ پس گزینه های میانی برای ما باقی می ماند. اگر قرار

باشد یک گزینه پیش فرض به همراه گزینه‌های دیگر داشته باشیم، باید استفاده از آن را تشویق کنیم یا نکنیم؟ طبیعتاً طیف وسیعی از انتخاب‌های مختلفی داریم که در بازه بین ترغیب شدید و عدم ترغیب شدید قرار می‌گیرند. بهترین انتخاب کدام است؟ گزینه ۴ جالب به نظر می‌رسد: فقط یک گزینه پیش فرض می‌گذاریم و استفاده از آن را نه ترغیب می‌کنیم و نه تکذیب. اما اگر فکر می‌کنید با این بدیل مسئله را کاملاً حل کرده‌اید، باید گفت که دچار توهم شده‌اید. بی‌طرفی اصلاً یعنی چه؟ اگر به مردم گوشزد کنیم که این طرح توسط کارشناسان خبره تهیه شده است و کارمزد پایینی دارد که عملاً در مورد گزینه پیش فرض صحت دارد، آیا کفایت می‌کند که آنها را به استفاده از گزینه پیش فرض ترغیب کنیم؟ البته اینجا نمی‌خواهیم مته به خشخاش بگذاریم. منظور ما این است که طراحان باید تصمیم بگیرند که گزینه پیش فرض را چگونه تشریح و توصیف کنند و این تصمیمات به تعیین سهم این گزینه از بازار کمک می‌کنند.

در تحلیل گزینه‌های میانی، لازم است هم از قابلیت و سررشته‌داری کسانی که آنها را طراحی کرده‌اند

بدانیم و هم از سر رشته داری و تنوع کسانی که ممکن است از آنها روی گردانند. اگر طراحان افراد قابل و ماهری باشند، اگر گزینه پیش فرض همه منظورها را تأمین می کند و اگر متقاضیان ممکن است به خطا بروند، آن وقت معقول تر است که مردم را به انتخاب گزینه پیش فرض ترغیب کنیم. اگر طراحان افرادی هستند که اصولاً با حدس و گمان کارشان را انجام می دهند و اگر متقاضیان دانش زیادی دارند و اگر وضعیت متقاضیان مختلف نسبتاً با هم فرق دارد، آنگاه بهتر است در مورد میزان بی طرفی از سوی مقامات احتیاط بیشتری نشان دهیم.

در هر صورت، سوئدی ها در مدل خود نسخه ای از طرح دوم را اجرا کردند. متقاضیان قویاً تشویق شدند که خودشان سبد سهامشان را از طریق مرور آگهی ها و تبلیغات انتخاب کنند. به نظر می رسد که این کارهای تبلیغاتی نتیجه مطلوبی در بر داشته اند، زیرا دوسوم متقاضیان خودشان سبد سهامشان را انتخاب کردند. اگر متقاضیان پول بیشتری داشته باشند که در سبد بگذارند، بیشتر مایلند که انتخاب فعال داشته باشند و با مقدار پول یکسان، زنان و

جوان‌ترها بیشتر تمایل دارند که سبد سهامشان را خودشان انتخاب کنند. در اینکه چرا زنان بیشتر تمایل دارند که انتخاب فعال داشته باشند، ما یک نظریه داریم: ما فکر می‌کنیم که احتمال اینکه زنان فرم‌های ثبت‌نام را از دست بدهند کمتر است و بیشتر به یادشان می‌ماند که فرم‌های تکمیل شده را پست کنند. قبول داریم که هیچ داده‌ای برای پشتیبانی از این نظریه نداریم و این گناه را هم به گردن می‌گیریم که شاید خیلی تحت تأثیر این واقعیت بوده‌ایم - به واسطهٔ جانبداری‌های موجود - که جفت‌های خارق‌العادهٔ ما در کارهایشان بسی سازمان‌یافته‌تر و منظم‌تر از ما هستند.

البته یک‌سوم متقاضیان در نهایت صندوق پیش‌فرض را انتخاب کردند و این رقم هم می‌تواند قابل توجه باشد. در واقع بزرگ‌ترین سهم هر صندوقی در بازار بود. اما دولت بیشترین تلاش را کرد تا مردم خود فعالانه صندوقی را انتخاب کنند و احساس تأثیر کارزار تبلیغاتی را می‌توان با آنچه از زمان شروع طرح روی داده است، استنباط کرد. حاصل کار این است که با کاهش فعالیت‌های تبلیغاتی دولت، مردم هم کمتر تمایل می‌یابند که

خودشان فعالانه سبد سهامشان را انتخاب کنند. در اینجا به برخی جزئیات طرح می‌پردازیم. وقتی طرح در بهار سال ۲۰۰۰ به اجرا درآمد، از هر متقاضی‌ای که در زمان اجرای طرح همچنان مشغول به کار بود، خواسته شد که یک سبد سهام انتخاب کند. در سال‌های بعد از اجرای طرح، کارگران جدید عمدتاً جوان به آن پیوستند و از آنها خواسته شد که سبد سهامشان را انتخاب کنند. اما کمی بعد از دوره ثبت‌نام اولیه، دولت تبلیغاتش برای تشویق مردم به منظور انتخاب فعالانه را قطع کرد. علاوه بر این، صندوق‌های خصوصی خود تا حد زیادی تبلیغاتشان برای جذب سرمایه‌گذاری را کاهش دادند. احتمالاً در نتیجه این هردو عامل، نسبت مردمی که خود سبد سهامشان را انتخاب کردند هم سقوط کرد. در مورد کارگرانی که در آوریل ۲۰۰۶ به طرح پیوستند آخرین دوره ثبت‌نامی که داده‌های آن را در اختیار داریم تنها ۸ درصد از آنها خودشان سبد سهامشان را انتخاب کردند! ^{۱۸۶} از آنجا که این متقاضیان جدید ابتدا به ساکن جوان بودند، این آمار برای مقایسه با درصد کارگرانی که در سال اجرای طرح سال ۲۰۰۰ زیر ۲۲ سال داشتند، بسیار

مفید است. این گروه از کارگران در سال ۲۰۰۰ در ۵۶.۷ درصد از مواقع خودشان سبد سهامشان را انتخاب کردند که بسیار بالاتر از وضعیت فعلی بود. آیا کسانی که فعالانه انتخاب کردند، انتخاب مناسبی صورت دادند؟

آیا بهتر بود برای انتخاب سبد سهام، مردم را به حال خودشان واگذار کنیم؟ البته ما هیچ راهی نداریم که اولویت تک تک متقاضیان را بدانیم و همچنین نمی‌دانیم ممکن است چه دارایی‌هایی خارج از سیستم تأمین اجتماعی داشته باشند، بنابراین برای ما مقدور نیست در مورد اینکه تا چه حد انتخاب صحیحی انجام داده‌اند، اظهار نظر قطعی کنیم. اما با وجود این می‌توانیم از طریق مقایسه سبدهای سهامی که مردم فعالانه انتخاب کردند با گزینه پیش فرض - بر اساس ابعادی که برای سرمایه‌گذاران خبره ارزشمند است مثل کارمزد، ریسک و کارایی - چیزهای زیادی یاد بگیریم. ظاهراً گزینه پیش فرض با کمی احتیاط انتخاب شده است. ن. ک جدول ۱-۹.۶۵ درصد تخصیص دارایی از بازار بورس خارجی است یعنی غیرسوئدی، ۱۷ درصد سوئدی، ۱۰ درصد اوراق بهادار درآمد ثابت

اوراق قرضه، ۴ درصد صندوق پوشش ریسک ^{۱۸۷} و ۴ درصد سرمایه گذاری خصوصی ^{۱۸۸} بوده است. در میان تمام انواع دارایی ها، ۶۰ درصد صندوق ها به صورت غیرفعال مدیریت می شوند، یعنی مدیران سبد سهام فقط شاخص سهام بازار بورس را می خرند و سعی ندارند سود بیشتر از متوسط بازار یا رقبا را به دست آورند. یک نکته خوب در مورد صندوق سرمایه گذاری مبتنی بر شاخص این است که ارزان هستند. کارمزدی که از سرمایه گذاران خود اخذ می کنند، بسیار کمتر از صندوق هایی است که می خواهند سود بیشتر از متوسط بازار یا رقبا به دست آورند. این کارمزدهای کم برای صندوق سرمایه گذاری مبتنی بر شاخص کمک می کند که هزینه های صندوق پیش فرض بسیار پایین ۰.۱۷ درصد باقی بماند این بدان معنی است که برای هر ۱۰۰ دلار سرمایه گذاری شده، از سرمایه گذار سالانه ۱۷ درصد کارمزد اخذ می شود. به طور کلی بیشتر کارشناسان خبره معتقدند این صندوق بسیار خوب و کارآمد طراحی شده است.

برای اینکه ببینیم کسانی که انتخاب سبد سهام خود

تلنگر

را فعالانه صورت دادند، چطور به شکل یک گروه عمل کردند، می‌توانیم اعداد قابل مقایسه را برای سبد سهام تجمعی aggregate portfolio بررسی کنیم که در اصل توسط متقاضیانی که خودشان انتخابشان را صورت دادند، انتخاب شدند. در این قیاس سه نکته جالب توجه وجود دارد.

نخست، اگرچه تخصیص به بازار بورس در گزینهٔ پیش فرض بسیار بالا بود، در سبد سهام‌هایی که فعالانه انتخاب می‌شوند، از آن هم بالاتر است: ۹۶.۲ درصد. مردم احتمالاً ترجیح می‌دهند در بازار بورس سرمایه‌گذاری سنگینی صورت دهند، زیرا بازار بورس طی چند سال اخیر حسابی روبه‌رشد بوده است.

دوم، کسانی که فعالانه سبد سهامشان را انتخاب می‌کنند، تقریباً نیمی از پولشان ۴۸.۲ درصد را در سهام شرکت‌های سوئدی سرمایه‌گذاری کردند. این نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران بیشتر تمایل دارند سهام را از بازار بورس کشور خود خریداری کنند، وضعیتی که اقتصاددانان به آن تمایل به خانه می‌گویند ۲. البته شاید فکر کنید که سرمایه‌گذاری در خانه معقول است: چیزی را بخر که می‌دانی چیست! اما وقتی پای سرمایه‌گذاری به میان می‌آید، خریدن چیزی که فکر می‌کنید می‌دانید چیست، لزوماً کار معقولی نیست. همان‌طور که در فصل قبلی دیدیم، نشان داده شد کارمندانی که سهام شرکت خودشان را می‌خرند، قادر نیستند تصمیم سودآوری برای معامله صورت دهند.

تلنگر

تخصیص دارایی	پیش فرض (%)	میانگین انتخاب فعال سبد سهام (%)
سرمایه گذاری ها	۸۲	۹۶/۲
سوند	۱۷	۴۸/۲
قاره آمریکا	۳۵	۲۳/۱
اروپا	۲۰	۱۸/۲
آسیا	۱۰	۶/۷
اوراق بهاردار با برگشت ثابت (اوراق قرضه)	۱۰	۳/۸
صندوق های پوشش ریسک	۴	۰
سرمایه گذاری خصوصی	۴	۰
سرمایه گذاری مبتنی بر شاخص	۶۰	۴/۱
کارمزد	۱۷/۱	۰/۷۷
برگشت مالی سه سال اول	-۲۹/۹	-۳۹/۶
برگشت مالی در طول ژوئیه ۲۰۰۷	+۲۱/۵	+۵/۱

توجه: این جدول صندوق پیش فرض و میانگین انتخاب فعال سبد سهام را با هم مقایسه می کند. داده های مربوط به تخصیص دارایی از روی داده های مربوط به مایملک صندوق ها توسط شرکت مدیریت مورنینگ استار به دست آمده است. کارمزد عبارت است از نسبت هزینه سالانه که به صورت درصدی از دارایی های صندوق محاسبه می شود. بازده فی الواقع Ex post performance برگشت مالی در دوره سه ساله بعد از اصلاحات است ۳۱ اکتبر ۲۰۰۰ تا ۳۱ اکتبر ۲۰۰۳. سهم صندوق ها در بازار بعد از انتخاب سبدهای سهام در سال ۲۰۰۰

به عنوان وزن مورد استفاده قرار گرفت تا مشخصات میانگین انتخاب فعالانه سبد سهام را بتوان از روی آن حساب کرد.

واقعیت زیر را در نظر بگیرید. اقتصاد سوئد تقریباً معادل یک درصد اقتصاد جهانی است. یک سرمایه گذار عاقل در ایالات متحده یا ژاپن حدود یک درصد از دارایی اش را در بازار بورس سوئد سرمایه گذاری می کند. آیا منطقی است که یک سوئدی ۴۸ برابر این رقم را در بازار بورس کشورش سرمایه گذاری کند؟ نه. ۱۸۹

سوم، تنها ۴.۱ درصد از صندوق ها در سبدهای سهام انتخاب شده، مبتنی بر شاخص بودند. در نتیجه، کارمزد پرداخت شده از سوی کسانی که فعالانه صندوق خود را انتخاب کرده اند، بسیار بالاتر است: یعنی ۰.۷۷ درصد در قیاس با ۰.۱۷ درصدی که با انتخاب صندوق پیش فرض باید پرداخت شود. این بدان معنی است که اگر دو نفر، نفری ده هزار دلار سرمایه گذاری کنند، سرمایه گذار فعال سالی ۶۰ دلار بیشتر از کسی که صندوق پیش فرض را انتخاب کرده است، کارمزد می پردازد.

در طول زمان این کارمزدها جمع می‌شوند. ^{۱۹۰} به‌طور خلاصه آنهایی که خودشان سبد سهامشان را انتخاب کردند، عرضه‌دارایی ^{۱۹۱} بالاتر، مدیریت فعال‌تر، تمرکز محلی بیشتر و کارمزد گران‌تری را برگزیده‌اند.

در زمان انجام این سرمایه‌گذاری‌ها، خیلی راحت نمی‌شد تصمیم گرفت که انتخاب فعالانه سبد سهام گزینه بهتری از صندوق پیش‌فرض است. و هرچند که سال برگشت مالی چیزی را ثابت نمی‌کند، صندوق پیش‌فرض نه‌تنها در ابتدای امر بهتر طراحی شده بود بلکه بازده و عملکرد بهتری هم داشت. به‌علت سقوط بازار بعد از اجرای این طرح، سرمایه‌گذاران در سه سال نخست از ۳۱ اکتبر ۲۰۰۰ تا ۳۱ اکتبر ۲۰۰۳ برگشت مالی خوبی نداشتند، اما آنهایی که در صندوق پیش‌فرض سرمایه‌گذاری کرده بودند، کمتر آسیب دیدند. صندوق پیش‌فرض در طی این سه سال ۲۹.۹ درصد ضرر کرد، درحالی‌که سبد سهام کسانی که خودشان فعالانه انتخاب کرده بودند، ۳۹.۶ درصد ضرر داد. در سال‌های بعد صندوق پیش‌فرض همچنان بازده

بهتری از انتخاب خود مردم داشت. طی ژوئیه ۲۰۰۷ صندوق پیش فرض تا ۲۱.۵ درصد بازده داشت در حالی که میانگین بازده سبد سهامی که فعالانه انتخاب شده بود، حداکثر تا ۵.۱ درصد گزارش شد. در واقع بازده صندوق پیش فرض در طول این مدت به قدری خوب بود که مؤسسه مورنینگ استار از سال ۲۰۰۳ به صندوق بالاترین امتیاز یعنی پنج ستاره اعطا کرد در مقایسه با سایر صندوق های جهان. در مقابل، سبد سهام تجمعی ای که فعالانه توسط متقاضیان انتخاب شده بود، در صورتی که به عنوان یک صندوق واحد جهانی در نظر گرفته می شد، فقط سه ستاره دریافت می کرد.

یک جنبه جالب تجربه سوئدی ها این است که صندوق درست زمانی آغاز به کار کرد که بازار گاوی ^{۱۹۲} در بورس و حباب سهام بخش فناوری در حال فروکش بود. اگرچه تعیین تأثیر دقیق این هم زمانی تصادفی بر انتخاب مردم یا حتی بر تصمیم گیری برای آغاز به کار برنامه خصوصی سازی غیر ممکن است، داده ها سرنخ های مهمی به دست می دهند. قبلا اشاره کردیم که سبدهای سهامی که فعالانه انتخاب شدند، بیش از ۹۶ درصد پولشان را

در بازار بورس سرمایه‌گذاری کرده بودند. اگر این برنامه دو سال دیرتر آغاز به کار کرده بود، نسبت سرمایه‌گذاری در بازار بورس تقریباً به قطع یقین کمتر از این حد می‌بود. همان‌طور که در فصل ۸ مشاهده کردیم، سرمایه‌گذاران منفرد برای اتخاذ تصمیم به منظور تخصیص دارایی‌های خود تمایل دارند دنباله‌روی روند بازار باشند، تا اینکه پیش‌بینی‌کننده‌های خوب.

در برهه‌ی زمانی‌ای که در آن بازار سهام فناوری رو به اوج بود، جای تعجب ندارد که سرمایه‌گذاری‌ها هم متمایل به این بخش بوده باشد. به عنوان یک مثال روشنگر، صندوقی که بیشتر سهم بازار را به خود اختصاص داد به غیر از صندوق پیش‌فرض صندوق شرکت روبراکتی فوند کونتورا^{۱۹۳} بود که ۴.۲ درصد از کل سرمایه‌گذاری‌ها را جذب کرد این سهم از بازار بسیار عظیم است: در نظر آورید که ۴۵۶ صندوق داشتیم و یک سوم کل پول به صندوق پیش‌فرض اختصاص داده شده بود. شرکت روبراکتی فوند کونتورا اساساً در بخش فناوری و درمان سوئد و سایر نقاط جهان سرمایه‌گذاری می‌کند. در یک بازه‌ی زمانی پنج‌ساله که به انتخاب فعال صندوق از سوی متقاضیان

منتهی شد، ارزش آن به میزان ۵۳۴.۲ درصد افزایش داشت که بالاترین رقم در میان تمام صندوق‌های موجود بود. در سه سال نخست بعد از شروع به کار این برنامه، ۶۹.۵ درصد از ارزش خود را از دست داد. در سه سال بعدی، برگشت مالی همچنان رو به کاهش بود. در یک نگاه به گذشته، جای تعجب ندارد که صندوقی مثل روبور کونتورا درصد بالایی از سرمایه‌گذاری‌ها در «جمع‌داری‌ها» pool را تشکیل می‌دهد. به چیزی که از مردم خواسته می‌شود انجام دهند، فکر کنید.

آنها کتابچه‌ای دریافت می‌کنند که در آن سود ۴۵۶ صندوق در بازه‌های زمانی مختلف فهرست شده است، به علاوه کلی اطلاعات مهم از قبیل کارمزد و ریسک که مردم دانش کافی برای درک آنها ندارند. یک نکته که احتمالاً همه‌شان از آن مطمئن هستند این است که سود بالا خوب است. البته اینها سودهای گذشته هستند، اما سرمایه‌گذاران عموماً در تشخیص بین سودهای گذشته و پیش‌بینی سودهای آینده مشکل دارند. در این باره نمی‌توانیم کاری بکنیم اما گفتگوی زیر را تصور کنید که جایی در سوئد پشت میز آشپزخانه بین آقا و خانم

اسونسون صورت گرفته است:
آقای اسونسون: ویلما، داری با آن کتاب چه کار
می کنی؟

خانم اسونسون: دارم دنبال بهترین صندوق برای
سرمایه گذاری می گردم، بیورن. و فکر می کنم که
پیدایش کردم. صندوق شرکت روبرا اکتی فوند
کونتورا از همه بهتر است. طی پنج سال گذشته
سودش تا ۵۳۴ درصد بود. اگر توی این صندوق
سرمایه گذاری کنیم، دوران بازنشستگی مان را
می توانیم در مایورکا بگذرانیم!
آقای اسونسون: باشد، حالا هرچی. می شه آن
بشقاب غذا را بدهی این ور.

از آنجا که سرمایه‌گذاری از سوی متقاضیان تحت تأثیر سودهای اخیر قرار دارد، زمان‌بندی برای شروع به کار یک برنامه می‌تواند تأثیر به‌سزایی بر انتخاب مردم بگذارد. این تأثیر می‌تواند بادوام باشد، زیرا تنها درصد اندکی از مردم تصمیم می‌گیرند که سبد سهامشان را تغییر دهند. تمایل به وضع موجود در سوئد زنده و برقرار است. در سه سال نخست، آن عده از متقاضیانی که دست کم یک تغییر در سبد سهامشان طی سال انجام داده‌اند به ترتیب فقط ۱.۷، ۲.۷ و ۳.۱ درصد بود. این شبیه به لختی‌ای است که در آمریکا نسبت به برنامه ۴۰۱ وجود دارد.^۳ ترکیب توجه بی‌مورد به سودهای اخیر و متعاقب آن لختی در مدیریت سبد سهام بدان معنی است که تصادف در زمان‌بندی وقتی سیستم جدید آغاز به کار کرد می‌تواند به تأثیر عمیقی بر سرمایه‌گذاری‌های انتخاب‌شده از سوی متقاضیان منجر شود.

در واقع، «تصادف در زمان‌بندی» ممکن است اصطلاح نادرستی باشد، زیرا ظاهراً یک برنامه خصوصی‌سازی به احتمال قوی بعد از یک بازار گاوی طولانی تأیید و تثبیت می‌شود. به کاهش حمایت از برنامه بوش در بازار خرسی سال‌های ۲۰۰۱

و ۲۰۰۲ توجه کنید. قضاوت‌های سیاسی دست کمی از تصمیم‌گیری‌های اقتصادی ندارند و می‌توانند تحت تأثیر رویدادهای موجود اخیر باشند ۴.

تبلیغات

به نظر نمی‌رسد دادن مجوز برای پخش آگهی بازرگانی به منظور تبلیغ صندوق‌های سرمایه‌گذاری چندان مناقشه‌برانگیز باشد. در واقع با در نظر گرفتن بقیه بخش‌های این سیستم، تصور ممنوعیت آگهی بازرگانی دشوار است. اگر صندوق‌ها آزاد هستند که وارد بازار شوند، پس علی‌القاعده باید آزاد باشند با استفاده از ابزارهای قانونی مشتریان را به سمت خود جلب کنند که صدالبته شامل پخش آگهی‌های بازرگانی صادق نیز می‌شود. با این حال مشاهده تأثیر تبلیغات بر این بازار خالی از لطف نیست. چه انتظاری باید داشته باشیم؟

دو روایت رویای افراطی را در نظر بگیرید. در رویای اول که توسط یک اقتصاددان طرفدار بازار آزاد با لبخندی بر لب دیده شده است، تبلیغات چی‌ها دارند با تشریح و توضیح مزایای هزینه‌های پایین‌تر، توزیع سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری بلندمدت و البته نابخردانه بودن پیش‌بینی سود آتی بر اساس

سودهای اخیر، به مشتریان آموزش می‌دهند. در این رویا، تبلیغات و آگهی‌های بازرگانی به هر مشتری کمک می‌کند که جایگاه مناسب خود را در آنچه اقتصاددانان «حد مرزی مؤثر» می‌نامند پیدا کند. جایگاهی که هر سرمایه‌گذار عاقلی دلش می‌خواهد پیدا کند. به عبارت دیگر، تبلیغات به مشتریان کمک می‌کند انتخاب بهتر و هوشمندانه‌تری صورت دهند. رویای دیگر بیشتر شبیه کابوس است، رویایی که روان‌شناسان و اقتصاددانان رفتاری را در رختخواب به غلت زن و پریدن می‌اندازد. در این رویا، تبلیغات چی‌ها متقاضیان را ترغیب می‌کنند که به طرحی بزرگ‌تر فکر کنند، به یک چیز متوسط قانع نشوند با نمایه‌سازی ^{۱۹۴} و به سرمایه‌گذاری به عنوان راهی برای ثروتمند شدن فکر کنند. در این کابوس، در تبلیغات تقریباً هیچ اشاره‌ای به کارمزدها نمی‌شود.

اما در عوض از عملکرد و بازده گذشته زیاد حرف می‌زنند، ولو اینکه هیچ شواهدی وجود ندارد که نشان دهد عملکرد گذشته می‌تواند عملکرد آینده را پیش‌بینی کند. کسانی که روی مسابقات ورزشی شرط می‌بندند به خوبی با این وضعیت آشنا هستند

که چطور تبلیغات به مردم در مورد شانس برنده شدن در بازی های پیش رو و پیش بینی های خارق العاده و تقریباً بی نقص، مثلاً، سه هفته اخیر می گویند.

واقعیت چگونه آشکار می شود؟ یکی از این آگهی ها هریسون فورد، هنرپیشه معروف جنگ ستارگان و ایندیانا جونز را نشان می دهد که دارد محصولات یک شرکت صندوق سرمایه گذاری سوئدی را تبلیغ می کند. طبق متن روی این آگهی، «هریسون فورد می تواند به شما کمک کند که صندوق بازنشستگی بهتری را انتخاب کنید.» ما دقیقاً نمی دانیم کدام یک از نقش های سینمایی هریسون فورد او را برای این منظور حائز شرایط می گرداند. ما می دانیم که ایندیانا جونز در نقش یک استاد باستان شناسی دانشگاه شیکاگو ظاهر می شود، حیف که در دانشکده تجارت یا اقتصاد تدریس نمی کند. مطالعه ای که توسط هنریک کرونگوئیست ۲۰۰۷ صورت گرفت، نشان می دهد که این نوع آگهی ها بیشتر به کابوس شبیهند تا رویای شیرین. تنها بخش کوچکی از این آگهی ها را می توان از بابت اطلاعات مفید برای سرمایه گذاران آگاه، مثلاً کارمزد صندوق،

گویا و روشن دریافت کرد. و درحالی که صندوق‌ها تأکید شدیدی بر سودهای گذشته دارند مخصوصاً صندوق‌هایی که سودهای بالایی در گذشته داشتند، چنین تبلیغاتی بی‌شک عایدی خوبی را در آینده برایشان نوید می‌دهد. با وجود این، تبلیغات صندوق‌های سرمایه‌گذاری تأثیر به‌سزایی بر انتخاب سبد سهام از سوی سرمایه‌گذاران دارد. این آگهی‌ها مردم را به سمت سبدهای سهام با سود مورد انتظار پایین‌تر به‌علت کارمزد بالاتر و ریسک بالاتر از طریق عرضه بیشتر به دارایی شرکا، مدیریت فعال‌تر، بازارهای داغ‌تر و تمایل بیشتر به شرکت‌های داخلی رهنمون می‌سازند.

عملکرد بد بدون تلنگر

داستان خصوصی‌سازی تأمین اجتماعی در سوئد حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. مسئله اصلی این است که برنامه‌ریزان دولتی بهترین معماری‌گزینش را انتخاب نکردند. در عوض به‌نوعی هم و غم خود را معطوف ورد «بیشینه‌سازی گزینه‌ها» کردند، طوری که منجر به اثرات قابل‌پیش‌بینی تمایل قابلیت‌دسترسی availability bias و لختی شد. معماری‌گزینش بهتر، می‌توانست مفیدتر باشد. ما

تأکید داشته‌ایم که در مورد مسئلهٔ کلیدی انتخاب گزینهٔ پیش‌فرض، طراحان و برنامه‌ریزان سوئدی کار خارق‌العاده‌ای انجام دادند. گزینهٔ پیش‌فرض با دقت انتخاب شد و فکر می‌کنیم اگر امکانش بود، بسیاری از مردم خارج از سوئد هم در این طرح سرمایه‌گذاری می‌کردند. این نتیجه‌ناقص این گفته است که دولت‌ها ذاتاً ناتوان از انجام کار درست هستند. بدترین جنبهٔ این طرح سوئدی اتخاذ این تصمیم بود که مردم را ترغیب کردند تا خودشان سبد سهامشان را انتخاب کنند. در شرایط پیچیده، دولت در واقع می‌تواند توصیه‌های مفیدی ارائه دهد. یک درس مهم را از بخش اول کتاب به یاد آورید: اگر تصمیم‌بنیادی سخت و ناآشناست و اگر مردم در صورت ارتکاب اشتباه بازخورد فوری دریافت نکنند، وارد آوردن تلنگر مشروع و حتی خوب است. از این منظر، بهتر است که دولت چیزی شبیه به این بگوید: «ما برنامه‌ای را طراحی کرده‌ایم که مجموعهٔ کاملی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری به انتخاب خودتان را در آن گنجانده‌ایم. اگر احساس می‌کنید خودتان نمی‌توانید به راحتی انتخاب کنید، می‌توانید با یک خبره مشاوره کنید یا صندوق پیش‌فرض را

انتخاب کنید که توسط افراد خبره برای کسانی مثل شما طراحی شده‌اند.» به نظر می‌رسد دولت سوئد با ما هم عقیده است: دیگر مردم را فعالانه تشویق نمی‌کنند که خودشان صندوقشان را انتخاب کنند. اگر ایالات متحده اصلاً خصوصی‌سازی جزئی مشابهی را در مورد نظام تأمین اجتماعی خود بپذیرد، چه به عنوان یک بدیل یا یک جانشین برای سیستم سنتی موجود، درس‌های بسیاری را می‌تواند از تجربه سوئدی‌ها بیاموزد. از آنجا که اقتصاد آمریکا بیش از سی برابر اقتصاد سوئد است، یک سیستم ثبت نام آزاد مشابه احتمالاً منجر به ایجاد هزاران صندوق می‌شود. این شاید کسانی را که به ورد «بیشینه‌سازی گزینه‌ها» ایمان دارند خوشحال کند، اما بیشتر انسان‌ها انتخاب از میان چنین فهرست بلندبالایی را گیج‌کننده خواهند یافت. یک طرح خوب می‌تواند با سرمشق قراردادن تجربه سوئدی‌ها در طراحی یک صندوق پیش فرض شروع شود که شامل صندوق‌های عمدتاً شاخص است و مدیران آن از طریق دعوت به کار رقابتی انتخاب شده‌اند. آنگاه متقاضیان را می‌شود از طریق یک فرایند انتخاب ساده‌شده ترجیحا روی وب

هدایت و راهنمایی کرد.

این فرایند با پرسش بلی / خیر آغاز می شود: «آیا می خواهید گزینه پیش فرض را انتخاب کنید؟» برای آنهایی که جواب مثبت می دهند، کارشان همین جا تمام می شود هر چند که همیشه می توانند بعداً نظرشان را عوض کنند. به آنهایی که گزینه پیش فرض را رد می کنند، مجموعه معدودی از صندوق های مختلف ارائه می شود؛ شاید براساس سن متقاضی که در اینجا هم مدیریت صندوق خصوصی و کارمزد رقابتی است. فقط متقاضیانی که تمام صندوق ها را رد می کنند، فهرست کامل گزینه های موجود را دریافت می کنند. شواهد به دست آمده از بخش خصوصی نشان می دهد که تعداد اندکی از متقاضیان از فهرست بلندبالا استفاده می کنند، اما حق آنها برای انجام این کار کاملاً محفوظ است. بررسی تجربه سوئدی ها درس مهم تری به ما می دهد. هر چه به مردم انتخاب بیشتری بدهید، باید کمک و راهنمایی بیشتری ارائه دهید. چنان که خواهیم دید، این درسی است که کسانی که برنامه داروی نسخه ای مدیکر ^{۱۹۵} را طراحی کردند، یاد نگرفتند.

بخش سوم: بهداشت

پدرسالاران لیبرتارین فرصت‌های فراوانی را برای بهبود بهداشت و سلامت مردم می‌بینند. تأثیرات اجتماعی این مسئله را می‌توان به راحتی فهرست کرد: اگر بیشتر مردم فکر کنند که اکثر افراد از غذاهای ناسالم پرهیز می‌کنند و به ورزش می‌پردازند، افراد بیشتری به پرهیز از غذای ناسالم و انجام ورزش روی می‌آورند. همان‌طور که قبلاً دیده‌ایم، کسانی که زیاد با افراد چاق مفرط در تماس هستند، بیشتر احتمال دارد که خودشان هم چاق شوند؛ کاهش وزن هم می‌تواند مسری باشد. چارچوب‌بندی Framing مهم است: اگر به مردم هشدار بدهیم که «در صورت بی‌توجهی» خطر سرطان سینه و پوست افزایش می‌یابد، تأثیر بیشتری دارد تا اینکه بگوییم «در صورت توجه بیشتر» خطر این بیماری‌ها کم می‌شود. پزشکان در این زمینه نقش خطیری را به عنوان معماران گزینش بازی می‌کنند و با درک از چگونگی تفکر انسان‌ها، می‌توانند کار بیشتری برای بهبود سلامت مردم انجام دهند و در نتیجه به طول عمر آنها بیفزایند. در اینجا به سه مسئله عمده می‌پردازیم. اولین

تلنگر

مسئله پرسش‌های پیچیده‌ای را درباره معماری
گزینش مطرح می‌کند. در حال حاضر دولت فدرال
آمریکا برنامه داروی نسخه‌ای بسیار گرانی برای
شهروندان مسن دارد، همان برنامه‌آشنایی که
می‌گوید دولت باید گزینه‌های فراوانی در اختیار
مردم قرار دهد و بعد هم خودش را کنار بکشد.
همان‌طور که خواهیم دید، نتیجه حاصل همراه با
مسائل و مشکلات فراوانی بوده است که بخشی از
آن ناشی از عدم توانایی مردم برای درک آن بوده
است. دومین مسئله، ساده‌ترین مسئله است. ایالات
متحده می‌تواند زندگی افراد بیشتری را نجات دهد،
اگر که مردم بیشتری عضو اهدا کنند. چطور می‌توان
اهدای عضو را افزایش داد؟ تعجب نمی‌کنید که یک
کلید برای انتخاب گزینه پیش فرض چه تأثیر شگرفی
می‌تواند داشته باشد. سومین مسئله شامل سلامت
انسان می‌شود اما عرصه‌های وسیع‌تری را دربر
می‌گیرد: برای حفاظت از محیط زیست چه کارهایی
می‌توان کرد؟ تلنگر کافی نیست، اما درک قدرت آن
پاسخ‌های تازه‌ای را برای این پرسش فراهم می‌آورد.

۱۰- داروهای نسخه‌ای: کابوس بند دال

در ایام مبارزات انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۰۰، مسئله پوشش بیمه‌ای داروی نسخه‌ای، از مباحث داغ بود. نامزد دموکرات، آل گور، برای راه حل دخالت کلاسیک دولت را پیشنهاد کرد. گور می‌خواست داروی نسخه‌ای را در یک طرح واحد تحت پوشش مدیکر قرار دهد، هیئتی از متخصصان پزشکی تشکیل دهد تا مشخصات طرح را تبیین کنند و این بسته حمایتی را به تمام شهروندان مسن ارائه دهد. در مقابل، جورج بوش پسر چیزی را پیشنهاد کرد که شاید بشود آن را نمونه خوبی از جوهر کارزار انتخاباتی او به حساب آورد:

محافظه کاری ارفاقی. ^{۱۹۶} در واقع بوش کوشید تا محافظه کاری ارفاقی را با نقش اصلی بازارهای آزاد و بخش خصوصی ترکیب کند. او به شهروندان مسن یک برنامه استحقاقی جدید و گران ارائه کرد- برنامه‌ای که طیف وسیعی از برنامه‌های دارویی توصیه شده از سوی شرکت‌های بیمه درمانی خصوصی را ارائه می‌کرد و به مصرف کنندگان اجازه می‌داد که خودشان از بین طرح‌ها انتخاب کنند. سه سال بعد، پیشنهاد پرزیدنت بوش با برتری

ضعیفی در مجلس نمایندگان رأی آورد. طرح بوش که گسترده‌ترین تجدیدنظر در تاریخ مدیگر بود، منجر به تأمین یارانهٔ پانصد میلیارد دلاری برای

۱۹۷

پوشش داروهای نسخه‌ای موسوم به «بند دال»

شد. بوش در سال ۲۰۰۶ در جمع عده‌ای از شهروندان مسن فلوریدا گفت: «دلیل اینکه احساس می‌کنیم لازم است برای مصرف‌کننده گزینه‌های مختلف فراهم آوریم این است که می‌خواهیم سیستم نیازهای مصرف‌کننده را برآورده سازد. هرچه گزینهٔ پیش روی شما بیشتر باشد، احتمال اینکه طرحی پیدا کنید که به‌بهترین وجه نیازهای شما را برآورده سازد، بیشتر می‌شود. به عبارت دیگر، شیوهٔ لباس تک‌سایز برای همه، شیوهٔ مناسب و دوستانه‌ای برای مصرف‌کننده نیست. و من به مصرف‌کنندگان باور دارم، من به اعتماد به مصرف‌کنندگان باور دارم.» ۱

اعتماد پرزیدنت بوش به شهروندان مسن آمریکایی، مسئولیت سنگین تصمیم‌گیری را برعهده‌شان گذاشت. اما این برنامه یک طرح لسه‌فر نبود. دولت مرکزی بخش عمدهٔ ساختار این برنامه را تعیین می‌کرد. قبل از اینکه مصرف‌کنندگان دست به

انتخاب بزنند، دولت حداقل نیازمندی‌های پوشش را تعیین و تمام طرح‌های خصوصی را تأیید کرده بود. این شیوه‌ارائه انتخاب آزاد اجباری ممکن است مثال خوبی از پدرسالاری لیبرتارین به نظر برسد. درواقع ما فکر می‌کنیم که از برخی جهات بوش داشت در مسیر درست پیش می‌رفت. بند دال به‌عنوان یک سیستم ارائه خدمات درمانی، انتظارات طراحانش را به خوبی برآورده می‌کند. بااین حال، از منظر معماری گزینش طراحی دست‌وپاگیری دارد که مانع تصمیم‌گیری مناسب می‌شود. این طرح فهرستی از بی‌شمار گزینه پیش روی شما می‌گذارد که خوب است، اما چهار نقص عمده دارد:

- راهنمایی اندکی به مصرف‌کنندگان ارائه می‌دهد تا بتوانند بهترین انتخاب را صورت دهند.
- گزینه پیش‌فرض آن برای بیشتر شهروندان مسن «عدم ثبت‌نام» بود.
- برای شش میلیون نفری که به‌صورت خودکار ثبت‌نام شدند، گزینه پیش‌فرض تصادفی ارائه شد! و براساس سابقه تجویز دارویی، عامدانه مانع تطابق مصرف‌کنندگان و طرح‌های موجود می‌شد.
- این طرح در ارائه خدمات به آسیب‌پذیرترین اقشار

جامعه، مخصوصاً افراد فقیر و کم‌سواد ناکام بود. سوءتفاهم نشود. بند دال نتایج مثبت زیادی هم در پی داشته است. برخلاف اتهامات وارده از سوی منتقدان، این طرح یک فاجعهٔ تمام‌عیار نبوده است. اما جای زیادی برای بهبود معماری‌گزینش داشت. مطالب ما در این فصل نسبتاً مفصل خواهد بود؛ درک برنامه، اشکال آن و اینکه کجا دچار خطا شدند، بدون درکی از گزینه‌های کلیدی، مشکل است. اما اگر چهار نقص آن را در خاطر داشته باشیم، دیگر کل ماجرا را به دلیل توجه بیش از حد به جزئیات فراموش نمی‌کنیم.

طراحی بند دال

پیش از بند دال، تقریباً نیمی از شهروندان مسن آمریکا - حدود ۲۱ میلیون نفر - دارای بیمهٔ داروهای نسخه‌ای چه از طریق بخش خصوصی و چه دولتی مثل خدمات ویژهٔ سربازان سابق بودند. مقامات دولتی خیلی امید داشتند که بقیهٔ شهروندان مسن را از طریق بند دال بیمه کنند. اصل کار این بود که برای این دسته از شهروندان تا جایی که می‌شود گزینه‌های زیادی فراهم کنند که توسط دولت فدرال تأیید شده باشد. نتیجهٔ حاصل سیاستی بود با شش

ویژگی کلیدی:

۱- برای بیشتر مردم، بند دال یک طرح اختیاری است؛ زمانی از مزایای آن بهره‌مند می‌شوید که در آن ثبت‌نام کنید. تنها استثنای موجود، شامل ۶.۲ میلیون شهروند مسن کم‌درآمد و افراد با معلولیت جسمی می‌شود که قبل از آن تحت پوشش بیمهٔ مدیکید^{۱۹۸} برنامهٔ بیمهٔ دولتی برای فقرا که رایگان است-م. قرار گرفته‌اند. فرض بر این است که این دو گروه از مردم یک زیرمجموعه از طرح‌های بیمهٔ خصوصی را انتخاب می‌کنند، یعنی ارزان‌ترین طرح و پایه‌ای‌ترین طرح‌هایی که برخی معیارهای مشخص را برآورده می‌سازند در سال ۲۰۰۷ ایالت‌های مختلف بین پنج تا بیست طرح پایه‌ای داشتند. هرکسی که خود طرحی را انتخاب نکند، به‌طور تصادفی در یکی از این طرح‌ها ثبت‌نام می‌شود.

۲- نوبت اول ثبت‌نام از نوامبر ۲۰۰۵ تا می ۲۰۰۶ بود و در پایان هر سال بعدی هم یک دوره ثبت‌نام آزاد در نظر گرفته شده بود. شهروندان مسنی که در صورت حائز بودن شرایط ثبت‌نام نمی‌کنند و کسانی که طرح بیمهٔ خصوصی مناسب وضعیتشان موجود

نیست، به ازای هر ماه تأخیر بابت حق بیمه‌شان جریمه می‌شوند.

۳- شهروندان مسن می‌توانند در یک طرح بیمه داروی نسخه‌ای تنها یا در یک طرح مشترک

۱۹۹

مدیکر-داروی نسخه‌ای ثبت‌نام کنند.

۴- طرح‌ها در ایالت‌های مختلف با هم فرق دارند، از

۴۵ طرح بیمه تنها در آلاسکا گرفته تا ۶۶ طرح در

ویرجینیا و پنسیلوانیا. بیشتر ایالت‌ها بین ۵۰ و ۶۰

طرح بیمه تنها و بین ۱۵ و ۱۴۲ طرح مشترک ارائه

می‌دهند. مجموع طرح‌های در دسترس از زمان

اجرای این قانون افزایش داشته است.

۵- طی دورهٔ نخست ثبت نام، دولت با همکاری گروه‌هایی موسوم به AARP انجمن بازنشستگان آمریکا ^{۲۰۰} ۴۰۰ میلیون دلار به کارزار افزایش آگاهی کمک کرد تا مردم را تشویق کند که یک طرح بیمه برای خودشان انتخاب نمایند. مقامات مسئول مدیگر، از جمله معاونت سلامت و خدمات انسانی، سوار بر یک اتوبوس آبی عظیم سراسر کشور را پیمودند تا این برنامه را ترویج کنند. شرکت‌های بیمه هم نمایندگان تبلیغاتی خودشان را رهسپار کردند. در حال حاضر به شهروندان مسن توصیه می‌شود که «به توصیه کسانی که می‌شناسند یا بهشان اعتماد دارند» گوش دهند، «طرحی را که با آن آشنایی دارند» انتخاب کنند یا از راهنمای سفارشی به نام طرح یاب داروهای نسخه‌ای مدیگر روی وبسایت مدیگر استفاده کنند.

۶- پوشش بیمه با نخستین نسخه‌ای که بیمار نیاز دارد آغاز می‌شود، اما بعد از اینکه بیمار مقدار معینی پول خرج کرد متوقف می‌شود و تنها هنگامی دوباره از سر گرفته می‌شود که هزینه‌ها به شرایط پایا برسند. در زبان روزنامه‌نگاری این شکاف در پوشش بیمه را معمولا سوراخ دونات می‌نامند. از آنجا که

می‌دانیم هرگونه بحث درمورد جزئیات بند دال حتی بدون اشاره به سوراخ دونات هم می‌تواند باعث سردرد شود، هرگونه صحبت بیشتر در این مورد را به یادداشت‌های انتهای کتاب موکول می‌کنیم. فقط اجازه دهید اشاره کنیم که هیچ اقتصاددانی بیمه‌ای با این ویژگی را توصیه نمی‌کند. اگر افرادی که حائز شرایط برای این برنامه هستند، از گروه مقتصد‌ها باشند، هیچ‌یک از این ویژگی‌ها مشکلی ایجاد نمی‌کنند. دنیل مک‌فیدن، برنده نوبل اقتصاد و استاد دانشگاه برکلی که مطالعات وسیعی در خصوص بند دال انجام داده است می‌گوید: «اگر بنا باشد که مصرف‌کنندگان این وظیفه را به‌انجام رسانند، آنگاه انتخابشان تضمین می‌کند که طرح‌ها و نیز بیمه‌گرانی که بازار را به‌دست گرفته‌اند، همان‌هایی هستند که نیازهایشان را برآورده می‌سازند. بااین حال اگر عده زیادی گیج و سردرگم باشند، بازار نشانه مثبتی که برای عملکرد رضایت‌بخشش نیاز دارد، دریافت نخواهد کرد.» ۳ با وجود بی‌شمار طرح پیچیده موجود، خیلی جای تعجب ندارد که شهروندان مسن متحمل دشواری‌های زیادی شدند تا علامت

درست را ارسال کنند.

کلافی که باید باز شود

با بسته شدن مهلت شش ماهه برای ثبت نام در بند

دال، مردم دست به گریبان ثبت نام بودند. بیاید

نگاهی به تجربه شهروندان مسن شهر مک آلن در

ایالت تگزاس بیندازیم. مک آلن معروف به شهر

نخل ها، شهر کوچکی با صد هزار نفر جمعیت است

که در دره ریوگرانده، نزدیک مرز مکزیک قرار دارد.

مک آلن به عنوان مرکزی برای کارخانجات

شرکت های چندملیتی، جمعیت به نسبت فقیری

-حدود یک پنجم جمعیت بالای ۶۵ سال در فقر

زندگی می کنند- دارد که انتظار می رود از مزایای بند

دال بهره مند شوند.

با این حال برای دستیابی به این مزایا، ساکنان حائز

شرایط نخست باید با ۴۷ طرح پوشش داروی

نسخه ای کلنجا می رفتند. دکتر لیندا ویارئال، رئیس

پیشین جامعه پزشکی بخش هیدالگو-استار گفت:

«به لحاظ فکری، این برنامه ایده خوبی بود. اما

بیماران من دچار سردرگمی فراوانی شدند، چون

سیستم را درک نمی کردند و نمی دانستند چطور کار

می کند.» رامیرو باررا، شریک داروخانه ریچاردز در

میشن، اظهار داشت: «برنامهٔ مدیگر جدید خودش یک شغل تمام وقت است. زیر بار درخواست‌های کمک از سوی مردم دفن شده بودیم.» ۴.

تجربهٔ شهروندان مک‌آلن چندان هم منحصربه‌فرد نبود. شهروندان مسن نقاط دیگر کشور هم سردرگم بودند. وضع برای پزشکان و داروخانه‌چی‌هایشان هم به همین منوال بود. همه اینها با هم باعث شد که خطوط پشتیبانی تلفنی که برای این کار تعبیه شده بود، دائم اشغال باشند. انتقاد از پیچیدگی بند دال مدیگر چنان باب روز شده بود که جنگ زندهٔ شنبه شب ^{۲۰۱} هزارتوی جزئیات این طرح را در قالب

یک آگهی بازرگانی مسخره و خنده‌دار دست انداخت. در این آگهی وعده داده می‌شود شهروندان مسنی که در کار کردن با کامپیوتر و آی‌پاد و تلویزیون ماهواره‌ای مهارت کامل به دست آورده‌اند، می‌توانند به راحتی با این طرح کار کنند.

پرزیدنت بوش ضمن تصدیق پیچیدگی طرح اظهار داشت که در نهایت این طرح به زحمت و دردسرش می‌ارزد. او در میان شهروندان فلوریدایی گفت: «خوب می‌دانم که وقتی این ایده را مطرح کردیم که بیاید به شهروندان مسن قدرت انتخاب بدهیم،

برای بعضی‌ها موجب دردسر خواهد شد. منظورم این است که بعد از همه این حرف‌ها، تا الان این تعداد انتخاب نداشتیم... بعد یک دفعه، سر راه شهروندی که همه چیز برایش خوب و خوش به نظر می‌آمد، جورج بوش خودمان سبز می‌شود و بله.... یکهو ۴۶ انتخاب سربرمی‌آورند».

خب این شهروندان مسن قرار بود چطور از میان این همه گزینه یکی خوبش را انتخاب کنند؟ پرزیدنت بوش آنها را به شکیبایی دعوت می‌کند و از ایشان می‌خواهد که برای کمک، به مؤسسات خصوصی روی آورند. او گفت: «ما همه اقشار و سازمان‌ها را به ارائه کمک تشویق می‌کنیم. AARP کمک می‌کند؛ از NAACP^{۲۰۲} خواستیم کمک کند؛ دختران و پسران کمک می‌کنند؛ برنامه‌های مذهبی به مردم کمک می‌کنند که برنامه‌هایی را ترتیب دهند که برنامه‌ای را طراحی کنند که نیازهایشان را برآورده سازد. تصدیق می‌کنم که به گوشم رسیده است که عده‌ای از شهروندان مسن گفته‌اند که تعداد گزینه‌ها خیلی زیاد است، گمان نمی‌کنم که در این برنامه ثبت‌نام کنم. توصیه من به شما این است که آن بیرون کمک‌های زیادی وجود دارد.»

این ایجاد انگیزه ستودنی است، اما تا اینجا به اندازه کافی اطلاعات کسب کردید که بدانید اینکه به مردم ۴۶ گزینه بدهیم و ازشان بخواهیم که از جایی کمک بگیرند، عملاً مثل این است که هیچ کمکی در کار نباشد. در مورد بند دال مدیگر، بسیاری از گروه‌ها و سازمان‌هایی که قرار بود به مردم کمک کنند، خودشان سردرگم بودند. این سردرگمی به پزشکان حرفه‌ای هم سرایت کرد که با بیمارانشان هم صدا شدند و تصدیق کردند تعداد طرح‌ها در این برنامه واقعا گیج‌کننده است. سازمان‌های دیگر مثل AARP، تصمیم گرفتند در کنار دادن مشاوره برای انتخاب طرح بیمه، وارد کسب و کار ارائه بیمه شوند که آشکارا تضاد منافع داشت.

در پایان معلوم شد که انتخاب یک طرح بیمه برای شهروندان مسن بزرگ‌ترین مشکل نبوده است. سازمان‌ها در نهایت موفق شدند اکثریت متقاضیان را در یک طرح ثبت‌نام کنند ۶. یک چهارم کسانی که در طرح بودند، احتمالاً آن قدر سالم بودند که مایل نبودند فوراً ثبت‌نام کنند ۷. با این حال، مشارکت مردم در بند دال برای بقای آن ضروری بود برای اینکه کمک می‌کرد تا برای مردم بیمار یارانه تأمین

شود. از دید مقامات بهداشتی فدرال، آزادی انتخاب کار خودش را کرد- یک امتیاز مثبت برای آنهایی که ایده «تکسایز برای همه» را رد می کنند ما هم جزو همین دسته هستیم.

به طور کلی به نظر می رسيد که شهروندان مسن از این برنامه راضی هستند و چرا نباشند، زیرا این برنامه کلی کمک دولتی برایشان فراهم می کرد! از زمان تصویب قانون جدید مدیکر، عدم رضایت از برنامه مدام سیر نزولی داشت و رضایت از آن بالا می رفت. این امر احتمالاً ناشی از این بود که به مرور زمان مردم یاد گرفتند چطور با این برنامه کار کنند. در نوامبر ۲۰۰۵، درست وقتی که شهروندان مسن تازه مزه چهل و خرده ای انتخاب پیش رویشان را چشیده بودند، نیمی از ۱۸۰۰ نفری که در طرح پیمایش شرکت کرده بودند، نظر مساعدی نسبت به این برنامه نداشتند، در مقابل فقط ۲۸ درصد نظر خوش داشتند. تا نوامبر ۲۰۰۶ نرخ نارضایتی به ۳۴ درصد نزول کرد، در حالی که رضایت از برنامه به ۴۲ درصد رسید. وقتی از مردم در مورد تجربه شخصی شان پرسش شد، از هر چهار نفر، سه نفر گزینه «بسیار» یا «تا حدی» راضی را در مورد بند دال

انتخاب کردند ۸.

با دیدن این الگوها، یک مدافع سرسخت بند دال می‌تواند ادعا کند که مثل هر برنامه جدیدی، متقاضیان مدتی باید تحت آموزش نه‌چندان خوشایند و راحت قرار بگیرند، اما در کل بالاخره از طرحی که انتخاب کرده‌اند راضی می‌شوند. اکثریت قریب به اتفاق فکر می‌کنند که انتخاب درستی انجام داده‌اند، گرچه به دلایلی که کمی بعد ارائه خواهیم داد، شک داریم که این تعداد از افراد مبنای معتبری برای ارزیابی شان داشته باشند.

البته این درست است که به علت یادگیری، انتخابی که زمانی بسیار پردردسر بود آسان می‌گردد. ولی ما فکر می‌کنیم که خیلی چیز زیادی دربارهٔ بند دال یاد نگرفتند و بیشتر ناشی از پیشنهادهایی بود که از این‌ور و آن‌ور می‌گرفتند. برای کسانی که تازه وارد برنامه می‌شوند، نرخ بالای ثبت نام تاحدی ناشی از این بود که حدود دوسوم شهروندان مسن به راحتی یا به طور خودکار از طریق یکی از چند مسیر موجود ثبت نام می‌شدند: طرح‌های کارفرما یا اتحادیه؛

مدیکید، امور رزمندگان یا پوشش بیمه کارمندان فدرال؛ یا از طریق برنامه مدیکر ویژه و جامع به نام

مدیکر ادونتج. کارزارهای تبلیغاتی و پوشش رسانه‌ای قطعا باعث افزایش آگاهی شده است، اما لزومی ندارد که حتماً آمار را بخوانیم و نتیجه بگیریم که ۳۸ میلیون شهروند آمریکایی فرم درخواست بند دال را پر کردند، زیرا از آنها خواستند که چنین کنند. علاوه بر این، هنوز بسیاری از مردم در این برنامه ثبت نام نکرده‌اند، اگرچه واضح است که باید این کار را بکنند. چهار میلیون آمریکایی فاقد پوشش رقم بزرگی است و مطالعات نشان می‌دهند که این گروه عمدتاً متشکل از افراد کم‌سواد است که کمی بالاتر از خط فقر زندگی می‌کنند و بنابراین واجد شرایط دریافت مدیکید نیستند. افزون بر این، یک چهارم از ۱۳.۲ میلیون شهروند مسن واجد شرایط برای دریافت یارانه ویژه کم‌درآمدها - که باز هم عمدتاً متشکل از افراد کم‌سواد هستند که تنها زندگی می‌کنند - از مزایای این خدمات بهره‌مند نیستند. از آنجا که پوشش بیمه‌ای این گروه آخر، با دریافت یارانه عملاً رایگان در می‌آید، رقم ۲۵ درصد جمعیت فاقد پوشش واقعاً نگران‌کننده است. حتی وقتی مردم خودشان ثبت نام کنند، تعداد بالای گزینه‌ها می‌تواند آنها را کلافه و سردرگم کند. از

زمانی که قانون جدید مدیکر تصویب شد، شهروندان مسن مدام شکایت داشتند که بند دال گیج کننده است. بعد از یک سال تجربه اندوزی در این برنامه، از هر ده نفر فقط یک نفر اظهار داشت که برنامه خوب کار می کند و نیازی به تغییر جدی ندارد. در نوامبر ۲۰۰۶، باز هم بعد از یک سال تجربه و کسب آگاهی، ۷۳ درصد کاربران گفتند که بند دال خیلی پیچیده است و ۶۰ درصد موافق بودند که یک ارگان بی نام، به احتمال زیاد خود دولت، باید «فقط تعداد معدودی طرح را انتخاب کند... تا شهروندان مسن کار راحت تری برای انتخاب یک طرح بیمه داشته باشند.» اتفاق نظر جامعه پزشکی از این هم قوی تر بود. بیش از ۹۰ درصد پزشکان عمومی و داروساز که زیر هزاران سوال بیماران در طی دوره ثبت نام دفن شده بودند، تصدیق کردند که این برنامه بیش از حد پیچیده است.

این واکنش ها حاکی از آن بود که رضایت کلی مصرف کننده می تواند با یک طراحی بهتر، افزایش قابل ملاحظه ای داشته باشد. درباره این برنامه، پیچیدگی برجسته ترین مشکل بود. اما تنها مشکل نبود. در واقع دو مؤلفه دیگر معماری گزینش بند

طرح‌های پیش‌فرض تصادفی برای اقشار آسیب‌پذیر
 در بخش مقدمه، گزینه‌های پیش‌روی کارولین، همان مدیر کافه‌تریا، را معرفی کردیم؛ یکی از آن گزینه‌ها این بود که اقلام خوراکی را به صورت تصادفی در قفسه‌ها بچینند. گفتیم که این گزینه را می‌توان منصفانه بدون قصد و غرض و اصول‌مند در نظر گرفت، اما این منجر به رژیم غذایی ناسالم در برخی مدارس می‌شود. این گزینه مطلوب ما نیست زیرا باعث می‌شود که برخی دانش‌آموزان، غیرمنصفانه، رژیم غذایی ناسالمی که منحصر به پیتزا و پیراشکی و بستنی است، نصیبشان شود. با این وجود، این همان گزینه‌ای است که دولت برای شش میلیون تن از فقیرترین و بیمارترین شهروندان در نظر گرفته است. بدین ترتیب هر کسی که خودش طرحی را انتخاب نکرده باشد، به‌طور خودکار در طرح پیش‌فرضی ثبت‌نام می‌شود که ممکن است حق بیمه‌ای بالاتر یا پایین‌تر از منطقه سکونتش داشته باشد. در نتیجه بازسازی برنامه، ۱.۱ میلیون نفر دیگر هم برای ثبت‌نام تصادفی در سال ۲۰۰۷ انتخاب شدند. ایالت مین، در عوض یک فرایند «ثبت‌نام هوشمند» برای ۴۵ هزار

نفر، زیرکانه در برابر این برنامه مقاومت کرد، کمی جلوتر دوباره به این زیرکی مقامات ایالت مین برخوایم گشت؛ اما فعلا به ۴۹ ایالت دیگر می‌پردازیم.

بیمارترین و فقیرترین متقاضیان کسانی هستند که حائز شرایط برای «ثبت نام ترکیبی» در هر دو برنامه مدیکر و مدیکید هستند. این افراد عمدتاً از آمریکایی‌های آفریقایی تبار، لاتین تبارها و زنان تشکیل شده‌اند. این افراد بیشتر از سایر بیمه‌شدگان مدیکر در معرض خطر ابتلا به دیابت و حمله قلبی قرار دارند و به طور متوسط ده برابر یا بیشتر به داروهای نسخه‌ای نیاز پیدا می‌کنند ۹. این افراد شامل کسانی می‌شوند که به شدت ناتوان هستند، مردان و زنانی در تمام گروه‌های سنی که معلولیت شدید ذهنی و جسمی دارند و نیز بیماران مسنی که از زوال عقل رنج می‌برند و به مراقبت دائمی نیازمندند. دولت اعلام نکرده است که دقیقاً چه تعداد از این افراد فعالانه خود برنامه‌ای را انتخاب کرده‌اند، اما با شواهدی که در دست داریم معلوم است که تعداد بسیار کمی خود دست به انتخاب زده‌اند. این افراد می‌توانند هر وقت که بخواهند طرح

بیمه‌شان را تغییر دهند، اما اگر فقط تعداد کمی خودشان طرح بیمه‌شان را انتخاب کرده باشند، طبیعی است که فکر کنیم تعداد کمی از مزایای این گزینه انعطاف‌پذیر برای تغییر طرح بهره‌مند می‌شوند.

ثبت‌نام تصادفی می‌تواند آسیب تصادفی به آدم‌های بدشانسی بزند که طرح انتخاب‌شده به‌درد شرایطشان نمی‌خورد. برای داروهایی که این افراد در اغلب موارد استفاده می‌کنند و در دسته‌بندی‌هایی قرار می‌گیرند که تحت کنترل قانون قرار دارند، پوشش بیمه‌ای بسیار متفاوت و متنوع است و ممکن است از ۷۶ تا ۱۰۰ درصد هزینه دارو را تقبل کند. این بدان معنی است که برخی افراد این قشر بسیار آسیب‌پذیر تصادفی در یک طرح پیش‌فرض ثبت‌نام می‌شوند که داروهای همیشگی‌شان را پوشش نمی‌دهد. البته می‌توانند طرح‌شان را عوض کنند، اما به‌عنوان انسان بیشترشان در تحت پوشش همان طرح پیش‌فرض باقی می‌مانند. بنابراین با این دسترسی نابرابر و متنوع به دارو، تعجیبی ندارد که برخی طرح‌های تصادفی ممکن است سلامت افراد را به‌مخاطره

پیدا کنند. در مطالعه‌ای که اخیراً درباره این افراد صورت گرفته است، نشان داده شد که ۱۰ درصد دسترسی بهتری به دارو داشتند، در حالی که بیش از ۲۲ درصد گزارش کردند که مصرف دارویشان را موقتاً یا به‌طور کلی متوقف کردند زیرا در مدیریت طرح جدید مشکلاتی مطرح بود ۱۰. دلیل رسمی دولت برای گذاشتن گزینه ثبت‌نام تصادفی به جای ثبت‌نام هوشمند، این است که نیازهای دارویی بیماران تغییر می‌کند. کسی که دارویی را در گذشته استفاده می‌کرد، لزوماً در آینده هم استفاده نخواهد کرد. این استدلال در میان اولیای امور بهداشت و درمان، پرسش و سردرگمی زیادی برانگیخت. مخصوصاً برای افراد مسن که اغلب باید چندین دارو را برای بلندمدت مصرف کنند، داروی مصرف‌شده در سال قبل عامل پیش‌بینی‌کننده خوبی است که چه دارویی باید برای سال بعد مصرف شود و یقیناً پیش‌بینی‌کننده بهتری است تا اینکه تصادفی طرحی را از داخل سبد بیرون بکشیم. انتخاب یک طرح بیمه تصادفی بدون توجه به نیاز مردم، در جایی بین بی‌عاطفگی و بی‌مسئولیتی قرار می‌گیرد. ثبت‌نام تصادفی با فلسفه مبتنی بر بازار آزاد

این طرح نیز همخوانی ندارد. در بازار محصولات بهتر سهم بیشتری از بازار را نصیب خود می کنند و بیشتر اقتصادهای مبتنی بر بازار آزاد این ویژگی را مطلوب می شمارند. ما فکر نمی کنیم که تمام کارخانجات خودروسازی باید سهم یکسانی از بازار داشته باشند، به همین ترتیب تصور نمی کنیم که خانواده ها باید اتومبیل خود را تصادفی انتخاب کنند. پس چرا برای طرح های بیمه باید انتخاب تصادفی صورت گیرد؟

اشتباهات و تخصیص های نادرست ناشی از این گزینه ثبت نام تصادفی چه مقدار هزینه در بر داشته است؟ یک راه برای پاسخ به این سوال این است که ببینیم چه تعداد از مردم بعد از یک سال طرح بیمه خود را تغییر دادند هر سال ماه نوامبر، زمان ثبت نام مجدد است و متقاضیان می توانند بیمه خود را عوض کنند. متأسفانه ما در این زمینه اطلاعات کافی نداریم، زیرا دولت چندان آماده انتشار داده ها نبوده است. دولت اعلام کرد که طی دوره ثبت نام مجدد در ماه نوامبر ۲۰۰۷ حدود ۲.۴ میلیون نفر - ده درصد متقاضیان بند دال - طرح بیمه خود را تغییر دادند. اما از میان کسانی که طرح بیمه خود را تغییر دادند،

۱.۱ میلیون نفر جزو قشر کم درآمد بودند که بیشترشان به طور یک جانبه توسط دولت تشویق شدند به طوری که مجبور نبودند حق بیمه بیشتری بپردازند. این بدان معنی است که به استثنای افرادی که حائز شرایط برای دریافت بیمه مدیکر و مدیکید هستند، تنها ۶ درصد خودشان طرح بیمه را تغییر دادند. به نظر ما، اگر کل جمعیت ثبت نام کننده را لحاظ کنیم، رقم افرادی که خود طرحشان را تغییر دادند از ۶ درصد هم کمتر است. ۱۱

در مورد این رقم پایین تغییر طرح بیمه، دو تفسیر می توان ارائه داد. یک تفسیر که باب طبع مدافعان برنامه است - و تفسیر درستی هم است، مشروط بر اینکه فرض کنیم متقاضیان همه از دسته مقتصدها هستند - این است که همه چیز دارد خوب پیش می رود: این نشان می دهد که طیف وسیعی از طرح های بیمه از پس شرایط سلامتی مختلف متقاضیان برآمده است و شهروندان مسن بهترین طرح را با توجه به نیازهایشان انتخاب کرده اند. تفسیر دوم - که اگر متقاضیان را از دسته انسان ها فرض کنیم، واقعیت بیشتری دارد - این است که لختی و تمایل به وضعیت موجود مردم را از تغییر

طرح‌هایشان باز می‌دارد. چطور می‌توان گفت که کدام تفسیر درست است؟ یک راه این است که کسانی را که خودشان طرحشان را انتخاب کردند با کسانی که به صورت تصادفی در یک طرح ثبت‌نام شدند، مقایسه کنیم. برای گروه دوم نمی‌شود هیچ فرضی را تصور کنیم که طرحی را که به آنها تخصیص داده شد، بهترین طرح ممکن است. و این واقعیت که تعداد بسیار کمی در هر دو گروه طرحشان را تغییر دادند، به ما می‌گوید که تفسیر دوم درست است. بیشتر متقاضیان دیدند تغییر طرح آن قدر دشوار است که ارزش این همه وقت و انرژی تلف کردن را ندارد. آیا ارزشش را دارد؟ پاسخ این پرسش بستگی دارد به اینکه تعداد طرح‌ها تا چه اندازه متنوع است و بسته به داروهایی که مردم مصرف می‌کنند، هزینه چقدر فرق دارد. یک بررسی تطبیقی در مورد قیمت داروهای تحت پوشش طرح‌های پایه‌ای همان طرح‌هایی که متقاضیان کم‌درآمد به صورت پیش فرض در آنها ثبت‌نام می‌شوند در سه منطقه کشور آمریکا را در نظر بگیرید. این مطالعه نشان می‌دهد وقتی که افراد در بهترین و ارزان‌ترین طرح ثبت‌نام می‌شوند، ماهانه به ازای هر دارو بین ۵ تا ۵۰

دلار در هزینه‌های خود صرفه‌جویی می‌کنند ۱۲. داده‌های بیشتری که تمام طرح‌ها را مقایسه می‌کنند، برخلاف داروهای تنها، باید به‌زودی در دسترس قرار گیرند و ما فکر می‌کنیم که نتایج مطالعات محققان دیگر را که در آستانه انتشار هستند تأیید می‌کند. تیم تحقیقاتی کلینگ برآورد کرده است که بین طرحی که تصادفی انتخاب شده است و ارزان‌ترین طرح موجود، سالانه حدود ۷۰۰ دلار اختلاف وجود دارد. انتخاب طرح درست به جای طرح تصادفی بالقوه می‌تواند پول زیادی را از جیب مردم و دولت صرفه‌جویی کند که برای هر فرد صدها دلار زیان بالقوه وجود داشته باشد. بیشتر متقاضیان به این نتیجه می‌رسند که ارزشش را دارد یک یا دو ساعت وقت صرف کنند تا بتوانند بهترین طرح ممکن را برای خودشان انتخاب کنند درست همان‌طور که برای خرید ماشین لباسشویی یا چوب گلف وقت می‌گذارند.

کاربر پسند نیست

متأسفانه صرف یک یا دو ساعت برای انجام این کار، راه به جایی نمی‌برد. ابزار اصلی که مردم برای انتخاب یک طرح بیمه در دست دارند، وبسایت مدیکر است. رئیس دفاتر فدرال مدیکر می‌گوید: «وبسایت به مردم کمک می‌کند تا تصمیم شایسته‌ای اتخاذ کنند. مردم طیف وسیعی از ابزارهای مختلف دارند که تا پیش از این موجود نبود و به آنها کمک می‌کنند تا طرحی را برای پوشش دارویی خود انتخاب کنند.» ۱۳. اما یک اشکال آشکار در وابستگی شدید به وبسایت وجود دارد. بیشتر شهروندان مسن هنوز از اینترنت استفاده نمی‌کنند، حال چه رسد به وبسایت مدیکر، و آنهایی که استفاده می‌کنند چندان در استفاده از اینترنت ماهر نیستند هر چند که این روند به مرور زمان تغییر خواهد کرد. بیشتر شهروندان اطلاعات خود در مورد بند دال را از طریق نامه‌هایی که بیمه‌گران، دولت و گروه‌هایی مثل AARP پست می‌کنند، به دست می‌آورند. بعید است که این نامه‌ها حاوی اطلاعات سفارشی مخصوص هر فرد باشند. بنابراین وبسایت بهترین منبع برای کمک است. خب وظیفه گشتن و بالاوپایین کردن سایت بر عهده

کیست؟ طبیعتاً بر دوش فرزندان شهروندان مسن. یکی از دوستان اقتصاددان ما، کیتی مرل،^{۲۰۳} یکی از کسانی است که وظیفه جستجو برای یافتن بیمه درمانی و انتخاب یک طرح مناسب برای والدینش بر عهده اوست. او دریافت که این وظیفه، حتی برای یک آدم خبره مثل خودش، چندین ساعت زمان می برد. کیتی لطف کرد و فهرستی از داروهای مصرفی مادرش را در اختیار ما گذاشت و نشان داد که انتخاب یک طرح برای پوشش دادن به این داروها چه کار دشوار و طاقت فرسایی است. تیلر در وبسایت مدیکر وارد صفحه بند دال شد و سعی کرد بخت خود را بیازماید. عجب کابوسی بود! فقط به عنوان نمونه بگوییم که این سایت سامانه چک کردن املاي درست داروها را نداشت. اگر شما به جای Xanax تایپ کنید Zanax کارتان ساخته است برخلاف گوگل که املاي نادرست کلمات را اصلاح می کند. این مسئله ایجاد مشکل می کند چرا که نام داروها اغلب شبیه دنباله ای تصادفی از حروف است، بنابراین خیلی محتمل است که نام دارو را اشتباه تایپ کنیم. وارد کردن دوز صحیح داروها هم خودش داستانی دارد. هم باید اندازه

قرص را بدانید مثلاً ۲۵ میلی گرم و هم اینکه چند بار در روز مصرف می شود. فرض وبسایت بر این است که شما داروی ژنریک مصرف می کنید، اگر که در دسترس باشد و به شما این گزینه را می دهد که داروی برند اعلا را هم داشته باشید. با این حال بسیاری از مردم داروی ژنریک را انتخاب می کنند، در حالی که نام برند آنها را تایپ می کنند. این خود باعث می شود که توجه مضاعفی به انتخاب نام هر دارو مبذول کنیم. وقتی کاربر موفق شد تمام داده های لازم را وارد کند، وبسایت سه طرح را با برآوردی از هزینه سالانه برای انتخاب ارائه می دهد. کسانی که از کار کردن با اینترنت وحشت دارند می توانند با بخش خدمات مشتریان مدیکر تماس بگیرند که یک مسئول پشت خط سه طرح مزبور را همراه با برآورد هزینه پیشنهاد می دهد اما هیچ توضیحی نمی دهد که این طرح ها بر چه اساسی انتخاب شده اند. ۱۴

بالاخره با کمک کیتی که تا حد روان درمانی پیش رفته بود تیلر توانست به تعدادی از جواب ها دست پیدا کند، هر چند که این جواب ها همان هایی نبود که کیتی گرفته بود. با این حال چون تیلر خود در

سنی بود که تقریباً نزدیک به سن مجاز برای دریافت خدمات مدیر بود، فکر کرد شاید یک فرد جوان‌تر کار راحت‌تری در پیش داشته باشد. بنابراین از یکی از دانشجویان تحصیلات تکمیلی خود خواستیم که امتحانی بکند. جوان‌تر و صبورتر بودن کمی تأثیر داشت، اما او هم جواب‌های دیگری دریافت کرد. بنابراین، دیگر تمام زورمان را زدیم و جوان‌ترین و باهوش‌ترین عضو تیم خود - یعنی دانشجوی انترن خود را که از یکی از معتبرترین دانشگاه‌های کشور پذیرش گرفته بود - سرکار گذاشتیم. حتی او هم که همه چیز معمولاً برایش آسان بود، هرازگاهی در انجام این مأموریت گیج و سردرگم می‌شد. و هیچ‌یک از ما دو نفر، با اینکه همان داده‌ها را داشتیم، به همان نتایج یعنی برآورد و طرح یکسان

۲۰۴

نرسیدیم.

اولش خیلی ازپا درآمدیم. اما معلوم شد که حتی چهار مقصد هم نتوانستند دقیقاً از همدیگر تقلید کنند. ما همه چهار نتیجه مجزا از برآورد قیمت گرفتیم، زیرا طرح‌های پوشش داروهای نسخه‌ای مرتب قیمت‌هایشان را به‌روز می‌کنند. هیچ تضمینی وجود ندارد که ارزان‌ترین طرح امروز، فردا هم

ارزان‌ترین طرح باشد. درواقع اتحادیه

مصرف‌کنندگان تفاوت قیمت‌ها در پنج ایالت را دنبال کرده است و دریافت که هر ماه قیمت‌ها تغییر می‌کنند. گاهی اوقات این نوسانات قیمت فقط در حد چند دلار است و گاهی اوقات بیشتر. حدود ۴۰ درصد از ۲۲۵ طرح موجود تغییر قیمتی معادل پنج درصد نشان دادند که می‌تواند سر به چند صد دلار در سال بزند ۱۵. تغییر مدام قیمت‌ها یک مانع دیگر است که انسان‌ها باید از روی آن بپرند و با تجربه‌ما، برای کسانی که چیزی درباره آن نمی‌دانند، می‌تواند یک کابوس باشد.

آیا متقاضیان همیشه انتخاب درستی می‌کنند؟ نه همیشه.

انتخاب یک طرح بیمه پوشش داروی نسخه‌ای چه حسی دارد؟ انتخاب یک طرح درست تا چه اندازه دشوار است؟ پاسخ کوتاه این است: واقعا دشوار است. برای اینکه بحثمان را راحت‌تر پیش ببریم، اجازه دهید از تصمیم درمورد اینکه اصلا باید در بند دال ثبت‌نام کنیم یا نکنیم، یا اینکه باید در طرح مجزا ثبت‌نام کنیم یا مدیگر ادونتج، چشم‌پوشی نماییم. فرض کنید که شما، مثل بیشتر متقاضیان،

می‌خواهید یک طرح تنها مجزا را انتخاب کنید. باید طرح‌های موجود را از پانزده جنبه با هم مقایسه کنید اگر شک دارید که انجام این کار گیج‌کننده است، یادداشت پایان کتاب را بخوانید که حاوی جزئیات بیشتری است، اما پیشنهاد می‌کنیم قبل از شروع دو عدد آسپیرین بالا بیندازید ۱۶.

این درست است که وب‌سایت مدیکر به متقاضیان کمک می‌کند تا طرح‌ها را بر اساس سه جنبه با هم مقایسه کنند. اما قبلاً اشاره کردیم که استفاده از این وب‌سایت چه رنج و زحمتی دارد و حتی اگر به صفحه‌نهایی برسید و سه تا از ارزان‌ترین طرح‌ها به شما ارائه شود، نباید نفس راحت بکشید. از روی وب‌سایت نمی‌توانید بگویید که آیا در مورد وضعیت شما گرفتن مجوز ابتدایی سخت است یا چه محدودیتی در مورد مقدار داروی تحت پوشش شما وجود دارد. این اطلاعات احتمالاً بعد از ثبت نام و پیچیدن اولین نسخه در اختیار شما قرار خواهد گرفت.

برای اینکه بفهمیم آیا شهروندان مسن انتخاب درستی صورت داده‌اند، لازم است اطلاعاتی در مورد وضعیت سلامت و طرحی که انتخاب کرده‌اند

به دست آوریم. با در نظر گرفتن نگرانی هایی که برای
 حریم خصوصی وجود دارد، دولت این داده ها را
 منتشر نمی کند. اما ظاهراً معتقد است و حتی اذعان
 می کند که شهروندان انتخاب درستی می کنند. ما
 خیلی مطمئن نیستیم. یک انتخاب درست، انتخابی
 است که نیازهای فرد را برآورده سازد. در یک
 آزمایش، دنیل مک فیدن ^{۲۰۵} و گروهش کوشیدند
 مشخص کنند که انتخاب شهروندان تا چه حد
 درست یا نادرست بوده است.

گروه مک‌فیدن به شهروندان یک وقت استراحت داد. سعی کردند به آنها شانس کافی بدهند تا انتخاب درست صورت دهند. خیال شرکت کنندگان در این آزمایش را از بابت شبکه داروخانه‌ها و صدور مجوز اولیه راحت کردند. به آنها فقط چهار گزینه داده شد. برای اینکه کار انتخاب برای آنها راحت‌تر شود، شرایط اقتصادی خاص یک فرد را هم قلم گرفتند. هر چهار طرح ارائه شده قیمت مشابه داشتند. فقط سطح پوشششان با بالا رفتن قیمت داروها تغییر می کرد.

حتی در این شرایط ساده شده درصد بالایی از شرکت کنندگان انتخاب ضعیفی از میان چهار طرح داشتند، زیرا نتوانستند انتخاب‌هایشان را با وضعیت واقعی سلامتشان، داروهای مصرفی‌شان و موقعیتشان درباره خطر موجود، تطابق دهند. در کل، حدود دوسوم شرکت کنندگان نتوانستند طرحی را انتخاب کنند که میزان پولی را که باید از جیب می دادند، به حداقل برساند ۱۷.

تلنگرهای احتمالی

ما به عنوان پدرسالاران لیبرترین تلاش دولت بوش در پافشاری بر آزادی انتخاب برای بند دال را

تحسین می‌کنیم. بحث در مورد فراز و فرودهای طرح بیمه همگانی را به دیگران واگذار می‌کنیم. اما مثل هر طرح دیگری که گزینه‌های زیادی دارد، یک معماری گزینش بهتر می‌تواند کارساز باشد.

ثبت نام هوشمند

تخصیص تصادفی گزینه پیش فرض ایده وحشتناکی است. اگر به یک شخص فقیر طرح بدی را تخصیص دهیم و او هم آن را تغییر ندهد، صورت حساب دارویش ممکن است بالا برود یا ممکن است تصمیم بگیرد داروی گران قیمتش را قطع کند، چنان که بعضی‌ها چنین کردند. این کار شاید برای کوتاه مدت در هزینه‌های دولت صرفه جویی کند اما در بلندمدت هزینه بر خواهد بود، مخصوصاً برای بیماری‌هایی مثل دیابت که قطع دارو می‌تواند به مشکلات دیگری منتهی شود. اگر دولت طرح را به فردی تخصیص دهد، اگر آن طرح همه داروهای آن فرد را پوشش دهد و ۱۵ درصد کمتر هزینه داشته باشد، باز هم هزینه‌های دولت افزایش خواهد یافت. صریح‌ترین پاسخ، توقف ثبت نام تصادفی و راه اندازی سامانه ثبت نام هوشمند است. همان طور که اشاره کردیم، ایالت مین تنها ایالتی است که از

سامانه ثبت نام هوشمند برای تخصیص بیمه پوشش داروهای نسخه ای به شهروندانی که حائز شرایط ثبت نام ترکیبی برای هردو برنامه مدیکید و مدیکر هستند، استفاده می کند ۱۸. طبق گزارش اداره ذی حساسی دولت ایالتی، ثبت نام تصادفی «منجر به انتخاب ضعیف برای بسیاری از متقاضیان این گروه می شود.» با ثبت نام تصادفی، فقط یک سوم متقاضیان در طرحی ثبت نام می شوند که تمام داروهای اخیرشان را پوشش می دهد و یک چهارم در طرح هایی ثبت نام می شوند که کمتر از ۶۰ درصد داروهایشان را پوشش می دهند ۱۹.

در مین برای تطابق هر متقاضی با یک طرح، ده طرحی که با معیارهای ایالت برای پوشش داروها تطابق دارند، براساس داده های مربوط به مصرف داروی متقاضی در سه ماه اخیر ارزیابی می شوند. کسانی که در طرحی ثبت نام کرده اند که کمتر از ۸۰ درصد نیازشان را پوشش می دهد، به طور خودکار به طرح دیگر منتقل می شوند. عده دیگری از متقاضیان نامه ای دریافت می کنند که در آن قید شده است که گزینه های بهتری موجود هستند و به آنها توصیه می شود که برای اطلاعات بیشتر با

مسئولان ایالتی تماس بگیرند. ثبت نام هوشمند بیش از ده هزار نفر - یعنی ۲۲ درصد کل کسانی که حائز شرایط ثبت نام ترکیبی بودند - را به طرح بهتر منتقل کرد و نتیجه خارق العاده‌ای را رقم زد. هر چند که داده‌های ناقص و اشکالات فنی در ابتدا قدری مشکل ایجاد کردند، مقامات مین حالا می‌گویند که هریک از افراد این گروه از متقاضیان در طرحی ثبت نام شده‌اند که بین ۹۰ تا ۱۰۰ درصد نیازهایش را پوشش می‌دهد ۲۰.

مین تنها ایالتی نبود که به ثبت نام هوشمند علاقه نشان داد. در سال ۲۰۰۵ دو گروه مهم دارویی - انجمن ملی داروخانه‌های زنجیره‌ای و انجمن ملی پزشکان داروساز - با شرکت اینفورمد دسیژنز^{۲۰۶}، یک شرکت متخصص در حوزه فناوری اطلاعات بهداشت و درمان واقع در شهر تامپای ایالت فلوریدا، همکاری کردند تا نرم‌افزاری را توسعه دهند که مردم را بر اساس نیازهایشان با طرح‌های بیمه موجود تطابق دهد. نتیجه کار این کنسرسیوم با واکنش مؤدبانه اما سرد مقامات فدرال روبه‌رو شد. شاید حامیان طرح باید آن را «طرح هوشمند» می‌نامیدند. در نتیجه نگاه بدبینانه مقامات

واشینگتن و چالش‌های حقوقی از سوی بیمه‌گران، ثبت‌نام هوشمند فقط در مین به کار گرفته شد. ایالت‌های دیگر باید از بابت تجربه با شیوه‌های دیگر تشویق شوند نه دلسرد و مهم‌تر اینکه، قانونی که ثبت‌نام تصادفی را حکم می‌کند، باید مورد بازبینی قرار گیرد.

ریکاپ

اگر سیستم ریکاپ ثبت، ارزیابی و مقایسه قیمت‌های بدیل را برای برنامه مدیر به کار ببریم، کمک شایانی به شهروندان مسن می‌شود. سیستم ریکاپ به این صورت کار می‌کند که سالی یک بار درست پیش از بازشدن مهلت ثبت‌نام، شرکت‌های بیمه فهرست کامل و مفصلی از تمام داروهایی را که طی سال گذشته استفاده شده‌اند و تمام هزینه‌های مربوطه را می‌فرستند. بیمه‌گران باید چکیده الکترونیکی جدول قیمت‌هایشان را هم برای هر کسی که تقاضا می‌کند بفرستند. اطلاعات به صورت آنلاین در دسترس همگان قرار می‌گیرد، بنابراین، هم در وبسایت مدیر قابل مشاهده هستند و هم اینکه مقایسه قیمت‌ها را می‌توان به راحتی با کمک یک شخص گروه یا سیستم ثالث

انجام داد. هدف از فراهم آوردن این اطلاعات این است که تلنگری بر شهروندان مسن وارد آوریم تا دست از وضعیت موجود بکشند و تشویق شوند که با برجسته کردن قیمت داروهای نسخه‌ای تا سرحد ممکن، خرید مقایسه‌ای انجام دهند. از آنجا که قیمت تأخیر برای اکثریت قریب به اتفاق متقاضیان بالاست، از تلنگرهای مشابهی می‌توان برای تشویق کسانی که ثبت نام نکرده‌اند، استفاده کرد. اعلام قیمت‌ها را می‌توان با شرح روشن حق بیمه‌های اخیر و جاری برای تعدادی از شایع‌ترین طرح‌ها، برای کسانی فرستاد که تأخیر در ثبت نام دارند. یکی از اهداف این کار برجسته کردن هزینه تأخیر برای متقاضیان است.

ما معتقدیم که در این حوزه، همچون سایر حوزه‌ها، ملزم داشتن بیمه‌گران برای فراهم آوردن گزارش ریکاپ می‌تواند شرکت‌های خصوصی را وادارد تا خدماتی را ارائه دهند که به متقاضیان امکان می‌دهد داده‌هایشان را وارد کنند تا بتوانند بهترین طرح را انتخاب نمایند. در عالم واقع، شرکتی به نام اکسپریون سیستمز ^{۲۰۷} در ماساچوست یک سیستم آنلاین دستیار انتخاب طرح برای داروی نسخه‌ای

تلنگر

توسعه داده است که نسخه کاربرپسندتری از فرم‌های وبسایت دولتی است. اکسپریون با داروخانه‌های زنجیره‌ای CVS قرارداد بسته است تا بتواند اطلاعات مهمی را که اغلب در گزارش ریکاپ در دسترس است، وارد سیستم کند. اگر قاعده ریکاپ در کار باشد، آنگاه اکسپریون داده‌های مربوط به مصرف دارو را، بدون توجه به اینکه مردم دارویشان را از کجا تهیه می‌کنند، وارد سیستم می‌نماید.

اطلاعات ریکاپ را می‌توان برای بهبود برنامه‌های ثبت‌نام هوشمند نیز به کار برد. یک تیم تحقیقاتی در بررسی‌های خود شواهدی پیدا کرد که نشان می‌دهد تلنگرهایی به سبک و سیاق ریکاپ واقعا جواب می‌دهد. در تحقیقی روی متقاضیان بیمه ایالت ویسکانسین، تیم مزبور برآورد کرد که اگر مردم از طرح جاری به سراغ ارزان‌ترین طرحی بروند که همچنان نیازهایشان را برآورده می‌سازد، به طور میانگین سالی پانصد دلار صرفه جویی می‌کنند ۲۱. پژوهش‌گران برای اینکه ببینند آیا با کمی تلنگر مردم از منافع این صرفه جویی‌ها برخوردار خواهند شد، یک نامه شخصی به یک جمعیت تصادفی از

تلنگر

متقاضیان که قبول کردند اطلاعات شخصی شان منتشر شود، ارسال کردند. در این نامه هزینه های طرح جاری، ارزان ترین طرح قابل مقایسه و مقدار صرفه جویی در صورت تغییر طرح، ذکر شده بود. در مقابل، یک جمعیت تصادفی دیگر، بروشورهای عادی بند دال را دریافت کردند. در هر دو مورد، نامه ها حاوی آدرس اینترنتی وبسایت سیستم یابنده طرح مدیگر و راهنمای استفاده از آن بودند. معلوم شد که نامه های شخصی بیشتر به مردم تلنگر می زنند تا طرح ارزان تری انتخاب کنند. مجموع کسانی که با دریافت این نامه ها طرحشان را عوض کردند، ۲۷ درصد بود- ۱۰ درصد بیشتر از کسانی که بروشور دریافت کرده بودند. دریافت کنندگان نامه بیشتر از سه برابر دریافت کنندگان بروشور، طرح بیمه شان را عوض کرده بودند- یعنی همانی را انتخاب کردند که در نامه بدان اشاره شده بود گرچه درصد کلی همچنان تک رقمی بود. این نتایج با مطالعات دیگری که نشان می دهند مردم در انتخابشان دچار خطا می شوند و اطلاعات ساده و شفاف می تواند میزان خطاها را کاهش دهد، همخوانی دارد.

تلنگر

درس‌هایی که از بند دال آموختیم، مشابه برنامهٔ اصلاح تأمین اجتماعی سوئد است. در موقعیت‌های پیچیده ورد «فقط گزینه‌ها را بیشتر کنید» برای ایجاد یک خط‌مشی جدید کفایت نمی‌کند. هرچه تعداد گزینه‌ها بالا باشد، پیچیدگی اوضاع بیشتر می‌شود و در نتیجه تعبیهٔ یک معماری گزینش شفاف و گویا مهم‌تر می‌شود. برای ایجاد یک طرح کاربرپسندتر، معمار طرح باید بداند و درک کند که چگونه می‌شود به انسان‌ها کمک کرد. مهندسان نرم‌افزار و ساختمان یک شعار محبوب و قدیمی دارند: تا می‌توانی ساده‌اش کن. اگر معماری یک ساختمان زیاد از حد پیچیده باشد، بهترین راه این است که با علائم و تابلوهای مختلف مردم را راهنمایی کنم که راهشان را به بخش‌های مورد نظر پیدا کنند. معماران گزینش هم باید این درس‌ها را در طراحی‌هایشان در نظر بگیرند.

۱۱- چگونه اهدای عضو را افزایش دهیم

اولین پیوند موفقیت آمیز عضو در سال ۱۹۵۴ صورت گرفت که طی آن مردی به برادر دوقلوی خود یک کلیه اهدا کرد. اولین پیوند کلیه از یک فرد متوفی هشت سال بعد از این تاریخ انجام شد. باقی داستان، به قول معروف، دیگر گفتن ندارد.

از سال ۱۹۸۸ بیش از ۳۶۰ هزار عضو پیوند زده شده است که تقریباً ۸۰ درصد آن از جانب افراد متوفی بوده است. متأسفانه تقاضا برای عضو بسیار بیشتر از عرضه آن است. تا ژانویه ۲۰۰۶ بیش از ۹۰ هزار آمریکایی در فهرست انتظار دریافت عضو، عمدتاً کلیه، بودند. بسیاری از آنها احتمالاً ۶۰ درصد قبل از دریافت عضو خواهند مرد و این فهرست انتظار سالانه ۱۲ درصد رشد دارد. ^{۲۰۸}هرچند که این

موضوع به قدر کافی مهم و جالب است که یک کتاب جداگانه را به آن تخصیص دهیم، فقط اشاره مختصری به تأثیر بالقوه معماری گزینش بهتر در افزایش عضوهای قابل دسترس خواهیم داشت. ۱. ما تصور می کنیم که کمی دستکاری و دخالت می تواند جان هزاران نفر را هر سال نجات دهد- و این کار می تواند بدون گذاشتن باری به دوش

مالیات دهندگان، انجام شود.

منابع اولیه اعضای بدن انسان از بیماران تأمین می‌آید که دچار مرگ مغزی می‌شوند، یعنی دچار نابودی برگشت‌ناپذیر تمام فعالیت‌های مغزی شده‌اند اما موقتاً به کمک دستگاه‌های ویژه سالم نگه داشته می‌شوند. در ایالات متحده هر ساله تقریباً بین ۱۲ تا ۱۵ هزار اهداکننده بالقوه در این گروه قرار می‌گیرند، اما کمتر از نصفشان واقعاً عضو اهدا می‌کنند. از آنجا که از هر اهداکننده تا سه عضو دریافت می‌شود، بنابراین افزودن هزار اهداکننده به معنای نجات جان سه هزار بیمار خواهد بود. مانع اصلی افزایش اهدای عضو گرفتن رضایت از خانواده متوفی است. معلوم شد که قواعد پیش فرض خوب می‌توانند تعداد عضوهای قابل اهدا را افزایش دهند و بنابراین زندگی‌های بیشتری نجات می‌یابند. بیایید راهکارهای احتمالی را در نظر بگیریم.

رضایت صریح

در ایالات متحده، بیشتر ایالت‌ها از قاعده‌ای به نام قانون رضایت صریح بهره می‌برند؛ این بدان معنی است که مردم باید چند قدم محکم و صریح بردارند که نشان دهد می‌خواهند اهداکننده باشند.

روشن است که برخی که می‌خواهند اهداکننده باشند، در برداشتن این قدم‌ها ناکام می‌مانند. در مطالعه‌ای که روی اهالی ایالت آیوا توسط شلدون کرتس و مایکل سکس^{۲۰۹} صورت گرفت، این نکته تأیید شد. «۹۷ درصد پاسخ‌دهندگان از پیوند عضو حمایت کردند. اکثریت قابل ملاحظه‌ای اظهار داشتند که مایلند خود و فرزندانشان اهداکننده باشند.» با این حال تمایل مردم به این امر، در عمل به منصفه ظهور نمی‌رسد. «از میان کسانی که اعلام حمایت کردند، تنها ۴۳ درصد مربع مخصوص اهدای عضو در گواهینامه رانندگی‌شان را علامت زدند. از میان کسانی که اعلام کردند که شخصاً حاضرند دهنده عضو باشند، تنها ۶۴ درصد مربع مزبور را علامت زده بودند و تنها ۳۶ درصد برگه اهدای عضو را پر کرده بودند.»^۲

به طور خلاصه، ظاهراً قدم‌های ضروری برای اینکه شخصی به یک اهداکننده بالفعل تبدیل شود، به نوعی مردم را از انجام این عمل باز می‌دارند. بسیاری از آمریکایی‌هایی که نتوانستند اهداکننده شوند، دست کم اعتراف کردند که دوست داشتند چنین کاری بکنند. همچون سایر حوزه‌ها، گزینه

پیش فرض نقش عظیمی دارد و لختی اینرسی تأثیری قوی به جا می‌گذارد. تغییر در معماری گزینش می‌تواند کمک کند تا وجود عضوهای اهدایی بیشتر در بازار تضمین شود، به گونه‌ای که نه تنها زندگی‌های زیادی را نجات می‌دهد بلکه با آرزوی قلبی بسیاری از اهداکنندگان هم جور درمی‌آید.

ازاله علی القاعده

سختگیرانه‌ترین رویکرد که چیزی بیشتر از قاعدهٔ پیش فرض است، ازاله علی القاعده^{۲۱۰} نامیده می‌شود. تحت این رویکرد دولت حق دارد اعضای بدن کسانی را که مرده‌اند بدون اجازهٔ بستگان متوفی خارج سازد. هرچند که به نظر ترسناک و بی‌رحمانه می‌رسد، دفاع از آن غیرممکن هم نیست. روی کاغذ، جان زندگی‌های زیادی را نجات می‌دهد و می‌تواند این کار را بدون ایجاد مزاحمت برای کسانی که امیدی برای زندگی دارند، ترتیب دهد. هرچند که این شیوه توسط هیچ ایالتی به‌طور وسیع به کار گرفته نشده است، بسیاری از ایالت‌ها قانونی برای استفاده از قرنیه چشم درگذشتگان دارند. در برخی ایالت‌ها، پزشکانی که اتوپسی انجام می‌دهند،

اجازه دارند بدون اجازه کسی، قرنیه را بردارند. هر جایی که این قانون اعمال شد، پیوند قرنیه به طور خارق العاده ای افزایش داشت. برای مثال، در ایالت جورجیا این قانون باعث شد که پیوند قرنیه از ۲۵ مورد در سال ۱۹۷۸ به یک هزار مورد در سال ۱۹۸۴ برسد ۳. اعمال گسترده قانون ازاله علی القاعده در مورد کلیه بی شک می تواند جان هزاران نفر را از مرگ زودرس نجات دهد، اما مردم با قانونی که اجازه دهد دولت بدون اجازه شان اعضای بدن را برداشت کند، مخالفت خواهند کرد. چنین رویکردی یک اصل عموماً پذیرفته شده را نقض می کند و آن اینکه در یک محدوده وسیع، افراد باید بتوانند تصمیم بگیرند با بدنشان چه بکنند یا نکنند.

رضایت فرض شده

رویکردی که می تواند سپاه لیبرترین ها را با استانداردهای ما دور بزند، رضایت فرض شده ^{۲۱۱} نامیده می شود. رضایت فرض شده آزادی انتخاب را حفظ می کند، اما با رضایت صریح تفاوت دارد زیرا تکانی به قاعده پیش فرض می دهد. با این خط مشی، فرض می شود که تمام شهروندان رضایت دادند که اهداکننده عضو باشند اما این اختیار و فرصت را

دارند که نام خود را از فهرست اهداکنندگان خارج کنند و به راحتی می‌توانند این کار را انجام دهند. اجازه بدهید روی کلمه به راحتی تأکید کنیم، زیرا هرچه انجام این کار سخت‌تر باشد، کمتر اصول لیبرتارین رعایت می‌شود. به یاد داشته باشید که پدرسالاران لیبرتارین می‌خواهند هزینه‌های کمتری را بر کسانی که راه خودشان را می‌روند تحمیل کنند و اگر امکان‌ش باشد، هیچ هزینه‌ای بر آنها تحمیل نشود. اگرچه رضایت فرض شده در یک معنا نقطه مقابل رضایت صریح است، یک شباهت کلیدی در این بین وجود دارد: تحت هر دو رویکرد، آنهایی که گزینه پیش فرض را نمی‌خواهند، باید به منظور خروج از آن فعالانه اقدام کنند.

برای بازکردن بحث فرض کنید که در هنگام ثبت نام برای گواهینامه رضایت فرض شده و رضایت صریح هر دو فقط با گزینه «تک کلیک» قابل انتخاب باشند. اصلاً تصور کنید که مقامات می‌توانند از طریق ایمیل با تک تک شهروندان و والدین کودکان صغیر تماس بگیرند و از ایشان بخواهند که ثبت نام کنند. در دنیای مقتصدها هر دو رویه، نتیجه یکسانی خواهد داشت. از آنجا که هزینه ثبت نام ناچیز است، همه

گزینهٔ ارجح را کلیک خواهند کرد. اما اگر با دنیای انسان‌ها سروکار داشته باشیم، حتی با سیستم تک کلیک هم گزینهٔ پیش فرض اهمیت پیدا می‌کند. البته همه می‌دانیم که جمعیت بشر از انسان‌ها تشکیل شده است و به مدد آزمایش مهمی که توسط اریک جانسون و دن گلدستاین ۲۰۰۳ صورت گرفت، ما می‌دانیم که گزینهٔ پیش فرض در این حوزه تا چه حد می‌تواند مهم و تأثیرگذار باشد. این محققان از طریق یک پیمایش آنلاین به طرق مختلف از مردم پرسیدند آیا دوست دارند که جزو اهداکنندگان عضو باشند. در حالت رضایت صریح، به شرکت کنندگان گفته شد که فرض کنند آنها به ایالتی رفته‌اند که در آن گزینهٔ پیش فرض به عنوان اهداکنندهٔ عضو وجود ندارد و به آنها این گزینه داده می‌شود که وضعیت جاری خود را بپذیرند یا تغییر دهند. در حالت رضایت فرض شده، واژه پردازی یکسان بود اما گزینهٔ پیش فرض «اهداکننده» بود. در حالت سوم، یعنی حالت خنثی، اشاره‌ای به گزینهٔ پیش فرض نشده بود- فقط باید انتخاب می‌کردند. تحت هر سه وضعیت، پاسخ فقط با یک کلیک وارد می‌شود.

تلنگر

همان طور که الان دیگر انتظار دارید، پیش فرض اهمیت دارد- خیلی هم اهمیت دارد. وقتی قرار شد که مشارکت کنندگان در این آزمایش فعالانه انتخاب کنند که اهداکننده عضو باشند، فقط ۴۲ درصد چنین کردند. اما وقتی قرار شد که فعالانه انتخاب کنند که اهداکننده نباشند، ۸۲ درصد ترجیح دادند که اهداکننده باقی بمانند. در کمال تعجب خیلی از مردم ۷۹ درصد موافقت کردند که تحت شرایط خنثی بی طرفانه اهداکننده عضو باشند.

اگرچه تقریباً تمام ایالت‌ها در آمریکا از نسخه رضایت صریح استفاده می‌کنند، بسیاری از کشورهای اروپایی قانون رضایت فرض شده را اختیار کردند هرچند که روال بیرون آمدن از این برنامه متغیر است و همیشه به چیزی بیش از یک کلیک کردن ساده نیاز دارد. جانسون و گلدستاین تأثیرات چنین قوانینی را با مقایسه کشورهای که قانون رضایت فرض شده را پذیرفتند و کشورهای که قاعده رضایت صریح را پیاده نمودند، تجزیه و تحلیل کردند. تأثیری که این دو رویکرد بر نرخ رضایت داشتند، خارق‌العاده بود. برای اینکه درکی از قدرت گزینه پیش فرض پیدا کنیم، تفاوت بین نرخ رضایت بین دو کشور مشابه، اتریش و آلمان، را در نظر بگیرید. در آلمان که از قاعده ثبت نام فعال استفاده می‌کند، فقط ۱۲ درصد از شهروندان رضایت خودشان را اعلام کردند، در حالی که در اتریش تقریباً همه ۹۹ درصد رضایت دادند که اهداکننده باشند.

پیچیدگی‌هایی چند

تا به اینجا رضایت فرض شده به نظر عالی می‌رسد، اما باید در نظر داشته باشیم که این رویکرد به زحمت می‌تواند نوשداروی همه دردها باشد. برنامه‌ای که با

موفقیت اعضای بدن افراد در گذشته را به بیماران نیازمند انتقال می دهد، مستلزم یک زیرساخت کامل و محکم است. در حال حاضر، اسپانیا در پیاده سازی این زیرساخت در جهان پیشرو است به طوری که به ازای هریک میلیون نفر تقریباً ۳۵ اهداکننده دارد، این رقم در آمریکا کمی بیش از ۲۰ است. اما به علت پیشرفتگی سیستم پزشکی آمریکا در مطابقت دادن سریع اهداکنندگان راضی با متقاضیان و نیز تحویل فوری عضو و اجرای موفقیت آمیز عمل پیوند، نرخ اهدای عضو در ایالات متحده بالاتر از هر کشوری است که در آنها قاعده رضایت فرض شده رعایت می شود. بنابراین، قاعده رضایت به عنوان یک گزینه پیش فرض تنها عامل تعیین کننده نیست. با این حال، تحلیل های آماری دقیق توسط آبادی و گِی^{۲۱۲} ۲۰۰۴ نشان می دهد که با فرض اینکه همه عوامل دیگر ثابت باشند، تغییر رویه از رضایت صریح به رضایت فرض شده، نرخ اهدای عضو را حدود ۱۶ درصد افزایش می دهد. جانسون و گلدستاین به رقمی کمتر اما با تأثیر مشابه دست یافتند. رقم دقیق هرچه که باشد، واضح است که این تغییر رویه می تواند هر ساله جان هزاران نفر

را نجات دهد.

تعیین اثر دقیق تغییر قاعدهٔ پیش فرض دشوار است، زیرا شیوهٔ پیاده‌سازی قوانین در کشورهای مختلف بسیار متفاوت است. در فرانسه عملاً قاعدهٔ رضایت فرض شده اعمال می‌شود اما پزشکان طبق روال جاری از بستگان متوفی برای اهدای عضو اجازه می‌گیرند و معمولاً به خواستهٔ خانوادهٔ فرد در گذشته عمل می‌کنند. این خط‌مشی تمایز بین رضایت فرض شده و رضایت صریح را مخدوش و مبهم می‌کند.

با این حال، قاعدهٔ پیش فرض تأثیر و اهمیت دارد. در ایالات متحده اگر کارت اهدای عضو با رضایت شخصی رضایت صریح برای رؤیت بازماندگان نباشد، خانواده‌ها تقریباً در نیمی از موارد از اهدای عضو سر باز می‌زنند. نرخ امتناع در کشورهایی که قاعدهٔ رضایت فرض شده در آنها پیاده می‌شود، بسیار پایین‌تر است، اگرچه عموماً پرونده‌ای درمورد خواستهٔ اهداکنندگان وجود ندارد. در اسپانیا این نرخ تقریباً ۲۰ درصد است و در فرانسه حدود ۳۰ درصد ۴. چنان‌که دریکی از گزارش‌ها آمده است، وقتی سکوت متوفی نشانهٔ رضایت برای اهدای عضو

تلقی می‌شود و نه عدم رضایت، به شیوه‌های کاملاً متفاوتی می‌توان با بستگان نزدیک متوفی تماس گرفت؛ «تحت نظام رضایت فرض شده سازمان‌های یابنده عضو و کارکنان بیمارستان‌ها می‌توانند با خانواده متوفی با فرض «خانواده یک اهداکننده» تماس بگیرند تا خانواده کسی که قصد اهدای عضو نداشته است. این تغییر رویه شاید کار را برای خانواده‌ها برای رضایت دادن به اهدای عضو راحت‌تر کند.» ۵

گزینه دستوری

اگرچه رضایت فرض شده روش بی‌نهایت مؤثری برای افزایش رقم اهدای عضو است، احتمالاً از بعد سیاسی راحت نتوان آن را توجیه کرد. وقتی نوبت به چنین موضوع حساسی برسد، برخی به ایده «مفروض‌پنداشتن» هر چیزی اعتراض خواهند کرد. مطمئن نیستیم که آیا این اعتراضات قانع‌کننده هستند یا نه، اما یقیناً این مبحث حوزه‌ای است که در آن انتخاب اجباری یا آن‌طور که در این عرصه بدان اطلاق می‌شود، گزینه دستوری ۲۱۳ جذابیت بالایی دارد.

گزینه دستوری را می‌توان از طریق افزودن آن به

رویه ثبت نام گواهینامه پیاده سازی کرد که همین روش در بسیاری از ایالت ها استفاده می شود. با گزینه دستوری، هنگام تجدید گواهینامه با گزینه ای مواجه می شوید که از شما می خواهد در صورت رضایت، اعضای بدن خود را اهدا کنید. فرم درخواست شما کامل نمی شود مگر اینکه یکی از دو خانه مربوط به این گزینه را که با «بلی» و «خیر» مشخص شده اند، علامت بزنید. پرسش جالبی که در این خصوص مطرح شده است این است که آیا مقامات ایالتی باید خانه اضافه ای برای «مطمئن نیستم» یا «نمی دانم» را هم برای این گزینه اضافه کنند یا خیر. اگر چنین خانه هایی را اضافه کنند، دیگر نمی شود این گزینه را گزینه دستوری به حساب آورد. بیشتر شبیه «گزینه دستوری، اگر که فکر می کنید دوست دارید!» است. شواهد تجربی در حوزه های دیگر نشان می دهند اگر به مردم گزینه ای بدهید که تصمیم بر سر یک مسئله را به وقت دیگری موکول کنند، اغلب آن گزینه را انتخاب می کنند. ما تصور می کنیم که گزینه دستوری ممکن است باعث شود تعداد کسانی که رضایت به اهدای عضو می دهند کمتر از حالتی باشد که وضعیت رضایت

فرض شده حاکم است، اما هنوز هم می‌تواند نرخ اهدای عضو را افزایش دهد. این طور به نظر می‌رسد که خانواده‌ها بیشتر ترجیح می‌دهند که به خواسته و وصیت متوفایی عمل کنند که با رضایت خود گزینه «بلی» را انتخاب کرده است تا خواسته کسی که صرفاً یادش رفته بود گزینه «خیر» را علامت بزند.

هنجارها

ما فکر می‌کنیم ایالت‌ها باید در مورد گزینه دستوری و رضایت فرض شده حساسی فکر کنند، بر این اساس که هر دوی اینها می‌توانند جان هزاران بیمار را نجات دهند، ضمن اینکه به آزادی افراد خللی وارد نمی‌شود. اما تحت رژیم رضایت صریح، مقامات ایالتی می‌توانند چند قدم کوچک بردارند که می‌تواند به نتایج بسیار خوبی منتهی شود. برای مثال، طرح ایالت ایلینوی نشان‌دهنده درک شهودی بالایی از مسئله معماری گزینش است. نکته کلیدی در این طرح ثبت «رضایت شخص اول» ایلینوی است که در سال ۲۰۰۶ اجرایی شد و کمک کرد تا ۲.۳ میلیون نفر به برنامه اهدای عضو بپیوندند. ویژگی مهم این طرح آن است که بعد از اینکه فرد خود رضایتش را اعلام کرد، دیگر به

رضایت و موافقت اعضای خانواده آن فرد در صورت فوت نیازی نیست. این مسئله مهم است چرا که در ایالت ایلینوی امضای پشت کارت گواهینامه فرد به منزله رضایت قانونی کامل نیست- اعضای خانواده هنوز می توانند خواسته متوفی را نفی کنند.

در نظام قدیم ایلینوی تنها راه دورزدن این مانع این بود که کارتی را برای امضا می فرستادند یا برگه ای را که به امضای دو شاهد رسیده است، ثبت و بایگانی کنند. طرح ثبت رضایت شخص اول با فراهم آوردن امکان ثبت نام آنلاین برای مردم، کار رضایت دادن را بسیار ساده و کم هزینه کرد. ما فکر می کنیم که

صفحه وب استفاده شده برای جذب مردم به منظور اهدای عضو شکل ۱-۱۱ مثال خوبی از تلنگر است.

نخست مقامات ایالتی بر اهمیت کل ماجرا تأکید می کنند ۹۷ هزار نفر در فهرست انتظار قرار دارند و سپس مسئله به صورت یک معضل محلی مطرح می شود ۴۷۰۰ تن از این افراد در ایلینوی زندگی

می کنند. در مرحله بعد، پای هنجارهای اجتماعی را مستقیماً به میان می کشند، طوری که بتوانند تأثیر اجتماعی در جامعه ایجاد کنند: «۸۷ درصد اهالی ایلینوی معتقدند که اهدای عضو کار پسندیده ای

است» و «۶۰ درصد بزرگسالان ایلینوی در این طرح ثبت نام کرده‌اند.»

۱-۱۱- آگهی آنلاین تشویق اهالی ایلینوی برای اهدای عضو با اجازه مؤسسه «اهدای زندگی» ایالت ایلینوی

به یاد داشته باشید که آدم‌ها دوست دارند کارهایی را انجام دهند که اکثریت مردم واقعا انجام می‌دهند. مقامات، هنجارهای جاری را برای گزینه‌های موجود برای نجات زندگی بیماران فهرست‌بندی کرده‌اند- و این کار را بدون اینکه به کسی زور و فشار وارد کنند انجام داده‌اند. در قدم سوم، لینک‌هایی به شبکه اجتماعی مای اسپیس چیزی شبیه به فیسبوک اما قدیمی‌تر وجود دارد که در آن مردم می‌توانند به دیگران اعلام کنند پیگیر موضوعات مرتبط با اهدای عضو هستند. در خصوص حفاظت از محیط زیست مردم اغلب کارهایی را انجام می‌دهند که فکر می‌کنند درست است، تا حدودی به این دلیل که می‌دانند دیگران آنها را می‌بینند که دارند کاری را که فکر می‌کنند صحیح است انجام می‌دهند. همین اصل می‌تواند برای اهدای عضو هم صحت و کاربرد داشته باشد. این وب‌سایت تقریبا به‌طور یقین

۱۲- نجات کره زمین

در دهه‌های اخیر کشورهای جهان قدم‌های جدی و محکمی برای حفاظت از محیط زیست برداشته‌اند. دولت‌ها، نگران از وضعیت آلودگی آب و هوا، گسترش کاربرد آفت‌کش‌ها و مواد سمی شیمیایی و نابودی گونه‌های در حال انقراض، منابع زیادی را صرف کرده‌اند تا وضعیت بهداشت انسان‌ها را بهبود بخشند و اثرات زیان‌بار فعالیت‌های انسانی را بر حیات وحش و محیط‌های دست‌نخورده کاهش دهند. بسیاری از این اقدامات ثمرات خوبی داشته است؛ تلاش‌ها برای کاهش آلودگی هوا صدها هزار نوزاد را از مرگ زودهنگام و میلیون‌ها بیماری رهایی داده است. اما بسیاری از اقدامات نظارتی هزینه‌بر و اسراف بوده است و برخی از آنها مسئله‌ای را که قرار بود حل کنند، حادتر کرده‌اند. برای مثال کنترل شدید منابع جدید آلودگی هوا می‌تواند منجر به دوام بیشتر منابع کثیف و قدیمی آلودگی شود و بنابراین آلودگی هوا، دست کم در کوتاه‌مدت، افزایش می‌یابد.

در سال‌های اخیر کانون توجهات به مسائل زیست‌محیطی بین‌المللی سوق داده شده است، از

جمله مهار آسیب لایه اوزون که در حال حاضر با مجموعه‌ای از توافق‌نامه‌های بین‌المللی کنترل شده است که با ممنوعیت مواد شیمیایی آسیب‌زننده به این لایه موفقیت‌آمیز بوده است. اما بیشتر از همه، توجه عموم به سمت تغییرات آب‌وهوایی جلب شده است که هنوز به‌طور مؤثر در سطح بین‌المللی کنترل نشده است ^{۲۱۴} و بعداً کمی بیشتر در مورد آن صحبت خواهیم کرد. آیا تلنگر و بهبود معماری گزینش می‌تواند انتشار گازهای گلخانه‌ای را کاهش دهد؟ یقیناً؛ کمی جلوتر برخی امکانات مفید در این خصوص را توضیح خواهیم داد.

بیشتر اوقات دولت‌هایی که به دنبال حفاظت از محیط زیست و کنترل اثرات زیان‌بار آلودگی برای سلامت انسان‌ها هستند، فراتر از مرزهای تلنگر قدم می‌گذارند و اقداماتشان لیبرتارین نیست. در این حوزه، آزادی انتخاب به ندرت اصل هدایت‌کننده در سیاست‌گذاری‌ها به شمار می‌آید. معمولاً قانونگذاران یک جور قاعده «دستور و کنترل» را به کار می‌گیرند که طی آن آزادی انتخاب و بازار را به کلی انکار و به مردم انعطاف‌پذیری اندکی در پیشبرد اهداف زیست‌محیطی اعطا می‌کنند. قاعده

دستور و کنترل گاهی اوقات در طراحی و ساخت فناوری‌ها اعلام می‌شود، بدین صورت که دولت به فناوری‌هایی اجازه ورود به بازار می‌دهد که قوانین حفظ محیط زیست را رعایت کرده باشند؛ مثلاً نصب مبدل‌های کاتالیتیک در خودروها.

بیشتر اوقات دولت‌ها دست روی فناوری خاصی نمی‌گذارند بلکه همه را ملزم می‌دارند که برای کاهش تصاعد گازهای آلوده کننده تلاش کنند. برای مثال ممکن است بگویند که فرضاً طی ده سال آینده همه خودروهای جدید باید به‌طور میانگین تصاعد گاز مونوکسید کربن را تا ۹۰ درصد کاهش دهند. یا ممکن است دولت یک استاندارد ملی برای کیفیت هوای محیط وضع و تأکید کند که هر ایالت در یک تاریخ معین باید به آن استاندارد برسد و درجه آلودگی نباید از آن حد بیشتر شود به‌جز، شاید، در موارد نادر.

در ایالات متحده، محدودیت‌های وضع شده روی برخی منابع متصاعدکننده گازهای آلوده کننده یک قانون بوده است نه استثنا. این محدودیت‌ها برخی مواقع مؤثر و کارساز بوده است؛ هوا امروزه تمیزتر از ۱۹۷۰ است. با این حال، از لحاظ فلسفی چنین

محدودیت‌هایی آدم را به یاد برنامه‌های پنج ساله به سبک شوروی می‌اندازد که طی آن دیوان‌سالاران مقیم واشینگتن دستور می‌دهند میلیون‌ها نفر طی پنج سال آتی باید رفتارشان را تغییر دهند. گاهی اوقات مردم تغییر می‌کنند، گاهی اوقات هم نه؛ یا هزینه‌ی ایجاد این تغییر خیلی بالا از آب درمی‌آید و دیوان‌سالاران باید دوباره برگردند سر کارشان و از نو شروع کنند. اگر هدف حفاظت از محیط زیست است، فکر نمی‌کنید که یک معماری‌گزینش خوب بتواند کارساز و مفید باشد؟

ما همه آگاه هستیم که برای مسائل زیست‌محیطی تلنگرهای ملایم ممکن است به طرز مسخره‌ای ناکافی به نظر آیند - به نوعی مثل این است که بخواهید یک شیر را با تله‌ی موش به دام بیندازید. وقتی آب یا هوا به غایت آلوده هستند، تحلیل‌های معمول می‌گویند که این بدان علت است که آلوده‌کنندگان بر کسانی که هوا را تنفس می‌کنند و آب را می‌نوشند اثرات بیرونی^{۲۱۵} یعنی آسیب اعمال می‌کنند. حتی لیبرترین‌ها هم قبول دارند که وقتی اثرات بیرونی وجود داشته باشند، بازار نمی‌تواند به تنهایی به بهترین نتیجه دست یابد. آنهایی که

آلوده می کنند یعنی همه ما هزینه کامل خساراتی را که بر محیط زیست وارد کرده اند نمی پردازند و آنهایی که از آلودگی خسارت دیده اند مجدداً یعنی همه ما معمولاً امکانش را ندارند که با آلوده کنندگان مذاکره و آنها را مجاب کنند که تاوان تمام خسارتی را که وارد کرده اند بپردازند. کسانی که آزادی انتخاب را ارج می نهند، به خوبی آگاه هستند که وقتی هزینه های تراکنش ^{۲۱۶} اصطلاح فنی برای هزینه های مربوط به ورود به توافق های داوطلبانه بالا هستند، راهی جز مداخله دولت وجود ندارد. وقتی مردم در موقعیتی نیستند که داوطلبانه توافق کنند، بیشتر لیبرتارین ها معمولاً قبول دارند که دولت باید پا به میدان گذارد. مداخله دولت باعث می شود که محیط را به صورت پیامد یک نظام معماری گزینش جهانی بنگریم که در آن تصمیم گیری ها با دخالت عوامل مختلف، از مصرف کنندگان گرفته تا شرکت های بزرگ تا دولت، صورت می گیرد. بازار بخش بزرگی از این نظام است و با تمام مزایایی که دارد با دو مشکل روبه روست که در مسائل زیست محیطی دخیل هستند. نخست، مشوق ها به شیوه ای درست به کار

گرفته نمی‌شوند. اگر سال بعد به واسطه شیوه مصرفتان رفتاری درپیش بگیرید که برای محیط زیست هزینه دربر داشته باشد، احتمالاً بابت خسارتی که بر محیط زیست تحمیل کرده‌اید، تاوانی پرداخت نمی‌کنید. این پدیده‌ای است که اغلب از آن تحت عنوان تراژدی مشاعات ^{۲۱۷} یاد می‌شود. یک دامدار تشویق می‌شود که گاوهای بیشتری به گله خود اضافه کند، زیرا با این عمل بیشتر از هزینه‌ای که می‌کند سود می‌برد؛ اما از طرف دیگر گاو بیشتر به معنی تخریب بیشتر مراتع است. دامداران باید راهی بیابند تا از این خسران تراژدی حذر کنند؛ شاید از طریق یک توافق که طی آن هریک ملزم شوند تعداد محدودی دام به گله خود بیفزایند. همین معضل گریبانگیر صنعت ماهیگیری نیز هست. دومین مسئله‌ای که در افزایش آلودگی مشارکت دارد این است که مردم متوجه پیامدهای زیست‌محیطی ناشی از عملکردشان نیستند بازخوردی از آن نمی‌گیرند. اگر مصرف انرژی شما باعث آلودگی هوا شود، احتمالاً متوجه این موضوع نیستند یا نمی‌خواهید آن را بپذیرید یا حداقل همیشه نمی‌خواهید قبولش کنید. حتی اگر از رابطه

این دو آگاه باشید، احتمالاً خیلی در رفتارشان تأثیر ندارد. کسانی که دستگاه تهویه مطبوعشان را به مدت چند هفته پشت سر هم روشن می گذارند، بعید است که دم به ساعت یا حتی هر روز به هزینه های فردی و اجتماعی ای که تحمیل می کنند، فکر کنند. بنابراین بحثمان در مورد معضلات زیست محیطی را با این دو جنبه از معماری گزینش آغاز می کنیم: مشوق ها و بازخوردها.

مشوق های بهتر

وقتی مشوق ها بد به کار گرفته شوند، برای دولت بهتر است که آنها را از نو به شیوه ای مناسب به کار گیرد. در زمینه محیط زیست دو راهکار گسترده پیشنهاد شده است. راهکار اول اعمال مالیات و جریمه بر کسانی است که محیط زیست را آلوده می کنند. در حوزه تغییرات آب و هوایی، وضع مالیات بر انتشار گازهای گلخانه ای که مورد پسند بسیاری از فعالان محیط زیست و نیز اقتصاددانان است، مثال ساده ای است. راهکار دوم قانون سقف و تجارت ^{۲۱۸} است. با این قانون به آنهایی که محیط زیست را آلوده می کنند، حق می دهند یا این حق را می فروشند که تا حد سقف معینی آلودگی تولید

کنند و این حق در بازار قابل مبادله است. بسیاری از متخصصان امر معتقدند که نظام‌های مبتنی بر مشوق مانند این، معمولاً باید نظارت فرمان و کنترل را جابه‌جا کنند. ما هم موافقیم. راهکارهای مبتنی بر مشوق مؤثرتر و کارآمدتر هستند و آزادی انتخاب را هم افزایش می‌دهند.^۱

صادقانه اعتراف می‌کنیم که پیشنهادهایی از این دست اصیل نیستند، اما صرف اینکه با بیشتر اقتصاددانان بر سر این موضوع اشتراک نظر داریم، دلیل کافی برای رد این پیشنهاد محسوب نمی‌شود! در ادامه تفصیلی رفتاری ارائه خواهیم داد که انسان‌بودن عوامل درگیر در فعالیتهای اقتصادی را لحاظ می‌کنند. علاوه بر این، ما فکر می‌کنیم که این راهکار پایه‌ای با رویکرد پدرسالاری لیبرتارینی سازگاری دارد، زیرا مردم می‌توانند با پرهیز از ایجاد آلودگی زیست‌محیطی، از پرداخت مالیات اجتناب ورزند. مخصوصاً وقتی این رویکرد را با نظام‌های فرمان و کنترل مقایسه کنیم، مشوق‌های اقتصادی عنصر لیبرتارینی بیشتری در خود دارند. وقتی به مردم می‌گویید «مادامی که خسارت آسیب‌های اجتماعی‌ای را که وارد کرده‌اید بدهید، می‌توانید به

رفتارتان ادامه دهید» به مردم آزادی بیشتری می‌دهید تا وقتی که به آنها می‌گویید «شما باید دقیقاً همان طوری عمل کنید که دولت دستور می‌دهد». شرکت‌ها اغلب سیاست سقف و تجارت را بر فرمان‌های حکومتی سفت و سخت ترجیح می‌دهند، زیرا این سیاست آزادی بیشتری می‌دهد و هزینه‌های کمتری تحمیل می‌کند. اگر یک کسب و کار آلوده‌کننده بخواهد سقف فعالیتش و در نتیجه میزان تولید آلودگی را افزایش دهد، قانون به طور کامل مانعش نمی‌شود. می‌تواند از طریق بازار آزاد مجوز لازم را خریداری کند. با این فرض که انتشار گازهای گلخانه‌ای تحت نظارت دولت قرار دارد، شرکت‌های آمریکایی دقیقاً به همین دلیل خواستار پیاده‌سازی یک سیاست سقف و تجارت بوده‌اند. و اگر قرار است که معضل آلودگی هوا به طور جدی رسیدگی شود، رویکرد نهایی باید بر حسب اعطای مشوق اقتصادی باشد و نه سیاست فرمان و کنترل.

در بیشتر موارد بهترین راهکار برای مقابله با معضلات مرتبط با آلودگی محیط زیست اعمال مالیات بر رفتار مخرب و هموار ساختن راه برای نیروهای بازار است تا واکنش مناسب نسبت به افزایش هزینه‌های کسب و کار را تعیین کنند. قیمت کالایی که باعث آلودگی می‌شود، بالا می‌رود و در نتیجه مصرف آن تقاضا برای آن پایین می‌آید. البته که هیچ کس دوست ندارد مالیات بپردازد. اما، برای مثال، افزایش مالیات بنزین مردم را وادار می‌کند که اتومبیل‌های کم مصرف‌تر را بخرند، کمتر با خودروی شخصی رانندگی کنند یا هر دو. در نتیجه انتشار گاز دی‌اکسید کربن، مهم‌ترین گاز گلخانه‌ای، کاهش می‌یابد. و اگر مالیات بنزین افزایش یابد، سازندگان اتومبیل مشوق‌های زیادی دارند تا فناوری‌های جدید را برای برآوردن تقاضا برای خودروهای کم مصرف‌تر توسعه دهند. از طرف دیگر، سیاست سقف و تجارت به لحاظ روح و روش مشابه مورد فوق است. از منظر آلودگی محیط زیست، کسانی که میزان آلودگی تولیدی خود را زیر حد مشخصی نگه دارند، مجاز هستند که حق سقف آلودگی خود را نقدی با خریدار دیگر

تاخت بزنند. در عین حال، چنین رویکردی، بازدارنده‌های اقتصادی مبتنی بر بازار برای ممانعت از آلودگی و در نتیجه، مشوق‌های اقتصادی برای کنترل آلودگی ایجاد می‌کند. تحت این نظام، به جای تنبیه، شرکت‌ها برای توسعه و معرفی نوآوری‌های تکنولوژیکی برای کنترل آلودگی، تشویق می‌شوند و این کار به کمک بازارهای خصوصی صورت می‌گیرد. کارآیی نظام‌های تجارت مبتنی بر اصول بازار، بیش از پیش در سطح بین‌المللی اثبات می‌شود. پیمان کیوتو که برای کنترل انتشار گازهای گلخانه‌ای طراحی شده بود، حاوی یک مکانیسم مالی و تجاری است که برای کاهش هزینه‌های مربوط به کاهش آلودگی، طراحی شده است ۲.

راهکارهای مبتنی بر اعطای مشوق همیشه کشش سیاسی نداشته‌اند - به نظر ما این وضعیت تا حدودی ناشی از این است که مشوق‌ها هزینه‌پاکسازی محیط زیست را شفاف می‌کنند. اعلام یک استاندارد جدید برای صرفه‌جویی در مصرف سوخت به گونه‌ای غلط‌انداز «رایگان» به نظر می‌رسد، در حالی که اعمال مالیات برای انتشار گاز اصطلاحاً

مالیات کربن به نظر گران می آید، حتی اگر در عمل راه ارزان تری برای رسیدن به هدف باشد. کمی حسابرسی ذهنی می تواند یک راه حل ساده برای گشودن گره سیاسی در مسیر تصویب این لوایح باشد. برای مثال درآمد ناشی از مالیات کربن را می توان با تخفیف مالیات شخصی ترکیب و درآمد حاصل را در تأمین اجتماعی و مدیکریا تأمین بیمه همگانی هزینه کرد. به همین نحو، مجوز آلودگی در سیستم سقف و تجارت را می توان به مزایده گذاشت و درآمدهای حاصل را به شیوه ای مشابه هزینه کرد. این پیوند بین سود و هزینه شاید کمک کند که این قرص راحت تر پایین برود.

در ایالات متحده برجسته ترین برنامه طرح مشوق های اقتصادی را می توان در متمم های لایحه هوای پاکیزه، به سال ۱۹۹۰، مشاهده کرد. این برنامه، با همت پرزیدنت جورج بوش پدر و حمایت همه جانبه از سوی هر دو حزب جمهوری خواه و دموکرات، با اتکا به نظام مبادله انتشار گازهای گلخانه ای برای کنترل نزول اسید باران های اسیدی به اجرا درآمد. در واقع، بخش اعظم شرکت های آمریکایی مایل بودند برنامه مذکور را بر این اساس

پذیرند که قابلیت تبادل حقوق انتشار گاز باعث کاهش هزینه‌ها می‌شود. با کمک این برنامه کنگره تصمیم مشخصی برای سقف یا سهمیه -میزان کلی انتشار گاز- آلوده‌کنندگانی که باعث بارش اسیدی می‌شوند اتخاذ کرد. به آلوده‌کنندگان صراحتاً اجازه داده شد تا سهمیه خود را مبادله کنند. از آنجا که میزان آلودگی هوا را می‌توان به پول نقد تبدیل کرد، مشوق‌های قوی‌ای برای پیشبرد رفتارهای دوستانه با محیط زیست ایجاد شد.

در ادامه معلوم شد که برنامه نزول اسید موفقیت خارق‌العاده‌ای کسب کرد ۳. همراهی شرکت‌ها با این برنامه تقریباً کامل بود. حجم بالایی از مبادلات صورت گرفت؛ و همان‌طور که پیش‌بینی می‌شد، بازار فعالی برای خرید و فروش مجوز راه افتاد. از زمان اجرای این برنامه، به‌علت مقررات‌زدایی، قیمت حمل‌ونقل زغال‌سنگ به‌میزان زیاد سقوط کرد و برنامه نشان داد که با تبادل مجوزها با کمیتی بسیار پایین‌تر از چیزی که پیش‌بینی می‌شد می‌توان این مسئله را حل و فصل کرد. در مقام مقایسه با نظام فرمان و کنترل، پیش‌بینی می‌شود که طی پنج سال اول راهکار تبادل مجوزها چیزی در حدود ۳۵۷

تلنگر

میلیون دلار در سال صرفه جویی کند. برای بیست سال نخست پیش بینی شده است که سالی ۲۰۲۸ میلیارد دلار صرفه جویی شود.

درواقع منصفانه است که بگوییم برنامهٔ نزول اسید مقام بالایی در میان تمام برنامه‌های موفقیت‌آمیز تاریخ مقررات زیست‌محیطی آمریکا دارد. از آنجا که هزینهٔ این برنامه بسیار پایین‌تر از چیزی بود که پیش‌بینی می‌شد، نسبت هزینه به سود خیلی خوب به نظر می‌رسد - با هزینه‌ای معادل ۸۷۰ میلیون دلار در سال، در مقایسه با سودی بین ۱۲ تا ۷۸ میلیارد دلار؛ و کاهش ۱۰ هزار نفری مرگ زودرس و کاهش بیش از ۱۴۵۰۰ مورد برونشیت حاد را هم باید به این موارد اضافه کنیم.

منطقی است که امیدوار باشیم کنگره برای گازهای گلخانه‌ای هم یا بر مالیات کربن تکیه کند یا به احتمال زیاد از الگوی برنامهٔ نزول اسید پیروی نماید و با استفاده از مشوق‌های اقتصادی انتشار این گازها را مهار کند. درواقع از همین الان هم توجه زیادی به امکان ایجاد یک بازار جهانی برای تبادل حق انتشار گازهای گلخانه‌ای، با یک سقف معین برای انتشار گاز در مقیاس جهانی، نشان داده شده است ۴.

برتری مهم چنین راهکاری این است که کاهش انتشار گاز توسط کسانی صورت می گیرد که آن را به ارزان ترین شیوه ممکن انجام می دهند و آنهایی که واقعا به مجوز انتشار گاز نیاز دارند به مردمی که شاید مخصوصا به ساکنان کشورهای فقیر- ترجیح می دهند پول داشته باشند، بهای آن را پرداخت می کنند.

بازخورد و اطلاعات

اگرچه ما فکر می کنیم که مهم ترین قدم در برخورد با معضلات زیست محیطی این است که بهای مناسب یعنی مشوق ها را پرداخت کنیم، اعتراف می کنیم که برداشتن این قدم ها از بُعد سیاسی دشوار است. وقتی رأی دهندگان از بهای بالای بنزین شکایت می کنند، برای سیاستمداران سخت است که بر سر راه حل افزایش قیمت به توافق برسند. یک دلیل اصلی این است که هزینه های ناشی از آلودگی پنهان هستند، در حالی که هزینه ای که توسط مصرف کننده در جایگاه های عرضه سوخت پرداخت می شود، کاملا برجسته و ملموس است. بنابراین پیشنهاد می کنیم که همگام با وضع بهای مناسب یا در حالی که منتظریم تا اراده سیاسی

تلنگر

بهای مناسب را وضع کند باید تلنگرهای دیگری اعمال کنیم، مثلاً اقداماتی که مسئله را به طریقی که از لحاظ سیاسی مقبول تر است، تخفیف دهد. یک اقدام مهم و بسیار لیبرتارینی، بهبود فرایند بازخورد به مصرف کننده از طریق اطلاعات بهتر و انتشار اطلاعات خواهد بود. راهبردهایی از این دست می تواند کارکرد بازار و دولت را به یک اندازه بهبود بخشد و درعین حال نسبت به شیوه های فرمان و کنترل که همیشه به مذاق قوه مقننه خوش تر می آید، هم ارزان تر و هم کمتر مداخله جویانه است. برای اطلاع، بسیاری از طرفداران محیط زیست از این واهمه دارند که انتشار اطلاعات به تنهایی ممکن است کار خاصی از پیش نبرد. ممکن است حق با ایشان باشد. اما گاهی اوقات اطلاعات عامل انگیزشی قدرتمندی است.

پیام های هشداردهنده در مورد مضرات سیگار که اولین بار در سال ۱۹۶۵ اجباری شدند و سپس در سال های ۱۹۶۹ و ۱۹۸۴ نسخه های اصلاح شده آن اعلام شد، شاید از آشناترین نمونه های رویکرد انتشار اطلاعات باشد. سازمان نظارت بر غذا و دارو سال ها است که سیاست الزام بر چسب های

هشداردهنده روی اقلام دارویی را درپیش گرفته است. سازمان حفاظت از محیط زیست همین سیاست را در مورد آفت کش ها و آزبست دنبال کرده است. قبل از توقف تولید مواد شیمیایی آسیب زننده به لایه اوزون، الصاق برچسب های هشداردهنده روی محصولات حاوی این مواد، الزامی شده بود. کنگره برچسب هشداردهنده روی محصولات حاوی ساخارین را الزامی کرده است. در دوران ریاست جمهوری ریگان که مخالف نظارت دولتی بود، اداره سلامت و ایمنی شغلی، مقررات هشدار مواد خطرناک را صادر کرد. کلیه کارفرمایان باید از این مقررات تبعیت کنند - از جمله آموزش افراد- و به کارکنان در مورد خطرات مربوطه اطلاعات دهند. این مقررات محیط کار را به میزان قابل ملاحظه ای امن تر ساخته اند و گذشته از انتشار اجباری اطلاعات، بدون اینکه کارفرمایان را مجبور کند که کمترین تغییری در رفتارشان صورت دهند، به این مهم دست یافته است.

برخی احکام انتشار اطلاعات طوری طراحی شده اند که به جای راهکارهای سیاسی، مکانیسم های بازار را به جنبش وادارند؛ در اینجا هدف این نیست که به

مصرف کنندگان در مورد تصمیم گیری هایشان بازخورد داده شود، بلکه به رأی دهندگان و نمایندگانشان اطلاعات داده می شود. معروف ترین این احکام لایحه خطمشی زیست محیطی ملی است که در سال ۱۹۷۲ تصویب شد. هدف اصلی این لایحه این است که دولت را ملزم کند قبل از اجرای هر نوع پروژه ای که ممکن است تأثیرات شگرفی بر محیط زیست بگذارند، اطلاعات مربوطه را تهیه و منتشر کند. هدف از انتشار این اطلاعات فعال کردن اقدامات حفاظتی از مجاری سیاسی است؛ این اقدامات، بعد از روشن شدن اثرات احتمالی بر محیط زیست، توسط خود قضاات دولت اتخاذ می شوند یا به واسطه فشار خارجی از سوی شهروندانی که از این اثرات آگاه شده اند. هدف از این حکم این است که وقتی که مردم به جنبش درآمدند، دولت مجبور می شود توجه بیشتری به اثرات مخرب زیست محیطی نشان دهد، اما اگر مردم به این اطلاعات توجهی نشان ندهند، دولت هم متقاعد می شود که لزومی ندارد اقدامی صورت دهد. یکی از داستان های موفقیت آمیز معروف در زمینه انتشار اجباری اطلاعات قانون برنامه ریزی اضطراری

و حق آگاهی عموم است، قانونی که در سال ۱۹۸۶ توسط کنگره بعد از بروز حادثهٔ چرنوبیل در اوکراین تصویب شد ۵. این قانون که در بدو امر قانون ملایمی بود که بحث و مناقشهٔ خاصی را برنمی‌انگیخت، به خودی خود قرار نبود فایدهٔ زیست‌محیطی مشخصی داشته باشد. درواقع یک جور معیار برای دفترداری بود برای اینکه به سازمان حفاظت از محیط زیست اطلاعاتی بدهد که مثلاً آن بیرون چه خبر است. این حکم رفته رفته تغییر کرد و بنا شد که کارهای بیشتری انجام دهد. درواقع الزام انتشار اطلاعات که در سیاههٔ دفع مواد سمی ۲۱۹ لحاظ شده بود، شفاف‌ترین داستان موفقیت‌آمیز در تاریخ وضع قوانین زیست‌محیطی محسوب می‌شود.

برای ایجاد پایگاه داده‌های سیاههٔ دفع مواد سمی، افراد و مؤسسات باید مقدار مواد شیمیایی بالقوه خطرناک را که ذخیره یا به طبیعت سرازیر کرده‌اند، به دولت فدرال گزارش دهند. این اطلاعات بلافاصله برای رؤیت عموم روی وبسایت سازمان حفاظت از محیط زیست EPA قرار می‌گیرد. اکنون بیش از ۲۳ هزار ارگان و شرکت و سازمان اطلاعات دقیق مربوط به بیش از ۶۵۰ مادهٔ شیمیایی را انتشار داده‌اند که بالغ بر بیش از دو میلیون تن مواد ذخیره‌شده در محل یا دفع‌شده در طبیعت می‌شود. مصرف‌کنندگان مواد شیمیایی سمی باید اطلاعات مربوط به محل نگهداری، نوع و مقدار مواد انبارشده را به ادارهٔ آتش‌نشانی محل اقامت خود گزارش دهند و نیز باید اطلاعات مربوط به خطرهای احتمالی این مواد برای سلامت افراد را منتشر کنند. نکتهٔ جالب این است که بدون الزام و اجبار هرگونه تغییر رفتاری، این قانون اثرات سودمند فراوانی به‌همراه داشته است و باعث کاهش قابل‌ملاحظهٔ دفع و انتشار مواد سمی در سراسر ایالات متحده شده است ۶. این پیامد غیرمنتظره به‌تنهایی نشان داد که انتشار اطلاعات می‌تواند چه تأثیر شگرفی بر

کاهش دفع آلاینده‌ها داشته باشد. ^{۲۲۰} اختصاراً خواهیم دید که چطور می‌شود موفقیت سیاههٔ دفع مواد سمی را در مورد تغییرات آب‌وهوایی تکرار کرد. اما واقعاً چرا سیاههٔ دفع مواد سمی چنین اثرات سودمندی داشته است؟ یک دلیل عمده این است که گروه‌های فعال مدافع محیط زیست و رسانه‌ها، به‌طور کلی تمایل دارند که بدترین متخلفین را مورد حمله قرار دهند و یک نوع فهرست سیاه متخلفان زیست‌محیطی تهیه کنند. ۷. این امر مثال خوبی از تلنگر اجتماعی است. هیچ شرکتی دوست ندارد که در این فهرست جای بگیرد. چهرهٔ بد در انظار عمومی می‌تواند صدمات زیادی به شرکت‌ها وارد کند که کاهش ارزش سهام در بازار بورس یکی از آنهاست. ۸. شرکت‌هایی که نامشان در این فهرست قرار می‌گیرد، احتمالاً دست به اقداماتی می‌زنند که انتشار مواد سمی‌شان را کم کنند. حتی بهتر از آن، شرکت‌ها تمام تلاششان را به کار می‌بندند که اصلاً سر از این فهرست در نیاورند. نتیجهٔ آن یک جور رقابت است که در آن شرکت‌ها اقدامات و معیارهای بیشتر و بیشتری را به کار می‌بندند تا بعداً به عنوان یکی از عوامل مهم آلودگی محیط زیست لحاظ

نشوند. اگر شرکت‌ها قادر باشند که میزان آلودگی‌شان را با هزینه کمتری پایین بیاورند، راحت این کار را می‌کنند تا در چشم عموم بد نشوند و متحمل پیامدهای منفی آن نگردند.

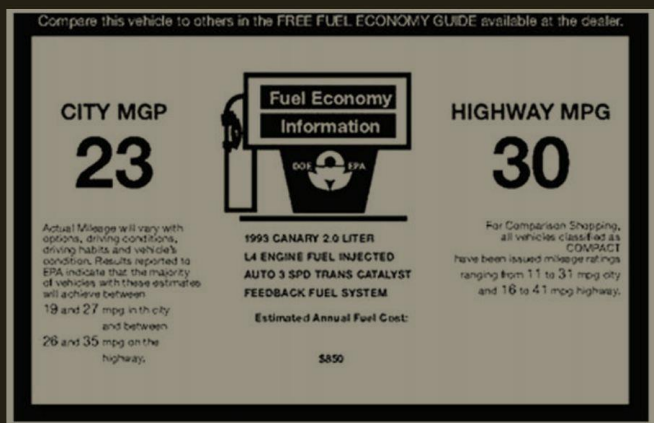
با این تجربه در ذهن، اکنون می‌توانیم طرح یک تلنگر ابتدایی و کم‌هزینه را برای معضل تغییرات اقلیمی ترسیم کنیم. دولت باید یک پایگاه داده‌ای برای سیاهه گازهای گلخانه‌ای ^{۳۲۱} GGI ایجاد و طی آن منتشرکننده‌های عمده را ملزم کند که اطلاعات

مربوط به انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را فاش سازند. این سیاهه به عموم اجازه می‌دهد که منابع مختلف منتشرکننده گازهای گلخانه‌ای را ببینند و تغییرات را در طول زمان دنبال کنند. با دیدن این فهرست، مقامات ایالتی و محلی می‌توانند با اتخاذ اقدامات مقتضی پاسخ مناسب دهند. به احتمال خیلی زیاد، گروه‌های فعال و علاقه‌مند، از جمله اصحاب رسانه‌ها، توجه خود را معطوف به بدترین انتشاردهندگان خواهند کرد. از آنجا که تغییرات اقلیمی مسئله بسیار مهم و برجسته‌ای است،

به راحتی می‌توان انتظار داشت که یک سیاهه از گازهای گلخانه‌ای درست به اندازه سامانه سیاهه

تلنگر

دفع مواد سمی تأثیر مثبت داشته باشد. برای اطمینان باید بگوییم که سیاهه‌ای از این دست ممکن است به خودی خود تغییرات عمده‌ای ایجاد نکند. اما چنین تلنگری چندان هزینه‌بر نخواهد بود و به احتمال زیاد کمک خواهد کرد. اقدامات دیگری هم می‌توان در راستای انتشار اطلاعات اتخاذ کرد. از سال ۱۹۷۵، کنگره خودروهای جدید را ملزم ساخته است که استانداردهای مصرف بهینه سوخت را رعایت کنند. یک قانون انتشار اطلاعات به همراه استانداردهای مصرف بهینه برای پیشبرد رقابت طراحی شد و طی آن خودروسازها ملزم شدند اطلاعات مربوط به مصرف را با چاپ درشت برای رؤیت خریداران نصب کنند تا مردم بدانند از خودروی مربوطه چه انتظاری می‌توانند داشته باشند شکل ۱۲-۱.



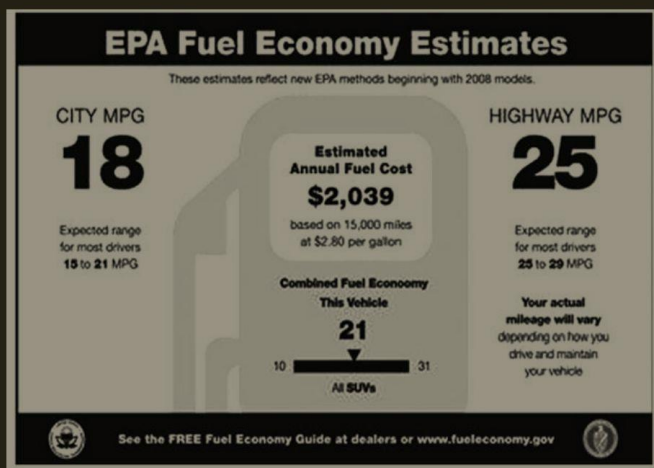
شکل ۱۲-۱- برچسب مصرف سوخت سازمان

حفاظت از محیط زیست

اما این اعداد مربوط به مسافت دقیقاً چه معنایی دارند؟ برای خیلی از ما پاسخ چندان هم روشن نیست. این هدف، یعنی پیشبرد این رقابت، با تبدیل و ترجمه داده‌های مسافت به هزینه بسی بیشتر و مؤثرتر برآورده می‌شود، چون با این کار مسئله نگاشت فصل ۵ حل می‌شود. درواقع سازمان حفاظت از محیط زیست برچسب‌های مصرف سوخت را بازبینی می‌کند تا برآوردی از هزینه سوخت مصرفی در سال و روشی برای محاسبه این مبلغ داشته باشد. علاوه بر این، برچسب‌های جدید نشان می‌دهند که خودروی مربوطه در کجای

تلنگر

نمودار مصرف سوخت کلاس خود قرار می‌گیرد
شکل ۱۲-۲. این مقررات جدید برای خودروهای
مدل ۲۰۰۸ به بعد به اجرا درآمده است.



شکل ۱۲-۲. برچسب اصلاح‌شده مصرف سوخت

سازمان حفاظت از محیط زیست

ما این برچسب‌های جدید را تحسین می‌کنیم،
گرچه تصورمان این است که می‌شود آنها را مؤثرتر
هم کرد، اگر که رقم صرفه‌جویی مالی در مصرف
سوخت را طی پنج سال نشان دهند. تصور کنید این
برچسب را روی شیشه‌های ما ^{۲۲۲} بچسبانند! حتی کار
بهتر این است که این برچسب‌ها را پشت اتومبیل
بچسبانیم تا راننده‌های پشتی هم ببینند. یک دلیل

تلنگر

موفقیت بیشتر تویوتا پرایوس نسبت به سایر خودروهای هیبریدی این است که پرایوس فقط تحت عنوان هیبرید عرضه می شود برخلاف مثلاً تویوتا کمری که هم به صورت بنزین سوز و هم هیبرید تولید می شود. کسانی که می خواهند به همه نشان دهند که چقدر دوستدار محیط زیست هستند، پرایوس را ترجیح می دهند زیرا کسی نمی تواند بفهمد کمری هم هیبرید است، مگر اینکه به دقت برچسب های روی خودرو را مرور کند اما همه می دانند که پرایوس هیبرید است و مدل غیرهیبریدی ندارد.

افشای اطلاعاتی از این دست می‌تواند در زمینهٔ مسکن‌سازی هم شرایط دوستانه‌تری برای محیط زیست ایجاد کند. مقولهٔ مشوق‌ها از آنجایی وارد حوزهٔ ساخت‌وساز می‌شود که هزینهٔ بهینه‌سازی مصرف انرژی در منازل برای بسازفروش‌ها گران تمام می‌شود و حال آنکه هزینه‌های مربوط به گرمایش و سرمایش منازل بعداً باید توسط مالک و خریدار خانه پرداخت شود. تعجبی ندارد که وقتی خانه‌ها توسط کاربر نهایی و پرداخت‌کنندهٔ قبوض طراحی می‌شود، هیچ وسیلهٔ صرفه‌جویی در مصرف انرژی که عمومیت داشته باشد، برای آنها در نظر گرفته نمی‌شود. به عنوان مثال به کسب و کار هتل‌داری نگاه کنید. برای روشن کردن لامپ اتاق بسیاری از هتل‌ها، مخصوصاً در اروپا، لازم است که با کارت پلاستیکی مغناطیسی مخصوص باز کردن در، این کار را انجام دهید؛ یعنی کارت را در ورودی کلید الکترونیکی قرار می‌دهید مثل کارت سوخت و لامپ و دستگاه تهویه مطبوع روشن می‌شوند و وقتی که کارت را به اجبار بیرون می‌کشید چون برای ورود مجدد به اتاق به آن نیاز دارید، لامپ و دستگاه تهویه خاموش می‌شوند، اما جریان برق ساعت-رادیوی

برقی برقرار می ماند. چرا اتاق ها را این گونه طراحی می کنند؟ برای اینکه مالک هتل باید قبض ها را پرداخت کند و مدیر می داند که مسافران هتل هیچ انگیزه ای ندارند که به این مسئله اهمیت بدهند و لامپ و کولر را خاموش کنند. هتل داران با کمال میل حاضرند که از پیش کمی هزینه اضافی بپردازند و این گزینه ها را در ساختمان هتل لحاظ کنند. اما چرا چنین کلیدی را برای خانه های شخصی در نظر نمی گیریم؟ دوست ندارید وقتی دارید از خانه بیرون می روید، یک کلید را بزنید و تمام لامپ ها و نه تمام ساعت ها را خاموش کنید؟

تلنگرهای بلندپروازانه زیست محیطی

این هم یک فکر بلندپروازانه دیگر. چه می شود کاری کنیم که مردم هر روز ببینند چقدر انرژی مصرف کرده اند؟ کلایو تامپسون ۲۰۰۷ طی یک مطالعه طرح شرکت برق ادیسون کالیفرنیا جنوبی را در تشویق مشتریان برای صرفه جویی در مصرف انرژی، مورد بررسی قرار داد - یک راه حل خلاقانه و تلنگرمانند. تلاش های گذشته برای گوشزد کردن به مردم از طریق ارسال ایمیل و پیامک جواب نداد، اما وقتی که به آنها یک گوی محیطی دادند، خوب

جواب داد- یک گوی شیشه‌ای که با تغییر الگوی مصرف رنگ آن عوض می‌شود، به‌طوری که با افزایش مصرف انرژی رنگ آن از سبز مصرف بهینه به قرمز مصرف شدید تغییر می‌یابد. در بازه‌های زمانی چند هفته‌ای مشتریانی که این گوی را داشتند، مصرف انرژی‌شان را در ساعات پرمصرف روز تا ۴۰ درصد کاهش دادند. این گوی درخشان قرمز واقعا توجه مردم را به خودش جلب می‌کند و آنها را مجاب می‌کند که انرژی کمتری مصرف کنند. ما فکر می‌کنیم اگر کاری کنند که با گذشتن مصرف انرژی از یک حد مشخص، گوی صدای ناهنجاری مثل قطعاتی از آلبوم بهترین ترانه‌های گروه آبا را پخش کند، نتیجه بهتری حاصل می‌شود! همان‌طور که تامپسون خاطر نشان می‌کند، مسئله بنیادین این است که انرژی نامرئی است، بنابراین مردم متوجه نمی‌شوند که دارند زیاد مصرف می‌کنند. نکته برجسته استفاده از گوی‌های محیطی این است که انرژی را مرئی می‌کنند. تامپسون با تأکید بر اهمیت بازخورد، پیشنهاد می‌کند که ما باید راهی پیدا کنیم که مصرف انرژی روزانه‌مان را ببینیم و شاید حتی باید آن را در قالب عدد و رقم در معرض

عموم قرار دهیم، مثلاً در یک صفحه فیسبوک. درواقع یک شرکت طراحی به نام DIY Kyoto منسوب به پیمان بین‌المللی کیوتو برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای چند وقتی است که دستگاہی به نام واتسون را عرضه کرده است که مصرف انرژی روزانه را نشان می‌دهد و اجازه می‌دهد اطلاعات را به یک وبسایت بفرستید، بنابراین این امکان فراهم می‌شود که مصرف خود را با مصرف دیگران در نقاط دیگر مقایسه کنید. تامپسون می‌گوید که چنین راهکاری باعث راه‌افتادن موجی از صرفه‌جویی می‌شود. معلوم نیست چه تعداد از مردم مایل هستند که مصرف انرژی‌شان را در معرض دید عموم قرار دهند و فکر نمی‌کنیم در موقعیتی باشیم که مقامات دولتی مردم را ملزم به انجام این کار کنند. اما اگر مردم بخواهند وارد یک جور رقابت در صرفه‌جویی بیشتر شوند، چه کسی است که بخواهد اعتراض کند؟ سراسر است‌ترین حالت این است که اگر بتوانیم راهی پیدا کنیم که مصرف انرژی را مرئی‌سازیم، می‌توانیم بدون اعمال هیچ اجباری، به مردم تلنگر بزنیم که کمتر انرژی مصرف کنند.

این طوری می شود به مسئله نگاه کرد: طراحی برنامه های مشارکت داوطلبانه نه برای کمک به افراد بلکه برای کمک به شرکت های کوچک و بزرگ. با چنین برنامه هایی مقامات دولتی کسی را مجبور به انجام کاری نمی کنند. در عوض، از شرکت ها می پرسند که آیا مایلند معیارهای خاصی را دنبال کنند که تأثیرات مفیدی بر محیط زیست می گذارند^۹. ایده اصلی این طرح آن است که حتی در یک بازار آزاد هم شرکت ها اغلب در استفاده از آخرین محصولات ناکام می مانند و گاهی اوقات دولت می تواند به آنها کمک کند که پول دریاورند و درعین حال آلاینده ها را کاهش دهند.

برای مثال در سال ۱۹۹۱ سازمان محیط زیست برنامه چراغ های سبزش را اجرا کرد که برای افزایش بازده انرژی طراحی شده بود؛ هدفی که از دید سازمان هم سودآور بود و هم برای محیط زیست مفید. سازمان با شرکت های انتفاعی و غیرانتفاعی از جمله بیمارستان ها و دانشگاه ها وارد یک سری توافقنامه های داوطلبانه شد. از طریق این توافقنامه ها شرکت ها متعهد شدند که سیستم های روشنائی کم مصرف در تأسیسات خود تعبیه کنند.

در سال ۱۹۹۲، سازمان ابتکار عمل مشابهی موسوم به برنامه «ستاره انرژی محصولات اداری» را اتخاذ کرد با این تفاوت که هدف این برنامه بر بهینه‌سازی مصرف انرژی در محصولاتی چون چاپگرها، دستگاه‌های فتوکپی، تجهیزات کامپیوتری و به‌طور کلی لوازم برقی منزل، متمرکز بود. سازمان محیط زیست یک سری استانداردهای عملکردی داوطلبانه معرفی کرد و به سازمان‌های مشارکت‌کننده در این برنامه اجازه داد که از برچسب ستاره انرژی استفاده کنند. علاوه بر این، سازمان همکاری شرکت‌ها با این برنامه را از طریق آگهی‌ها به اطلاع عموم رساند، کارزارهای تبلیغاتی وسیعی در رسانه‌ها به راه انداخت و به شرکت‌هایی که توانستند مصرف انرژی خود را تا حد قابل ملاحظه‌ای بهینه سازند، جایزه اعطا کرد. یکی از اهداف اصلی سازمان محیط زیست این بود که نشان دهد که بهینه‌سازی مصرف انرژی نه تنها برای محیط زیست مفید است بلکه باعث صرفه‌جویی مالی شایانی هم می‌شود. اما از منظر نظریه اقتصادی استاندارد، چنین صرفه‌جویی مالی‌ای نباید متصور باشد. دلیلش این است: اگر

تلنگر

شرکت‌ها واقعا بتوانند با محافظت از محیط زیست، پولی هم صرفه جویی کنند، بنابراین نباید برای کاهش هزینه‌هایشان به کمک دولتی نیاز داشته باشند. فشارهای رقابتی باید تضمین کنند که شرکت‌هایی که هزینه‌هایشان را کاهش نمی‌دهند، به زودی سرمایه از دست می‌دهند و از دور رقابت در بازار خارج خواهند شد.

باین حال، در عمل اوضاع همیشه به این منوال نیست. مدیران شرکت‌ها سرشان شلوغ است و نمی‌توانند به همه چیز توجه داشته باشند. برای اعمال برخی تغییرات، کسی در شرکت باید پیش قدم ایجاد تغییر شود. در بیشتر شرکت‌ها مدیران فکر نمی‌کنند که آدمی که سر بهینه‌سازی مصرف انرژی زور بزند، بتواند راهی به صندلی مدیر کلی پیدا کند، مخصوصا وقتی که این صرفه جویی نسبت به درآمد کل شرکت با احتساب سود و زیان نسبتا ناچیز باشد. هدفی مثل این بیهوده و خسیس بازی است و مدیری که چنین پیشنهادی می‌دهد احتمالا سر از دفتر حسابداری درمی‌آورد تا صندلی مدیر کلی. از لحاظ نظری، برنامه‌های سازمان محیط زیست

تلنگر

نباید جواب بدهند. خب، نظریه‌بافی کافیست. قرائن نشان می‌دهد که هر دو برنامه در تشویق به استفاده از تجهیزات و فناوری‌های کم‌هزینه بهینه‌سازی مصرف انرژی موفق بوده‌اند. در نتیجه، استفاده از این فناوری‌ها خیلی بیشتر از چیزی شد که در گذشته بود. به دلیل برنامه چراغ‌های سبز، برنامه‌های روشنایی کم‌هزینه در نقاط مختلف به کار گرفته شدند. ستاره انرژی محصولات اداری منجر به صرفه‌جویی قابل ملاحظه‌ای در مصرف انرژی شد و هزینه کسانی را که از این تجهیزات استفاده کردند پایین آورد. دولت همه این کارها را کرده با اجبار کردن بلکه با یک تلنگر کوچک.

موفقیت این برنامه‌ها درس‌های بیشتری برای حفاظت از محیط زیست دربر داشته است. برای آنهایی که دغدغه تغییرات آب‌وهوایی را دارند، این درس واضح و روشن است. دولت چه یک نظام مبتنی بر ارائه مشوق‌ها را اتخاذ نکند یا نکند، می‌تواند مصرف انرژی را کاهش دهد و بنابراین سطح انتشار گازهای گلخانه‌ای را با یک تلنگر پایین بیاورد. خیالتان راحت باشد که مقامات دولتی اغلب غافل هستند، اما گاهی اوقات اطلاعات مفیدی در

بخش چهارم: آزادی

پدرسالاران لیبرتارین دغدغه آزادی دارند؛ آنها نسبت به راهکارهایی که مردم را از رفتن به راه خود باز می‌دارند، بدبین هستند. برخی تلنگرها بد یا صرفاً نامطلوب هستند و اگر بعضی از ما اجازه داشته باشیم دست به امتحان و تجربه بزنیم، به نفع همه خواهد بود. ما دوست داریم در بسیاری از حوزه‌ها آزادی برقرار کنیم، آزادی‌ای که در حال حاضر وجود ندارد.

پیش از این یک مورد خیلی برجسته را بررسی کردیم: حفاظت از محیط زیست. بسیاری از دولت‌ها تصمیم گرفتند با وضع مقررات سخت و دستوری از محیط زیست حفاظت کنند. راهکارهایی مثل معامله انتشار گاز، سقف آلودگی و ایجاد بازارهای جدید، آزادی بسیار بیشتری فراهم می‌کنند. در این حوزه، آزادی بیشتر نظرهای زیادی را به خود جلب کرده است. در طیف‌های سیاسی، مقامات دولتی و شهروندان عادی از برنامه معامله انتشار گاز حمایت کرده‌اند، نه فقط برای اینکه نسبت به تغییرات آب‌وهوایی حساس بوده‌اند.

حال می‌خواهیم به سه مثال مناقشه‌برانگیزتر

تلنگر

بپردازیم. ما از انتخاب بیشتر در زمینه آموزش و پرورش حمایت می کنیم، برای این اساس که رقابت برای بچه ها خوب است. ما همچنین می خواهیم آزادی والدین و پزشکان را افزایش دهیم. مخصوصاً دوست داریم توانایی آنها برای بستن قرارداد بین خودشان را افزایش دهیم حتی اگر وکلای دادگاه در نتیجه این معامله ببازند. در نهایت، ما می خواهیم دولت را از مسئله ازدواج حذف کنیم.

۱۳- بهبود فرایند انتخاب مدارس

در سال ۱۹۴۴، پرزیدنت فرانکلین دلانو روزولت «حق تحصیلات خوب» را در آنچه منشور حقوق دوم می‌نامید لحاظ کرد که به منظور پیشبرد امنیت طراحی شده بود و برای دموکراسی مناسب بود.^۱ بیشتر آمریکایی‌ها معتقدند که بچه‌ها حق دارند تا از تحصیلات خوب برخوردار باشند؛ در این خصوص اتفاق نظر وجود دارد. یک دلیل این اتفاق نظر آن است که افراد تحصیل کرده آزادتر یا آزادمنش‌تر-م. هستند. اما وقتی بحث به اینجا می‌رسد که دقیقا چطور باید این حق را اجابت کرد، اتفاق نظر به افتراق نظر می‌انجامد.

مسئله انتخاب مدرسه همچنان یک بحث داغ در آمریکاست که فضای سیاسی را چندقطبی کرده است. مسئله انتخاب نخستین بار توسط اقتصاددان بزرگ، میلتون فریدمن، شهرت و عمومیت پیدا کرد. استدلال او ساده است: بهترین راه برای بهبود مدارس بچه‌هایمان، ایجاد رقابت است. اگر مدارس رقابت کنند، بچه‌ها می‌برند. و اگر مدارس رقابت کنند، آنهایی که کمترین مزایا را دارند، بیشتر بهره‌مند می‌شوند. خانواده‌های متمول پیش از این

هم حق انتخاب مدرسه را داشتند، چون می‌توانند بچه‌هایشان را به مدارس خصوصی بفرستند. اگر به والدین یک نوع کوپن بدهیم که بچه‌هایشان را به هر مدرسه‌ای که می‌خواهند بفرستند، آنگاه می‌توانیم فرزندان خانواده‌های کم‌درآمد را به هم‌تایانشان از خانواده‌های متوسط و پردرآمد نزدیک‌تر کنیم. آیا فرزندان کم‌درآمد نباید از همان حقوق فرزندان پردرآمد برخوردار باشند؟

منتقدان مسئله انتخاب مدرسه اعتراض دارند که در عمل برنامه‌هایی مانند این نهایتاً باعث آسیب‌رسانی به نظام مدرسه دولتی می‌شود که به عظمت آمریکا یاری رسانده است. منتقدان نگرانند که در آخر کار، مدارس دولتی که به همه اقشار جامعه یاری رسانده و این امکان را فراهم آورده‌اند که همه در کنار هم تحصیل کنند، هم پول از دست بدهند و هم دانش‌آموزان را. هراس آنها این است که کوپن‌ها در آخر یارانه‌ای شوند در دست والدین متمول که بدون آن هم استطاعت پرداخت شهریه مدارس خصوصی را دارند- یا حتی بدتر، می‌ترسند که مدارس عمومی پراز بچه‌هایی شوند که مدارس خصوصی آنها را نپذیرفته‌اند.

ما به عنوان لیبرتارین، به شدت از ایده حق انتخاب مدرسه پشتیبانی می کنیم زیرا آزادی اصولاً ایده خوبی است و رقابت به احتمال زیاد آموزش را بهبود می بخشد. اما صرف یک ایده انتزاعی ابزاری در اختیار ما قرار نمی دهد که طرح خاصی را برای این منظور برگزینیم و البته شواهد امر هم گفتن ندارد. قبلاً دیده ایم که ورد «فقط گزینه ها را بیشتر کنید» همیشه به بهترین پیامدهای ممکن منتهی نمی شود. بنابراین وقتی بحث مدرسه به میان می آید، باید از خود پرسیم آیا گزینه های بیشتر واقعاً کمک می کند؟ از دهه ۱۹۷۰ منتقدان در سراسر کشور برنامه های مختلف را برای انتخاب مدرسه امتحان کردند؛ بدین ترتیب این فرصت برای ناظران به دست آمد تا اثرات عملی برنامه هایی مانند این را بررسی و ارزیابی کنند. شواهد به دست آمده نشان می دهد در حالی که طرح انتخاب مدرسه را به زحمت می شود نوشارویی برای حل تمام مشکلات دانست، در عمل کارآیی دانش آموزان را بهبود بخشید. کارولین هاکسی، اقتصاددان پیشرویی که برنامه مدارس غیرانتفاعی ۲۲۴ و مدارس کوپنی را بررسی کرد- دریافت وقتی که بحث رقابت به میان

می‌آید، مدارس دولتی به ازای هر دلاری که خرج می‌شود، نتیجهٔ بهتری می‌دهند. بهبود نمرهٔ امتحانی بسته به خود دانش‌آموز و مدرسه، می‌تواند از ۱ تا ۷ درصد متغیر باشد و این بهبود نمره معمولاً در میان دانش‌آموزان جوان‌تر، کم‌درآمدتر و اقلیت‌ها بیشتر است ۲. اگرچه این نتایج نشان می‌دهند که برنامهٔ انتخاب مدرسه می‌تواند کمک کند، و کمک هم می‌کند، ما معتقدیم که این نتایج را می‌توان با کمک به والدین برای انتخاب بهتر به‌نیابت از فرزندان‌شان، بهتر از اینها کرد. بسیاری از والدین خیلی راحت از گزینه‌هایی که پیش رو دارند، چشم‌پوشی می‌کنند و در عوض فرزندان‌شان را به اولین مدرسه‌ای که پیدا کردند می‌فرستند و این مدرسه عموماً، اما نه همیشه، نزدیک‌ترین مدرسه به محل سکونت است. آنهایی که دست به انتخاب می‌زنند، اغلب آمادگی لازم برای انتخاب مناسب را ندارند. از آنجا که ما طرفدار انتخاب بیشتر هستیم، قصد داریم به قسمت مهم مسئلهٔ انتخاب مدرسه بیشتر بپردازیم - چگونه طرح‌هایی ایجاد کنیم که والدین را در موقعیتی قرار می‌دهند که تصمیم‌بخردانه‌ای برای فرزندان‌شان اتخاذ کنند.

گزینه‌های پیچیده و میانبرهای ذهنی

مورد شهر ووستر در ماساچوست را در نظر بگیرید که بسیار آموزنده است. پرزیدنت بوش در سال ۲۰۰۱ قانون «هیچ کودک کی جا نمی ماند»^{۲۲۵} را با هدف افزایش پاسخگویی مدارس عمومی با اجباری کردن یک سری استانداردهای سنجشی معین امضا کرد. حال به اینکه پرسش‌های مناقشه برانگیز زیادی بر سر امضای این قانون مطرح شد، کاری نداریم. تا ژوئن ۲۰۰۳، دوازده باب از پنجاه مدرسه دولتی شهر ووستر به مدت دو سال پیاپی درجه «نیازمند بهبود» گرفتند و پنج مدرسه دیگر این عنوان را به مدت سه سال متوالی دریافت کردند. تابستان همان سال ۴۷۰۰ دانش آموز، یعنی تقریباً یک پنجم کل دانش آموزان بخش، حائز شرایط برای انتقال به مدرسه دیگر بودند و ۱۸۰۰ دانش آموز هم مستحق دریافت کمک‌های دولتی برای خدمات آموزشی تکمیلی شدند. اما شش ماه بعد، فقط یک دانش آموز مدرسه‌اش را عوض کرد و تنها دو دانش آموز از خدمات تکمیلی بهره‌مند شدند! در درجه اول مقامات ووستر مسئول بودند. این درست که مدارس برای تبعیت از قانون «هیچ

کودکی جانمی ماند» به والدین در مورد بازده پایین خود اطلاع داده بودند. اما این مسئله توأم با چیزی بود که دانشمند علوم سیاسی، ویلیام هاول، آن را «دلسرد کردن دوستانه» می نامند؛ با این کار والدین را نسبت به اعمال حق خود برای انتخاب، بی میل کردند^۳. نظام مدارس زبان خود را در مورد معنای بازده پایین اصلاح کرد، بر محدودیت های معیارهای ارزیابی قانون «هیچ کودکی جانمی ماند» تأکید کرد و بخش های غیر جذاب این قانون را برجسته ساخت، با اشاره به اینکه کمبود فضای آموزشی شاید مانع نقل و انتقال دانش آموزان شود. همچنین مقامات مدارس دولتی توضیح دادند که در تلاش هستند که وضعیت را بهبود بخشند.

برای آنان که دلسرد نشده بودند، فرایند انتخاب کاری خسته کننده و ملال آور بود که باید طی چند مرحله انجام می شد. نخست، والدین باید با مدیر مدرسه ملاقات می کردند. عده کمی این کار را کردند. سپس باید در یک جلسه دیگر در مرکز اطلاعات مدرسه شرکت می کردند. مدیر مرکز گفت که والدین دو تن از دانش آموز برای شرکت در این جلسه اظهار علاقه کردند. در این جلسات، مقامات

بخش مجدداً تأکید کردند که نقل و انتقال همیشه امکان‌پذیر نیست و هیچ تضمینی برای این منظور وجود ندارد. و همه این کارها باید قبل از پرکردن فرم‌های مربوط به تقاضای انتقال انجام شوند. بدتر از اینها اینکه، چون مسئولان بخش به اطلاعات دسترسی دارند، خدمات کلاس‌های تقویتی و مؤسسات برگزارکننده آزمون‌های آزمایشی بدون اجازه بخش نمی‌توانستند با دانش‌آموزان تماس برقرار کنند. مؤسسات برای فعالیت اصولاً به سفارش‌های مثبت از سوی مقامات بخش تکیه دارند.

درست به‌مانند طرح ۴۰۱، والدین متوسط چیز زیادی از مدرسه فرزندانشان نمی‌دانند، حال مدارس دیگر که جای خود دارد. خیلی محتمل است که به وضعیت موجود تن در دهند یا در نهایت تصمیم‌های ضعیفی اتخاذ کنند. لم کار در این است که آزادی عمل واقعی را تقویت کنیم - نه با دادن گزینه‌های بیشتر گرچه می‌تواند کمک کند بلکه با قرارداد مردم در موقعیت مناسب طوری که بتوانند آنچه را که برای فرزندانشان بهترین است، انتخاب کنند. بیایید کمی بیشتر به جزئیات بپردازیم.

وقتی والدین مدرسه‌ای را برمی‌گزینند، تمایل به وضعیت موجود نقش بزرگی بازی می‌کند. مدرسه نزدیک به محل سکونت، خوب یا بد، ارجح است به مدرسه ناشناخته‌ای که یک ساعت ونیم با خانه شما فاصله دارد. در هر حال، ماهیت محیرالعقول جمع‌آوری و توزیع داده‌های مربوط به مدارس انتخاب بین گزینه‌های موجود را برای والدین دشوار می‌گرداند. برای مثال در شهر شارلوت کارولینای شمالی، والدین یک دفترچه راهنمای یکصد صفحه‌ای دریافت می‌کنند که شرح اطلاعات ۱۹۰ مدرسه و نمایندگان آنها در آن درج شده است. این دفترچه فقط به نکات مثبت هر مدرسه تأکید کرده است. دفترچه حاوی هیچ اطلاعاتی درمورد آدرس مدارس، میانگین نمرات دانش‌آموزان، میزان حضور بچه‌ها سر کلاس و ترکیب نژادی نبود- این داده‌ها فقط روی وبسایت بخش قابل دسترس بودند. در عین حال، پرسنل مستقر در مراکز ثبت نام سراسر بخش آموزش دیده بودند که به سوالاتی مثل «کدام مدرسه بهترین است؟» این گونه پاسخ دهند، «مدرسه خوب بستگی به خود دانش‌آموز دارد» و به والدین توصیه کنند که از فرزندانشان درباره

نیازهایشان بپرسند و از مدارس مختلف دیدن کنند تا ببینند کدام برای فرزندشان مناسب است. هرچند که نمی‌توان به این توصیه‌ها اعتراض کرد، اما درست همان قدر کمک می‌کند که یک پیشخدمت در جواب مشتری‌ای که می‌پرسد کدام غذا خوب است، پاسخ دهد: همه چیز!

یک آزمایش خلاقانه در شارلوت نشان می‌دهد که فرایند انتخاب را با اطلاعات بهتر و ساده‌تر می‌توان بهبود بخشید^۴. شارلوت برای والدین این امکان را فراهم آورد که علاوه بر مدرسهٔ پیش‌فرض، مدارس دیگر را هم انتخاب کنند. والدین کم‌درآمد کمتر از والدین پردرآمد تمایل دارند که به کیفیت مدرسه بر مبنای میانگین نمرات دانش‌آموزان اهمیت دهند و به ندرت می‌کوشند که بچه‌هایشان را در مدارس با کیفیت ثبت‌نام کنند. یک نمونهٔ تصادفی از والدین انتخاب شد و به آنها یک برگه حاوی اطلاعاتی درمورد هر مدرسه داده شد- این آزمایش بیشتر با نظری به ایدهٔ ریکاپ که قبلاً در حوزه‌های دیگر به آن اشاره کردیم، انجام شد. روی هر برگه فهرست کامل میانگین نمرات و میزان قبولی دانش‌آموزان هر مدرسه از بالاترین به پایین‌ترین، درج شده بود.

پژوهشگران می‌خواستند بدانند آیا والدین، مخصوصاً از قشر کم‌درآمد، مدرسهٔ بهتر را انتخاب خواهند کرد. و دیدند که همین‌طور است. خیلی انتخاب‌های بهتری صورت دادند. والدینی که برگهٔ اطلاعات مدرسه را دریافت کرده بودند، تصمیماتی گرفتند که نشان می‌داد دو برابر گذشته برای کیفیت مدرسه بر مبنای میانگین نمرات اهمیت قائل هستند. مدارس که انتخاب کرده بودند، به‌طور متوسط ۷۰ درصد نمرات بالاتری از مدرسهٔ نزدیک محل سکونتشان داشت. تأثیر این انتخاب شبیه خانواده‌هایی بود که درآمدی معادل ۶۵۰۰ دلار در سال یا بیشتر داشتند. علاوه‌براین، اگر بچه‌ها شانسش را داشته باشند که مدرسه‌شان را تغییر دهند، عملکردشان تا حد زیادی بهبود می‌یابد. بچه‌هایی که آن‌قدر خوش‌شانس هستند که بتوانند تصمیم بگیرند به مدرسهٔ بهتر بروند، کمتر تعلیق می‌شوند و نمرات بهتری از بچه‌هایی کسب می‌کنند که به اندازهٔ آنها خوش‌شانس نبودند.

مناقشه ایجاد انگیزه و تطابق

یک معمار گزینش خوب می‌تواند کاری بیشتر از کمک کردن به والدین برای رسیدن به چیزی که

تلنگر

پیش از این خود می دانند به نفعشان است، انجام
دهد. معمار می تواند کمک کند کشمکش
انگیزه های مخفی بین والدین پردرآمد و کم درآمد
طی فرایند انتخاب کاهش یابد.

برنامه‌های بازار محور، مثل کوپن‌ها، علی‌رغم توجهات زیادی که در رسانه‌ها به خود جلب کردند، در عمل در دسترس عده کمی از دانش‌آموزان سراسر کشور قرار دارند. یک رویکرد معمول و جایگزین برای این منظور سیاستی است به نام «انتخاب کنترل شده» که در بحبوحه احکام دادگاه‌ها در دهه ۱۹۷۰ مبنی بر ممنوعیت شیوه استفاده از اتوبوس‌های شهری به منظور دستیابی به رفع تفکیک نژادی زمانی که محل نشستن سیاهپوستان و سفیدپوستان در اتوبوس جدا بود-م. مطرح شد. هدف این طرح تداوم ادغام اقشار مختلف بود: با تضمین یک جای خالی برای دانش‌آموزان در مدرسه نزدیک به محل سکونت یا مدرسه‌ای که خواهران یا برادران دانش‌آموز موردنظر در آن تحصیل می‌کنند و درعین حال اعطای آزادی عمل برای ثبت‌نام در هر مدرسه‌ای در نقطه‌ای دیگر از شهر.

مسئولان مدارس در بوستون از یک الگوریتم کامپیوتری استفاده کردند که تا جایی که ممکن بود دانش‌آموزان را با اولین انتخاب‌هایشان جور می‌کرد و درعین حال همچنان اولویت را به دانش‌آموزانی

می داد که در نزدیکی مدرسه زندگی می کردند. به سختی می توان فهمید که دقیقا کدام نواحی از سیستم موسوم به بوستون استفاده کردند، زیرا مسئولان همیشه خط مشی انتخاب کنترل شده را کامل توضیح نمی دهند، اما برخی نواحی کلان شهری بزرگ که این الگوریتم یا چیزی شبیه آن را استفاده کرده اند شامل دنور، تامپا، مینیاپولیس، لوییزویل و سیاتل می شود. در سیاتل و لوییزویل اگر دو دانش آموز هم زمان برای یک جای خالی در یک مدرسه ثبت نام کرده باشند، اولویت اشغال صندلی را بر مبنای نژاد تعیین می کردند. دادگاه عالی در سال ۲۰۰۷ این رویکرد را مغایر با قانون اساسی اعلام کرد.

اینکه تا جایی که می شود افراد را با انتخاب اولشان جور کنیم، به نظر معقول می رسد جز اینکه یک مشکل این وسط وجود دارد. معلوم می شود که انتخاب یک مدرسه در سیستم بوستون بیشتر شبیه یک بازی استراتژیک پیچیده است که در آن برندگان غنائم را صاحب می شوند. برندگان چطور می برند؟ خب، کمی دروغ می گویند. اقتصاددانان به آن کژنمایی استراتژیک ۲۲۶ می گویند.

برای اینکه چرا دروغ استراتژی خوبی در سیستم بوستون است، یک دلیل ریاضی و پیچیده وجود دارد، اما برای اینکه یک حس شهودی نسبت به این موضوع پیدا کنید، فرض کنید دانشگاه‌ها یک دفعه بخواهند براساس یک سیستم انتخاب کنترل شده در سطح ملی عمل کنند. قطعاً سیل متقاضیان ادامه تحصیل سرازیر دانشگاه‌هایی مثل هاروارد و استنفورد خواهد شد و محلی‌ها در اولویت قرار می‌گیرند. در این صورت شانس شما برای ورود به دانشگاه فقط کمی بیشتر از برنده شدن در جایزه بزرگ بلیت بخت‌آزمایی ^{۲۲۷} است. الان فکر می‌کنید که هزینه تحصیل در کمبریج و پالو آلتو به ترتیب‌های شهرهای محل دانشگاه‌های هاروارد و استنفورد-م. خیلی گران است؟ اما اگر صرف زندگی در این شهرها تضمین کند که فرزندان یک صندلی در کلاس‌های آنها خواهد داشت، چه؟ آنگاه، والدین زرنگی که در این شهرها زندگی نمی‌کنند اما از بدو تولد فرزندان‌شان آرزو داشتند که روزی بچه‌شان را به این دانشگاه‌ها بفرستند، خوب می‌دانند که قرارداد این مؤسسات تحصیلات عالی در صدر فهرست دانشگاه‌های انتخابی کار بی‌هوده‌ای خواهد

بود. سیستم بوستون سعی دارد تا جایی که می شود انتخاب اول والدین را به مقصودشان برساند، بنابراین اگر هر پدر و مادر صادق آمریکایی هاروارد را در صدر فهرست انتخابی خود قرار دهد، آنگاه فقط دانش آموزانی که در کمبریج ماساچوست زندگی می کنند، می توانند شب را آسوده بخوابند. والدینی که در خارج از کمبریج زندگی نمی کنند، به جای اینکه همه چیز را به دست شانس و تقدیر بسپارند، بهتر است دانشگاه های کمتر مقبولی مثل دارتموث یا کورنل را به عنوان انتخاب اولشان برگزینند، یعنی دانشگاه هایی که دانش آموزان کمتری هستند که بخواهند سهمیه ویژه بگیرند. در سیستم بوستون والدینی که مدرسه ای را در اولویت دوم یا سوم قرار می دهند، شانس خود را به کسانی که همان مدرسه را در اولویت اول خود قرار داده اند می بازند. این باعث می شود که ریسک انتخاب یک مدرسه پُرطرفدار به عنوان گزینه اول، آن هم وقتی که دانش آموز مربوطه اولویت پایین تری دارد، بالاتر رود و درعین حال قراردادادن این مدرسه به عنوان گزینه دوم هم کار بیهوده ای است. اطلاعات مربوط به تقاضای مدرسه معمولاً به صورت آنلاین در دسترس

است و به والدین امکان می‌دهد که کار اولویت‌بندی مدارس را براساس میزان قبولی و اینکه فرزندان‌شان را کجا در اولویت قرار دهند، انجام دهند.

زمانی که سیستم بوستون برای اولین بار معرفی شد، تقریباً کسی سر از کار آن در نمی‌آورد فقط تعداد معدودی اصلاً می‌دانستند که الگوریتم چطور کار می‌کند! اما با گذشت زمان، برخی والدین فهمیدند که چطور باید با آن کار کنند. تعجیبی ندارد که اول والدین متمول و تحصیل‌کرده با شبکه گسترده‌ای از ارتباطات آنها با دیگر والدین متمول و تحصیل‌کرده به صورت داوطلب در مدارس کار می‌کنند که در اختیار دارند، چم و خم کار را یاد گرفتند. عملکرد آنها از والدین کم‌درآمد با تحصیلات پایین‌تر که مدام مدارس پرتقاضا را به عنوان گزینه دوم خود انتخاب می‌کردند - یعنی بدترین اشتباه ممکن - بهتر بود. چه کسی می‌داند که چه تعداد از بچه‌ها به دلیل این موضوع فرصت تحصیل در مدارس درجه یک را از دست دادند؟

سیستم بوستون هنوز در سراسر کشور استفاده می‌شود، هرچند در خود بوستون در سال ۲۰۰۳

گروهی از اقتصاددانان به سرپرستی آل روث در هاروارد این نکات را به مدیران مدارس بوستون که در ابتدا بدبین بودند، گوشزد کردند. بعد از اینکه به اقتصاددانان اجازه دادند در میان داده‌ها سروگوشی بجنبانند، مدیران قانع شدند که سیستمشان نقص دارد ۶.

در پاسخ به این وضع، مکانیسم جدید گزینش ضداستراتژیِ پیشنهادی اقتصاددانان را پذیرفتند؛ این سیستم بر مبنای سیستمی بود که قبل از این برای تخصیص بیمارستان به پزشکان رزیدنت به کار گرفته شده بود. این سیستم والدینی را که در مورد فرایند انتخاب خیلی پیچیده فکر نمی‌کنند، جریمه نمی‌کند و بنابراین به آنها امکان می‌دهد مدارس و معلمان را از نزدیک ببینند، به جای اینکه برای ثبت‌نام فرزندانشان سطح رقابت در مدرسه را تخمین بزنند. در مقابل، مدیران هم لازم نیست در مورد اولویت‌های واقعی والدین به حدس و گمان روی آورند، به طوری که رویه را بتوان براساس بازخوردهای آتی تنظیم کرد.

تلنگرزدن به دانش‌آموزان دبیرستانی برای انتخاب

تلنگر

لزومی ندارد که یک معماری گزینش خوب از یک استاد خرکار و یک الگوریتم کامپیوتری پیچیده آغاز شود. می‌تواند محصول ذهن خلاق یکی دو تن از مدیران مدرسه باشد. در شهر سن مارکوسِ تگزاس، مدیر یک مدرسه و رئیس کالج آستین در همان نزدیکی‌ها به دنبال راهی بودند که بتوانند عدهٔ بیشتری از دانش‌آموزان عمدتاً لاتین تبار سن مارکوس را به کالج بکشانند. رویکرد آنها برای تلنگر زدن آن قدر ساده و مؤثر بود که حتی سریع‌تر از یک ویدئوی یوتیوب خب، البته نه به این سرعت! در سراسر ایالت پخش شد. شیوهٔ کار از این قرار بود: به منظور فارغ‌التحصیل شدن از دبیرستان‌های سن مارکوس، هر دانش‌آموز باید فرم ثبت‌نام یکی از کالج‌های نزدیک به مدرسه را پر کند. از آنجا که برای ورود به کالج، داشتن دیپلم دبیرستان و مدرک قبولی در یک آزمون عمومی کفایت می‌کند، پر کردن فرم ثبت‌نام کالج عملاً به معنی پذیرش در کالج مربوطه بود.

در سن مارکوس، مدارس با بودجهٔ محدودی اداره می‌شوند و دوسوم دانش‌آموزان دبیرستانی وارد مرحلهٔ تحصیلات دانشگاهی نمی‌شوند. مدیر

تلنگر

مدرسه بودجه‌ای از بیرون نداشت تا بتواند ایده‌اش را پیاده‌سازی کند. برای همین، از معلمان خود و کالج منطقه کمک خواست. دانش‌آموزان را از کلاس زبان انگلیسی بیرون کشیدند تا در جلسه مشاوران کالج شرکت کنند. در یک اقدام هوشمندانه، مشاوران سعی نکردند که دانش‌آموزان را به باکلاس بودن تحصیلات بالاتر ترغیب کنند. در عوض، نظرشان را به نماد جهانی آزادی نوجوانان جلب کردند: اتومبیل. بحث کردند که یک فارغ‌التحصیل کالج چقدر بیشتر از یک دیپلمه درآمد دارد و برای توضیح این اختلاف، تفاوت بین یک مرسدس بنز و کیا را مثال آوردند. در قدم بعدی، مدیران کالج‌ها یک آزمون ورودی سراسری از دانش‌آموزان به عمل آوردند. همچنین اطلاعات لازم برای گرفتن کمک هزینه مالی و مشاور مالیاتی را در اختیار دانش‌آموزان و والدینشان قرار دادند. در انتها، این تلنگر تأثیر به‌سزایی از خود بر جای گذاشت. از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۵، درصد حضور دانش‌آموزان سن مارکوس با ۱۱ امتیاز جهش به ۴۵ درصد رسید. اکنون ۴۵ دبیرستان تگزاس برنامه مشابهی را پیاده می‌کنند و مدارس فلوریدا و

کالیفرنیا برنامه‌هایی طراحی کردند که براساس الگوی سن مارکوس مدل سازی شده‌اند. در مین یکی از قانونگذاران ایالتی لایحه‌ای را پیشنهاد کرد که دانش‌آموزان سال آخر دبیرستان را ملزم می‌دارد که قبل از فارغ‌التحصیل شدن دست کم یک فرم ثبت‌نام در کالج را پر کنند.

ما در اینجا موضوعات زیادی را در یک مجال کوتاه پوشش دادیم. حق با میلتون بود: دست کم روی کاغذ، حق انتخاب مدرسه ایده‌معرکه‌ای است زیرا آزادی عمل را افزایش می‌دهد و وعده‌های به جایی برای بهبود تحصیل ارائه می‌کند. البته اصلاحات را باید در عمل اعمال کرد نه روی کاغذ. خوشبختانه شواهد موجود نشان می‌دهد که حق انتخاب مدرسه چشم‌انداز خوبی دارد.

مسئله اصلی و دغدغه ما در اینجا، این است که آنچه برای سرمایه‌گذاری و تجویز دارو صحت دارد، برای تحصیل هم صادق است: کافی نیست که کلی گزینه فراهم آوریم و بعد از والدین انتظار داشته باشیم که انتخاب هوشمندانه‌ای صورت دهند. مدارس باید والدین را در موقعیتی قرار دهند که بتوانند درمورد انتخابشان خوب و بادقت فکر کنند و از آزادی‌شان

تلنگر

استفاده به عمل آورند، نه اینکه صرفاً بر گزینه‌های
پیش فرض اتکا نمایند. والدین و دانش‌آموزان به یک
اندازه به مشوق‌های مناسب نیاز دارند. شعار
روزولت مبنی بر «حق تحصیلات خوب» بخشی از
قانون اساسی نیست، بلکه به یک تعهد فرهنگی بدل
شده است و چند قدم ساده می‌تواند بچه‌های
بیشتری را قادر سازد که از حق خود بهره ببرند.

۱۴- آیا باید بیماران را مجبور کرد که بلیت

بخت آزمایی بخرند؟

در هر دوره انتخابات ریاست جمهوری، مدعیان برنده شدن طرح‌هایی را رونمایی می‌کنند که طی آن وعده پوشش بیمه درمانی به ده‌ها میلیون آمریکایی داده می‌شود که فاقد بیمه درمانی هستند. ۲۲۸ نامزدها دولتی‌های وقت را تقبیح می‌کنند که هنوز نتوانسته‌اند در این مورد کاری بکنند.

در بلندمدت هرچه که روی دهد، طراحی چنین برنامه‌هایی به یک دلیل ساده دشوار است: خدمات درمانی بسیار گران است. یک دلیل برای گرانی آن این است که آمریکایی‌ها می‌خواهند به تمام خدمات عالی دسترسی داشته باشند: پزشک، بیمارستان، داروهای نسخه‌ای، وسایل پزشکی، پرستار سرخانه و مانند آن.

البته ما می‌توانیم خدمات درمانی را به شیوه خودمان قابل استطاعت کنیم یعنی با حفظ یک سبک زندگی سالم و ابتیاع محصولات و خدمات درمانی فقط در وقت نیاز. می‌توانیم با مراجعه به دکتر فقط در موارد ضروری، پولمان را پس‌انداز کنیم و اگر طرح بیمه‌ای را می‌خریم، بهتر است،

به جای خریدن طرح‌هایی که حق سهم بیمه‌گران پایین است اما در عوض حق بیمه بالایی باید پرداخت شود، طرحی را انتخاب کنیم که فقط موارد فاجعه‌بار را پوشش می‌دهد. اما چیزی وجود دارد که هر فرد جویای بیمه در آمریکا، چه بخواهد یا نخواهد، باید بخرد: حق شکایت از دکتر در صورت بروز خطای پزشکی.

حرف ما این است که پزشکان و بیماران باید آزاد باشند که در این مورد خودشان به توافق برسند. اگر بیمار مایل است از حق شکایت خود چشم‌پوشی کند، باید اجازه این کار را داشته باشند. این افزایش حق انتخاب به پزشکان و بیماران به یک اندازه کمک می‌کند و قدمی هر چند متوسط برای بهبود بخشیدن به مسئله بیمه درمانی محسوب می‌شود.

به نظر عجیب می‌رسد که فکر کنیم می‌توانیم حق شکایت را بخریم. البته این حق جزئی از صورت حساب پرداختی برای خرید حق بیمه نیست، اما مشخصاً در قیمت نهایی برای پرداخت هزینه بیمه لحاظ شده است. مبلغی که پرداخت می‌کنید به رقمی بستگی دارد که مایلید از جیب خود

کسورات پرداخت کنید. اگر رقم کسورات کم باشد مثلاً صد دلار باید نسبت به زمانی که رقم کسورات بالاست مثلاً هزار دلار حق بیمه بیشتری پرداخت کنید توصیه: همیشه سعی کنید بالاترین رقم کسوراتی را که می‌توانید بپردازید، انتخاب کنید. در بلندمدت پول بیشتری صرفه جویی می‌کنید. یک سرویس خدمات پستی مثل فدرال اکسپرس را در نظر بگیرید که در ازای پول بیشتر، تضمین بیشتری برای ارسال بسته‌های شما ارائه می‌کند. اینجا هم همین قاعده صادق است- شرکت در صورت گم شدن محموله شما، پول بیشتری به عنوان خسارت پرداخت می‌کند. اما در مورد بیمه درمانی و بسیاری دیگر از جنبه‌های زندگی نمی‌شود بیمه را جدا جدا خرید و مثلاً حق شکایت مردم مشکل دار را محدود کرد.

اگر به نظرتان هنوز عجیب می‌رسد که ما حق شکایت را می‌خریم، یک واقعیت ساده را در نظر بگیرید: مشتریان بسیاری از شرکت‌ها با قیمت‌های بالاتری مواجه می‌شوند، صرفاً به این دلیل که حق شکایت کردن از شرکت را داشته باشند. یک بار اقتصاددان بزرگ، جورج استیگلر، مقاله‌ای بس

ترسناک درمورد دنیایی نوشت که در آن دانشجویان حق شکایت از استادانی را دارند که به آنها مطلبی پیاموزند که بعداً معلوم شود اشتباه بوده است.

عنوان مقاله «طرحی از تاریخ حقیقت در تدریس» بود. استادان از این فکر به لرزه افتادند، اما تصور کنید که تحصیل در دانشگاه چقدر گران تر می شد اگر که دانشگاه و کارکنانشان مجبور می بودند که بیمه سوء تدریس داشته باشند! در داستان استیگر «شاخه ای از اقتصاد که به چگونگی غنابخشیدن به یک ملت می پردازد عنوان مقاله توسعه اقتصادی بود در واقع توسط دادگاه ها ممنوع شده بود، بر این اساس که هیچ دانشگاهی نمی تواند خسارت عملکرد اساتیدش را بپردازد.» نه تنها تحصیل گران تر خواهد شد، بلکه بی ثمرتر هم خواهد بود زیرا استادان از ترس شکایت، از هر گونه ریسکی اجتناب می کنند. ما شک داریم که دانشگاه ها و دانشجویان، اگر بتوانند، بخواهند به طریقی که استیگر خوابش را دیده است با هم معامله کنند و ترجیح می دهند تحصیلات را بدون حق شکایت دنبال کنند.

به همین نحو، بسیاری از والدین و بیمه گران سلامت دوست دارند با رضایت وارد توافقی شوند که در آن

حق شکایت بابت اشتباهات پزشکی را حذف کنند. در عوض اعراض از حق شکایت، پزشک، بیمارستان یا بیمه گران می توانند هزینه کمتری را برای ارائه خدمات به بیمار درخواست کنند. برخی بیماران مایلند هزینه کمتری بپردازند و خطر احتمالی را خود تقبل می کنند. برخی مایلند از بیمه مسئولیت ناشی از خطای پزشکی بگذرند و در عوض بیمه خصوصی برای صدمات و از کار افتادگی خریداری کنند. اما این قرارها در اختیار بیماران نیست، زیرا دادگاه‌ها از دیرباز مدعی بودند که در صورت اعراض از حق شکایت پزشکی قابل اجرا نیستند چون با سیاست‌های عمومی مغایرت دارند. این احکام برخلاف اصول لیبرتارینی هستند زیرا حق مردم را برای بستن قرارداد به شیوه‌ای که مناسب حالشان باشد، نادیده می گیرند.

این احکام قانونی شاید به نظر مردم عالی بیایند، یک جور چتر حمایتی خوب، و ما به زودی به مسئله حمایت بر خواهیم گشت. برای یک لحظه توجه کنید که همیشه به نفع شما نیست که مجبور باشید حق شکایت را بخرید. برای مثال فرض کنید که مردم حق داشتند از آرایشگرشان در صورت اصلاح

بد شکایت کنند و هزینه این بیمه خرج اصلاحتان را به اندازه ۵۰ دلار بالا می برد و در صورت برنده شدن در یک دعوای حقوقی بر سر اصلاح بد، ۱۷ میلیون دلار غرامت می گرفتید. آیا حاضرید ۵۰ دلار را در جیبتان بگذارید و در عوض از حق شکایت بابت اصلاح بد صرف نظر کنید؟ آیا اگر این حق از شما گرفته شود، عصبانی نمی شوید؟

می دانیم، می دانیم، این قیاس مع الفارغ است، اما این حقیقت را در نظر بگیرید: هم مشتریان بیمه درمانی و هم مالیات دهندگان مجبورند هر سال برای ۸۵ هزار پرونده شکایت پزشکی پول بپردازند ۱. این پرونده ها هزینه زیادی در بر دارند- به طور متوسط سالی بین ۱۱ تا ۲۹ میلیارد دلار ۲. تصور می شود ۵ تا ۹ درصد هزینه های درمانی ناشی از مسئولیت پذیری بابت اشتباهات پزشکی است. این بدان معنی است که هزینه طرح دعوای در دادگاه در هزینه کلی نظام درمانی مشارکت دارد ۳. البته این ارقام خاص مناقشه برانگیز هستند و ممکن است کمی اغراق شده باشد، اما کسی شک ندارد که میلیاردها دلار باید هر سال برای خرید بیمه و صاف کردن دیون ناشی از مسئولیت پذیری پرداخت

شود. بسیاری از پزشکان باید هر ساله مبلغی معادل ۱۰۰ هزار دلار یا بیشتر را بابت هزینه‌های بیمه بپردازند. صورت حساب درمانی شما این هزینه‌ها را نشان می‌دهد.

هزینه کامل طرح دعوی در واقع بیشتر از مبلغی است که به شاکیان پرداخت می‌شود و نیز هزینه‌های مستقیم طرح دعوی است. هزینه‌های غیرمستقیم هم وجود دارند و شاکیان باید این هزینه‌ها را تقبل کنند. برای مثال بسیاری از پزشکان درمان دفاعی تجویز می‌کنند؛ یعنی برای جلوگیری از شکایت بالقوه بیماران در صورت بروز خطا-م. شیوه‌های درمانی گران قیمت را توصیه یا از شیوه‌های درمانی ریسکی اما مفید خودداری می‌کنند. یکی دیگر از هزینه‌های غیرمستقیم -و مخصوصاً یک هزینه خیلی بد- این است که مقامات بیمارستان و پزشکان از گزارش خطا بر حذر می‌شوند.

در نگاه اول شاید به نظر واضح برسد که بیماران از سیستم موجود بهره ببرند. اگر از بیماران بخواهیم که از حق شکایت خود چشم‌پوشی کنند، آیا وضعیتشان بدتر نخواهد شد؟ آیا این طور نیست که

گزینه‌ای مهم را از دست خواهند داد و درازای آن چیزی به دست نمی‌آورند؟ پاسخ به این بستگی دارد که در حالت «عدم حق شکایت» چه اتفاقی می‌افتد. چنان که به زودی مشاهده خواهیم کرد، اصلاً معلوم نیست که آیا بیماران در صورت شکایت چیزی به دست می‌آورند یا خیر. در عین حال، بخشی از هزینه‌های جاری به شکل صورت حساب‌های کلان به بیماران محول می‌شود و تجویزهای دفاعی می‌تواند برای کسانی که به دنبال درمان خوب هستند، بد باشد. ممکن است برخی بیماران بخواهند از پرداخت سهم هزینه‌های مسئولیت بیمه‌گران اجتناب کنند، اما- و این نکته کلیدی ماجراست- دادگاه هرگونه قرارداد بین بیماران و بیمه‌گران را که مستلزم تاخت زدن درمان ارزان‌تر با اعراض از حق شکایت باشد، منع می‌کند.

چرا دادگاه این گونه قراردادها را منع می کند؟ پاسخ خیلی ساده در پدرسالاری لیبرتارینی نهفته است. ظاهراً دادگاه‌ها فکر می کنند که بیماران معقول از حق شکایت چشم‌پوشی نخواهند کرد و پزشکان نباید بیماران را فارغ از تهدید مسئولیت‌پذیری درمان نامناسب و در نتیجه جلوگیری از خطاهای آتی، درمان کنند. ما با روی باز این اصل را می‌پذیریم که بیماران انسان هستند و ممکن است تصمیمات بدی اتخاذ کنند. اما شک داریم که زور و اجبار در این مورد معقول باشد و به گمان ما آزادی در بستن قرارداد، به همراه کمی تلنگر، می‌تواند نتیجه بهتری دربر داشته باشد.

یک دلیل برای اینکه به بیماران آزادی دهیم که از حق شکایت خود چشم‌پوشی کنند این است که در مورد تأثیر بازدارنده مسئولیت‌پذیری شبه جرم، اغراق شده است. هزینه بیمه مسئولیت‌پذیری پزشکی منطبق بر سابقه نیست؛ به زبان ساده‌تر، پزشک همواره مقدار یکسانی حق بیمه می‌پردازد، صرف نظر از اینکه چندبار در گذشته از او شکایت شده باشد. البته هر پزشکی دوست دارد که از مصیبت‌ها و در دسرهای دعوای حقوقی حذر کند،

اما عموماً دوست ندارد از موانع مالی تحمیل شده از سوی دیگری بهر اسد. بنابراین منطق چندانى وجود ندارد كه فكر كنيم خطر مالی ناشى از اقامه دعوى عليه خطای پزشکی عامل مهمى برای ترغیب پزشكان در عملکرد بهتر است.

استدلال بازدارندگى به واسطه بی تناسبى بین ادعای عملکرد بد و صدمات وارده ناشى از غفلت پزشکی، بیش از پیش تضعیف مى شود. بی پرده بگوئیم، بسیاری از بیماران شكایت نمى كنند، حتى اگر پزشك مرتكب غفلت پزشکی شده باشد و آنهایی كه شكایت مى كنند و در نهایت غرامت در خورى هم دریافت مى كنند، استحقاق این پول را ندارند. طى يك مطالعه نشان داده شده است كه در طول يك سال، كمتر از دو درصد بیماران صدمه دیده از غفلت پزشکی در يكى از بیمارستان های نیویورك اقامه دعوى کرده اند ۴. در این مطالعه معلوم شد كه در شكایت های مطرح شده ای كه منجر به پرداخت غرامت به شاكى شدند، هیچ شواهدى از غفلت یا حتى صدمه به دست نیامده است. اما در موارد بسیاری كه شاكى پرونده را باخت، پژوهشگران دریافتند كه غفلت منجر به صدمه شده است.

به طور خلاصه، بسیاری از بیمارانی که به علت غفلت پزشکی آسیب دیده‌اند، هیچ غرامتی دریافت نمی‌کنند و بسیاری که دریافت می‌کنند نه آسیبی دیده‌اند و نه متحمل غفلت درمانی شده‌اند.

تحقیقات دیگر شواهد اندکی را نشان می‌دهند که سیستم فعلی ما بازدارندگی شایانی در مقابل غفلت پزشکی فراهم کرده است ۵. احتمالاً درست است که دستکم تعداد اندکی از پزشکان در نتیجه تهدید به شکایت دقت بیشتری به خرج می‌دهند، اما من حیث المجموع شواهد قابل اتکایی وجود ندارد که نشان دهد حق شکایت نتیجه مثبتی دربر داشته است. این واقعیت کوچک اما مرتبط با موضوع را در نظر بگیرید. یک عامل که در تصمیم‌گیری بیمار برای شکایت از پزشک تأثیر می‌گذارد این است که آیا پزشک اشتباهش را می‌پذیرد و بابت آن عذرخواهی می‌کند یا خیر. اگر یک عذرخواهی مانع از شکایت شود، آنگاه اثر بازدارندگی حق شکایت بیش از پیش تقلیل می‌یابد.

بحث ما در اینجا این نیست که قانون باید پزشکان را از پرداخت غرامت بابت اشتباهشان معاف کند. اما فکر می‌کنیم که بیماران آگاه باید آزاد باشند که

به دلخواه خود قرارداد ببندند و بسیاری از این بیماران شاید دلشان بخواهد از حق شکایت چشم‌پوشی کنند تا به معامله بهتری دست بیابند. اگر منفعت مالی کافی در میان باشد، یقیناً اعراض از حق شکایت معقول به نظر می‌رسد. این واقعیت را در نظر بگیرید که حتی اگر بیماری شکایت کند و برنده شود، تنها بخشی از غرامت نصیبش خواهد شد - حدود ۴۰ درصد به وکیلش می‌رسد.

خوشبختانه تعداد اندکی از ما دوست داریم که درمان اشتباهی دریافت کنیم و تعداد اندکی از آنانی که دوست دارند درمان بد دریافت کنند، کارشان به شکایت می‌کشد. اگر بتوانید با گذشتن حق شکایت خود چیزی پس انداز کنید، احتمالاً تن به این کار می‌دهید. این نکته‌ای است که برای اقشار کم‌درآمد اهمیت ویژه‌ای دارد. از آنجا که خرید بیمه درمانی بدون خرید حق شکایت عملاً غیرممکن است، بیمارانی که می‌توانند هزینه بیمه درمانی را بدهند اما قادر به پرداخت بیمه به علاوه بسته حق شکایت نیستند، از بازار خارج می‌شوند. بنابراین حتی اگر خطر مسئولیت‌پذیری خطای پزشکی واقعاً باعث کاهش صدمات ناشی از اشتباهات پزشکان شود،

این دستاورد به راحتی با خسران کسانی که قادر به پرداخت این گونه بسته‌های بیمه درمانی نیستند، جبران می‌شود ۶.

مشکل دیگر سیستم جاری این است که غرامتی که دادگاه بابت شکایات مرتبط با درد و رنج ناشی از اشتباهات پزشکی تعیین می‌کند، بسیار نامعقول است ۷. از روی حقایق موجود در پرونده، به سختی می‌توان گفت آیا یک شاکی پول زیادی می‌گیرد یا کم. در پرونده‌های اشتباهات پزشکی، بیماران خسارت تنبیهی ۲۳۰ برای تنبیه خطا کار دریافت

می‌کنند. اما خسارت تنبیهی هم بسیار متغیر است ۸. بنابراین بیماران عملاً مجبور می‌شوند که یک جور بلیت بخت‌آزمایی بخرند؛ بلیتی که ممکن است از چند میلیون تا هیچ ارزش داشته باشد، اما به طور میانگین برای هر دلاری که هزینه می‌شود بیشتر از ۶۰ سنت ارزش ندارد مابقی به وکیل می‌رسد. بازی کردن با بلیت بخت‌آزمایی شاید تفریح جالبی باشد، اما آیا لازم است که مردم را وادار به این کار کنیم؟

معماران گزینش باید تشخیص دهند که بسیاری از مردم راحت‌تر هستند که آزاد باشند که از حق

تلنگر

شکایت خود چشم‌پوشی کنند. این گروه فقط شامل کسانی نمی‌شود که در شرایطی غیر از این، قادر به خرید بسته بیمه درمانی به صورت فعلی نیستند. این شامل کسانی هم می‌شود که بیمه می‌خرند، اما دوست دارند پول نقد در جیبشان باقی بماند تا اینکه آن را صرف خرید حق شکایت کنند که از بابت آن هیچ معلوم نیست در آینده چه پیش می‌آید-م.. درواقع ما فکر می‌کنیم که مسئولیت‌پذیری در قبال غفلت پزشکی احتمالاً یک معامله بازنده برای بسیاری از مردم است. پرداخت پول برای گرفتن حق شکایت شامل یارانه هزینه‌های اداری سیستم دادرسی به پرونده شکایت هم می‌شود؛ بماند که غرامت و دستمزد و کلاً برای دادخواست‌های نامستحق هم در میان هستند. البته به نوعی طبیعی است که نگران بیمارانی باشیم که مجبور می‌شوند از حق شکایت خود چشم‌پوشی کنند- و اساساً بی‌هیچ دلیلی، زیرا این چیزی است که بیمه‌گران می‌خواهند. اما بازار معمولاً بدین شیوه کار نمی‌کند. به یاد آورید که هرچه بیشتر بیمه بخرید، بیشتر پول می‌دهید و حق شکایت یک جور بیمه است. مادامی که رقابت باشد، بیماران از بابت گذشتن از

حق خود، چیزی دریافت می کنند. ما یقین داریم که اگر پیشنهاد ما پذیرفته و پیاده سازی شود، هم می توانیم انتخاب کنیم که از حق شکایت چشم پوشی نماییم و هم اینکه بیمه گران معتبر این گزینه را با تخفیف معقول ارائه خواهند داد.

حال، پیشنهاد ما چه می تواند باشد؟ معتدل ترین پیشنهاد ما این است که معماران گزینش امکان آزادی در بستن قرارداد در خصوص غفلت های پزشکی را جدی بگیرند- با این تصور که یک رویکرد لیبرتارینی ممکن است به یک اندازه برای پزشکان و بیماران مفید باشد. البته ما پدرسالاران لیبرتارین هستیم، نه صرفا لیبرتارین. ما درک می کنیم که ممکن است بیماران در درک ماهیت مسئولیت پذیری در قبال غفلت های پزشکی و نیز پیامدهای گذشتن از حق شکایت، دشواری داشته باشند. گذشتن از حق شکایت نباید سهل گیرانه و بدون تفکر صورت گیرد. در حوزه های دیگر، این دیدگاه در قوانین ایالتی منعکس شده است که اغلب مردم را ملزم می کنند که اعراض از حق را به همراه یک جور آیین دادرسی حفاظتی صورت دهند که تضمین می کند اعراض کننده کاملاً از

چند و چون فرایند آگاه بوده است. اعراض از حق عموماً باید مکتوب باشد و دقیقاً باید مشخص شود که از چیزی اعراض شده است. نکته مهم‌تر اینکه دادگاه‌ها معمولاً مایل نیستند این فرایند در لابه‌لای یک قرارداد طولانی با چاپ ریز پنهان شده باشد. بنابراین، پیشنهاد می‌کنیم که شرکت‌های بیمه مجاز باشند طرح‌هایی ارائه دهند که در آن هر دو گزینه حق شکایت یا اعراض از حق شکایت گنجانده شده است. از آنجا که بیشتر بیمه‌های درمانی از طریق کارفرمایان خریداری می‌شوند، امید داریم که کارفرمایان به کارکنانشان کمک کنند تا انتخاب آگاهانه‌ای صورت دهند. البته می‌دانیم که ارائه یک گزینه پیش فرض کمک شایانی می‌کند. اگر اعراض از حق شکایت به صورت گزینه پیش فرض ارائه شود و حفظ آن مستلزم پرداخت یک هزینه اضافی باشد، آنگاه بیشتر بیماران احتمالاً از حق شکایت خود چشم‌پوشی خواهند کرد به‌یاد داشته باشید که گزینه پیش فرض معمولاً بیشتر از سایر گزینه‌ها در پس‌زمینه ذهن افراد حضور دارد. برای آنهایی که نسبت به خطای پزشکی دغدغه بیشتری دارند، پیشنهاد جاه‌طلبانه‌تری داریم: باید

فرض را بر این گرفت که بیماران حق دارند برای خطاهای عمدی یا ناشی از بی توجهی، شکایت کنند- نه صرفاً به دلیل غفلت و خطاهای سهوی. غفلت معمولاً این طور تعریف می شود: عدم توجه در اعمال «استانداردهای مراقبتی معمول»، یک مفهوم مبهم که وکلا را وادار به طرح دعوی می کند و قضات را به دردسر می اندازد. اثبات خطاهای عمدی یا ناشی از بی توجهی، معیار سخت تری برای شاکی است. با این رویکرد، به بیماران امکان خرید حق مسئولیت پذیری قوی تری ارائه می شود، اما برایشان کمی خرج برمی دارد. این رویکرد بی شک بدان معنی است که اعراض از حق شکایت، امری شایع خواهد بود. پیشنهاد «خرید» باید با اطلاعات لازم و مرتبط همراه باشد، به طوری که مردم بدانند اگر این پیشنهاد را رد کنند، چه چیزی را واقعاً از دست خواهند داد. نکته کلی این است که اگر مردم آگاهی کافی داشته باشند، نوعی از بیمه را اکتیاع می کنند که در آن حق شکایت گنجانیده شده باشد، اما بسیاری دیگر ترجیح خواهند داد که شانسشان را امتحان کنند.

اعراض از حق شکایت فقط یکی از راههایی است که

پزشکان و بیماران می‌توانند از بستن آزادانه قرارداد سود ببرند. به عنوان مثال کالیفرنیا با تعیین سقف برای «آسیب‌های غیرمادی» مثلاً آسیب‌هایی که برای تحمل درد و رنج منظور می‌شود، میزان پرداخت جریمه را محدود می‌کند. می‌توانیم تصور کنیم که همین اهداف را نه از طریق قانون بلکه از راه قرارداد آزاد، تحقق بخشیم- یعنی به بیماران و بیمه‌گران امکان دهیم که مسئولیت‌پذیری برای آسیب‌های غیرمادی را به مقدار تعیین شده در قرارداد محدود سازند. برخی کشورها مانند نیوزیلند، دانمارک، سوئد و فنلاند سیستمی تحت عنوان «خطا-ممنوع»^{۲۳۱} را پذیرفته‌اند که در سیستم پرداخت غرامت کارگران آمریکا هم منظور شده است. این کشورها برای آسیب‌های پزشکی از پیش تعریف شده غرامت برنامه‌ریزی شده‌ای را در نظر می‌گیرند، بدون در نظر گرفتن اینکه آیا ناشی از غفلت هستند یا خیر. رویکردی اینچنینی باید تا حد شایانی موانع اداری را از روی فرایند دادرسی اغلب طاقت‌فرسا که برای تعیین میزان غرامت پرداختی به بیمار به جریان می‌افتد بردارد. از نگاه ما، قانونگذاران ایالتی باید درمورد افزایش

۱۵- خصوصی سازی ازدواج

ما امیدواریم که ایده پدرسالاری لیبرتارینی راه‌های تازه‌ای برای اندیشیدن در مورد مشکلات قدیمی ارائه دهد. حال به نهاد کهن ازدواج می‌رسیم و به بررسی برخی مسائلی می‌پردازیم که در سال‌های اخیر درباره ازدواج و روابط افراد از یک جنس مربوط می‌شود.

ما با پیشنهادی شروع می‌کنیم که بسیار لیبرتارینی است، حافظ آزادی از جمله آزادی مذهب است و در اصل باید برای تمام گروه‌های ذی‌نفع قابل‌پذیرش باشد. ما اذعان می‌کنیم که بسیاری از مردم، از جمله پیروان مذاهب و فرقه‌های مختلف، قویا مخالف ازدواج افراد از یک جنسیت هستند. گروه‌های مذهبی بر حق انتخاب خود پافشاری دارند که تصمیم بگیرند با توجه به جنسیت، مذهب، سن و سایر عوامل، وابسته به کدام نهاد مذهبی باشند. ما می‌دانیم که بسیاری از افرادی که در یک رابطه هم‌جنس خواهانه هستند، دوست دارند تعهدی ماندگار نسبت به هم داشته باشند. به منظور احترام به آزادی گروه‌های مذهبی و درعین حال دفاع از آزادی به‌طور کلی، پیشنهاد می‌کنیم نهاد ازدواج هم

به همین نحو کاملاً خصوصی سازی شود. در لوای پیشنهاد ما، واژه ازدواج دیگر در هیچ قانونی ظاهر نمی شود و دیگر هیچ سطحی از نهادهای دولتی سند ازدواج صادر نمی کند یا به رسمیت نمی شناسد. دولت کار خودش را انجام می دهد و نهادهای مذهبی کار خودشان را. بدین سان ابهامی را که ناشی از این حقیقت است که واژه ازدواج هم به یک وضعیت حقوقی و هم مذهبی ارجاع دارد، برطرف می کنیم.

در رویکرد ما تنها وضعیت حقوقی که دولت از زوجها می طلبد پیوند مدنی است که می تواند یک قرارداد شراکت خودمانی بین زوجها باشد. ^{۲۳۲} ازدواج قویا به مسئله ای خصوصی تبدیل می شود که توسط سازمان های مذهبی یا سایر نهادهای خصوصی به اجرا گذاشته می شود. در یک محدوده وسیع، سازمان هایی که امر ازدواج را اجرا می کنند آزادند هر قاعده ای را برای ازدواجی که تحت توجهات ایشان صورت می گیرد، در نظر بگیرند. بنابراین، برای مثال یک کلیسا می تواند تصمیم بگیرد که فقط اعضای خودش را به عقد هم درآورد و یک باشگاه غواصان می تواند تصمیم بگیرد که برگزاری مراسم ازدواجش

را فقط محدود به غواصان مجوزدار کند. به جای هدایت کردن هر نوع شراکت در قالب یک قرارداد دولتی «یکسان-برای-همه» زوج‌ها می‌توانند خودشان انتخاب کنند که کدام سازمان وجهه قانونی ازدواجشان را اعطا کند تا به بهترین نحو خواسته‌ها و نیازهایشان برآورده شود. دولت در این میان نقشی در تأیید هرگونه رابطه بین زوجین-با اعطای عنوان ازدواج به قرارداد مورد بحث- ندارد. در ادامه، جزئیات چگونگی اجرای این پیشنهاد را ارائه می‌دهیم.

سپس به مسائل مربوط به معماری گزینش برمی‌گردیم. با استفاده از اصولی که در خط‌مشی پس‌انداز و سایر جنبه‌های زندگی به کمک ما آمدند، می‌پرسیم: دولت چگونه می‌تواند قواعد خوبی طراحی کند که حاکم بر قرارداد خودمانی بین زوجین باشد که گاهی اوقات در نتیجه مراسم خصوصی، زن و شوهر می‌شوند؟

ازدواج چیست؟

از دید قانون، ازدواج چیزی کم‌تر یا بیشتر از یک وضعیت قانونی نیست که توسط حکومت وضع می‌شود و با استحقاقات و الزامات حکومتی همراه

است. وقتی ازدواج می کنید، مزایای مادی بسیاری، اعم از مالی و غیرمالی، به دست می آورید ۱. قوانین ایالتی در آمریکا متفاوت است، اما این مزایا به طور کلی در شش گروه اصلی طبقه بندی می شوند ۲.

۱- مزایای موانع مالیاتی. نظام مالیاتی به بسیاری از زوجها پاداش های مالیاتی زیادی اعطا می کند- دست کم اگر یکی از طرفین درآمد بیشتری نسبت به طرف دیگر داشته باشد. اگر زوجین به یک اندازه درآمد بالایی داشته باشند، جریمه های مالیاتی زیادی بهشان تعلق می گیرد.

۲- استحقاقات. قانون فدرال از طریق برنامه های استحقاقی به زوجها مزایایی را اعطا می کند. برای مثال، تحت قانون مرخصی خانوادگی و پزشکی، یک کارفرما باید به یک کارمند مرخصی بدون حقوق بدهد تا از همسر خود نگهداری کند؛ این قانون در مورد کسانی که باهم زندگی می کنند اما ازدواج نکرده اند، اعمال نمی شود ۳. قوانین ایالتی اغلب مزایای یکسانی را برای زوجین در نظر می گیرد.

۳- وراثت و سایر مزایای بعد از مرگ. یکی از طرفین ازدواج بعد از مرگ شریک، مزایای متعددی دریافت

می کند. زن یا شوهر می توانند تمام دارایی خود را بدون اعمال مالیات به همسر خود ببخشند.

۴- مزایای مالکیت. تحت قوانین ایالتی و فدرال، زوجین خود به خود حق مالکیتی دارند که زوج های ازدواج نکرده ندارند. در ایالت هایی که اموال زن و شوهر مشترک محسوب می شود، زوج ها به طور خود کار حق مالکیت نسبت به اموال شریک زندگی خود دارند و نمی توانند حول قوانین حقوقی قرارداد ببندند.

۵- تصمیم در مورد وکالت. زوج ها حق دارند در صورت ناتوانی فاقد صلاحیت شدن یکی از طرفین در شرایط مختلف، تصمیم بگیرند که آن دیگری وکالت و مسئولیت امور را به دست بگیرد. وقتی موقعیت اضطراری پیش می آید، یکی از زوجین اجازه دارد از طرف دیگری در امور مختلف تصمیم گیری کند. شرکای ازدواج نکرده به قدرت چنین حقی را به دست می آورند.

۶- امتیازات مربوط به ادله. دادگاه های فدرال و برخی از دادگاه های ایالتی، امتیازات تأهل را به رسمیت می شناسند، از جمله حق محرمانه نگه داشتن مکالمات زناشویی و عدم قبول شهادت

علیه همسر.

مخلص کلام اینکه ازدواج مزایای وسیع و متنوعی دارد و قطعاً ما همه آنها را در اینجا فهرست نکردیم. این مزایا همچنین در گذر زمان معمولاً ثابت هستند؛ به یاد آورید که تمایل به حفظ وضعیت موجود بسیار قوی است و فشارهای سیاسی شدیدی وجود دارد که مانع از بررسی و ارزیابی مجدد این مزایا می شود. اما مزایای مادی و اقتصادی از این دست به زحمت ازدواج را از معنای تهی می کند. نکته مهم اینکه دولت به وضوح این حقوق و تعهدات تأهل را به مزایای نمادین و عینی مرتبط با وضعیت تأهل، پیوند می دهد. برای بیشتر مردم، شاید اکثریت

قریب به اتفاق آنها، این مزایای نمادین و عینی همان چیزهایی هستند که به ازدواجشان معنا می بخشند. مادامی که اعطای سند و مدرک ازدواج درید دولت باشد، وضعیت «ازدواج رسمی» - یعنی ازدواجی که حائز وجاهت قانونی است - اهمیت به سزایی دارد. زوجی که از طریق یک سنت مذهبی یا هر سنت دیگر - و نه تحت قیومت دولت - با هم ازدواج می کنند، فاقد شکل مهمی از اعتبار قانونی هستند، بدون اینکه شدت تعهد آنها به این ازدواج یا اهمیتی

که عنصر مذهبی ازدواجشان برای ایشان دارد، در نظر گرفته شود.

برای درک اهمیت سند ازدواج دولتی فرض کنید به زوج‌هایی از دو نژاد مختلف گفته شود که از تمام مزایای ازدواج برخوردار می‌شوند به شرطی که در وضعیتی به نام پیوند مدنی قرار داشته باشند، و نه تأهل. محرومیت از نهاد ازدواج - یعنی محروم کردن امر ازدواج از موقعیت رسمی - به خودی خود برای زوج‌هایی از نژادهای مختلف اهانت‌آمیز است. در واقع، مغایر با نص صریح قانون اساسی است. دولت نمی‌تواند به چنین زوج‌هایی بگوید که از مزایای ازدواج برخوردار می‌شوند اما اجازه ندارند ازدواجشان را رسمی کنند. برای زوج‌هایی از نژادهای مختلف اهمیتی ندارد که ازدواجشان از سوی یک سازمان خصوصی حمایت شود و وجهه قانونی پیدا کند. در مجموع، وقتی مردم ازدواج می‌کنند، نه تنها از مزایای ازدواج برخوردار می‌شوند بلکه نوعی مشروعیت رسمی و مهر تأیید هم از دولت دریافت می‌کنند.

بدون مجوز دولتی

حال می‌توانیم ببینیم مادامی که ازدواج از کانال

دولت عبور می کند، صرفاً یک برنامه اعطای مجوز رسمی است- و وقتی دولت مجوز ازدواج را صادر کند، به زوجینی که به رسمیت می شناسد مزایای مادی و معنوی اعطا می کند. اما چرا باید این دو عملکرد را ترکیب کنیم؟ با کاربرد رسمی واژه ازدواج چه چیزی به این قرارداد پیوند اضافه می شود؟ ازدواج را با سایر انواع شراکت مقایسه کنید. وقتی ما تصمیم گرفتیم این کتاب را به اتفاق هم بنویسیم، باید یک سری توافقات را با هم طی می کردیم. با هم قراردادی را با ناشر امضام کردیم، با هم توافق کردیم که چطور عواید حاصل از فروش را تقسیم کنیم و کلی توافق غیررسمی به عمل آوردیم که کتاب را چطور بنویسیم. نظام حقوقی از طریق قانون کپی رایت ما را از خسارات وارده به واسطه دزدی ادبی حفاظت می کند و قوانینی را تعیین می کند که در صورت بروز اختلاف در شیوه انجام کاریکی از ما قبل از اتمام کتاب از قرارداد خارج شود. با این حال، هیچ چیزی در نظام حقوقی وجود ندارد که ما را وادارد سوگند یاد کنیم یا نکنیم که دوستان خوبی برای هم باشیم، حداقل هفته ای یک بار، نه بیشتر، با هم ناهار بخوریم یا درمورد سهم دیگری در انجام

این پروژه شهادت دروغ ندهیم. لازم نیست نوشتن کتاب مثل قانون تک همسری، تک همکار باشد. اما حتی وقتی توافق ما غیررسمی است و تحت حمایت قانونی قرار ندارد، آن را جدی می گیریم و با تمام وجود آن را محترم می شماریم. مادامی که دولت در این امر دخیل است، چرا این شراکت های خودمانی را مانند سایر شراکت ها اداره نکنیم؟ چرا خصوصی سازی اش نکنیم؟

کنترل دولت بر امر ازدواج متناسب با اقتضای زمانی نیست

در اینجا ادعای اصلی ما این است که ازدواج در لوای مجوز دولتی، حمایت از آزادی سازمان های مذهبی در پیشبرد فرایند ازدواج به گونه ای که با ارزش هایشان سازگاری داشته باشد - و در عین حال حفاظت از آزادی زوجین در تعهدی که به دنبالش هستند بدون اینکه دولت با ایشان همچون شهرمندان درجه دو برخورد کند - را غیر ممکن می سازد. اما همچنین معتقدیم که نظام اعطای مجوز قانونی ازدواج دیگر با واقعیت مدرن سازگاری ندارد. یک دلیل اینکه اداره دولتی نهاد ازدواج در گذشته مرتکب تبعیضات زیادی، چه از لحاظ نژادی

و چه جنسیتی، شده است. این گذشته را نمی توان به طور تمام و کمال از نسخه فعلی نهاد ازدواج مجزا کرد ۴.

مادامی که نهاد ازدواج از کانال های دولتی اجرایی شود، ابزار اعطای مجوز برای فعالیت های جنسی و پرورش فرزند به شمار می آید. اگر بخواهید رابطه جنسی یا بچه داشته باشید، با داشتن یک مجوز دولتی موقعیت بهتری نصیبتان خواهد شد. درواقع شاید واقعا به این مجوز نیاز داشته باشید، درست به همان اندازه که به مجوز گواهینامه رانندگی نیاز دارید. مجوز دولتی ابزاری بود که به وسیله آن مطمئن می شوید فعالیت جنسی شما جرم تلقی نمی شود و البته بدون این مجوز انجام مراحل فرزندخواندگی، خارج از یک رابطه زناشویی، دشوار می بود. اما ازدواج رسمی دیگر چنین نقشی را بازی نمی کند. درواقع، امروزه مردم بنا بر نص قانون اساسی حق دارند که رابطه جنسی داشته باشند حتی اگر خارج از ازدواج باشد- و می توانند پدر یا مادر و نیز پدرخوانده و مادرخوانده شوند بدون اینکه ازدواج کرده باشند. اکنون که ازدواج دیگر پیش شرط داشتن رابطه جنسی یا فرزند نیست،

به نظر می‌رسد نقش مجوز دولتی ازدواج

۲۳۳

کم اهمیت‌تر شده باشد.

از لحاظ تاریخی، دلیل اولیه اعطای مجوز رسمی برای ازدواج نه محدود کردن ورود به این رابطه بلکه نظارت بر خروج از آن بوده است- اینکه شرایط ترک تعهد نسبت به همدیگر را برای مردم سخت کند. البته دلایل خوبی برای اعمال این نظارت وجود دارد که به مثابه یک تلنگر یا چیزی بیشتر از آن عمل می‌کند. به نوعی می‌توان ازدواج را به عنوان راه‌حلی برای مسئله خود-داری نگرست، مسئله‌ای که در آن مردم اقداماتی را اتخاذ می‌کنند تا احتمال دوام ازدواجشان را افزایش بخشند. اگر شرایط طلاق دشوار باشد، آنگاه احتمال پایداری پیوند زوجین بیشتر خواهد بود. پایداری ازدواج معمولاً برای کودکان خوب است گرچه ممکن است پایان بخشیدن به یک ازدواج ناموفق برای آنها مفیدتر باشد. پایداری ازدواج برای زوجین هم می‌تواند مفید باشد؛ زوجینی که ممکن است از حفاظت در برابر تصمیمات ناگهانی یا مخرب که برای رابطه و رفاهشان در بلندمدت مضر است، سود ببرند. انسان‌ها برخلاف مقتصدها، یقیناً دوست دارند در

برابر تصمیمات ناگهانی حمایت قانون را پشت خود داشته باشند اگر مقصدها تصمیمات ناگهانی به ذهنشان خطور کند، سیستم تأملی شان آنها را در برابر آن محافظت خواهد کرد. حتی می توان نهاد قانونی ازدواج را به مثابه یک استراتژی احتیاطی نگریست، نه آن چنان که در داستان اودیسه و رویارویی اش با سیرن ها می بینیم، از این رو که مردم دانسته موقعیتی قانونی را اتخاذ می کنند که آنها را در برابر خطاهای خودشان حفاظت می کند. در واقع برخی ایالت ها نهادی موسوم به ازدواج تعهدی ۲۳۴ را به اجرا گذاشته اند که خروج از پیوند را بسیار دشوار می کند. مردم می توانند داوطلبانه وارد این پیوند شوند تا بتوانند اقداماتی برای حفاظت از منافع بلندمدتشان بردارند.

اما در روزگار مدرن خروج از پیوند ازدواج کمتر نظارت می‌شود. در بسیاری از ایالت‌ها مردم می‌توانند اساساً هر وقت که دلشان خواست از هم جدا شوند و معلوم شده است که ازدواج تعهدی هم تفاوت خاصی در این مورد ایجاد نکرده است. از زمان اجرایی شدن این قانون تنها ۱ تا ۳ درصد از زوجها ترجیح دادند که به این شیوه ازدواج کنند. تعجبی ندارد کسانی که به این روش ازدواج کردند افرادی مذهبی با دیدگاه‌های سنتی در مورد ازدواج، فرزندداری و طلاق بودند ۵. روی هم رفته، چنین زوج‌هایی به قدر کافی تعهد و میل دارند که بخواهند پیوند ازدواج پایداری ببندند. این اصلاً فکر بدی نیست که این افراد شکلی از ازدواج را انتخاب کنند که با اهدافشان جور دربیاید و پدرسالاران لیبرترین خشنود خواهند شد اگر که چنین گزینه‌ای در دسترس باشد. اما عدم محبوبیت نسبی ازدواج تعهدی و شکست آشکار جنبش پشت آن، نشان می‌دهد که ازدواج غیرتعهدی تقریباً برای همه زوج‌ها جذاب‌تر است.

امروزه بیش از گذشته ازدواج به قراردادی عادی تبدیل شده است که ویژگی استثنایی و خاصی

ندارد. این قرارداد دیگریک قرارداد دائمی نیست و بنا بر توافق طرفین قابل فسخ است. حال که خروج از این توافق نه ممنوع است و نه نادر، سخت بتوان ادعا کرد که نهاد رسمی ازدواج به عنوان ابزاری برای پایدار ساختن این پیوند، امری ضروری است. در هر صورت آن پیوند مدنی که در اینجا ترویج می کنیم، به همراه نهادهای خصوصی و هنجارهای متعدّدشان، باید قادر باشند که کار دلخواهشان را در پیشبرد این پایداری انجام دهند.

جواز ازدواج رسمی این پیامد نامطلوب را به همراه دارد که مردم را به دو دسته متاهل و مجرد تقسیم می کند، به صورتی که موانع مادی و اقتصادی متعدّدی را برای دسته مجردها و گاهی اوقات متاهل ها ایجاد خواهد کرد. بسیاری از این نابرابری های مادی و اقتصادی غیر قابل دفاع هستند.

آیا ازدواج رسمی سودمند است؟

ازدواج همیشه به عنوان راهی برای حفاظت از منافع کودکان در نظر گرفته شده است و لزومی به گفتن ندارد که این هدف مهم است. اما نهاد رسمی ازدواج ابزار بسیار خامی برای رسیدن به این منظور است و

این هدف را می‌توان به راحتی از راه‌های بهتری تأمین کرد ۶. برای مثال، قانون می‌تواند کار بهتری انجام دهد تا در غیاب والدین کمک مالی برای کودکان فراهم شود. وقتی پای منافع کودکان در میان است، یک سری الزامات مناسب به نظر می‌رسند. جامعه می‌تواند از اهداف پدرسالاری لیبرتارین قدمی فراتر بگذارد و می‌گذارد، تا پدران به اصطلاح بی تفاوت و بی عار را وادارد از بچه‌هایشان حمایت دست کم حمایت مالی کنند. آنهایی که طرفدار تلنگر هستند ممکن است بگویند چند شیوه ساده ممکن است در این راه مفید باشد. برای مثال ثبت نام خود کار در این مورد بدون حق عدم انتخاب ^{۲۳۵} والدین غایب را در یک طرح پرداخت هزینه در نظر بگیرید، به طوری که هر ماه مقدار معینی از حساب آنها برداشته شود.

در هر صورت دلیلی ندارد فکر کنیم که پیوند مدنی و قرارمدارهای خصوصی و نهادهای مذهبی و غیره نمی‌توانند چنین حمایتی را فراهم آورند که نهاد ازدواج رسمی فراهم می‌آورد. اگر بچه‌ها به حمایت مادی نیاز داشته باشند، این حمایت می‌تواند مستقیماً از سوی نهادهای قانونی تأمین شود. اگر

بچه‌ها به خانمانی پایدار نیاز داشته باشند، سوال این است آیا یک مجوز رسمی تحت عنوان ازدواج می‌تواند به اندازه کافی در ثبات خانواده‌ای که شمع محفلش ارزش روشن نگه داشتن دارد، نقش داشته باشد. شاید چنین باشد، اما سخت بتوان دلیلی برای یک پاسخ مطمئن پیدا کرد.

اگر نگران وضعیت بچه‌ها و وابستگان به پیوند ازدواج بعد از طلاق هستیم، قواعد پیش فرض خوب بهترین نقطه شروع است. در این مورد یک مقاله مفصل وجود دارد؛ برخی از مفیدترین پیشنهادها که هم لیبرتارین و هم پدرسالارانه هستند، در این مقاله ارائه شده است، به طوری که هم آزادی انتخاب را تأمین می‌کند و هم مردم را به سمت وسوی مطلوب هدایت می‌کند ۷. در ادامه به اختصار به راهکاری ممکن اشاره خواهیم کرد. فعلا فقط اشاره کنیم که نهاد رسمی ازدواج برای قواعد پیش فرض، نه ضروری است نه کافی.

بنابراین از منظر معماری گزینش خوب، مسئله اصلی برنامه اعطای مجوز ازدواج فعلی این است که حتی حدودا هم لیبرتارین نیست. البته قبول داریم که هیچ کس مجبور نیست ازدواج کند، دست کم نه

به طور قانونی. از این رو، نهاد ازدواج به کلی با انواع فرمان های سفت و سخت حکومتی که بیشترین تهدید را علیه آزادی فردی اعمال می کنند، تفاوت دارد. وقتی جوامع دموکراتیک مجوز ازدواج صادر می کنند، کارشان متفاوت از این است که مثلاً کارفرمایان را مجبور کنند که سطح مشخصی از پوشش بیمه برای کارکنانشان فراهم کنند یا کارکنان را وادارند که بخشی از درآمد خود را پس انداز کنند. ازدواج حتی شاید راهی برای تسهیل انتخاب های شخصی به نظر آید تا حذف آنها. اما اعطای مجوز صرفاً وسیله ای برای تسهیل نیست. با قانون قرارداد تفاوت بسیاری دارد. دولت به همین راحتی به مردم اجازه نمی دهد که در چارچوب دینشان ازدواج کنند. ۲۳۶ صرفاً هم قراردادهای بین مردم را اجرایی نمی کند. علاوه بر این، یک نوع انحصار بر شکل قانونی ازدواج ایجاد می کند؛ محدودیت های سختی بر اینکه چه کسی و چگونه وارد این قراردادها شود، اعمال می کند و این شکل قانونی را با مزایای مادی و نمادینی همراه می کند که فقط در لوای قانون دولتی اعتبار دارند. برای آنانی که به آزادی انتخاب اعتقاد دارند، این وضعیت

به زحمت مطلوب تلقی می شود.

ما قبول داریم که بسیاری از زوجها به طرق مختلف، ممکن است از مزایای تعهد قانونی نسبت به همدیگر سود ببرند. بسیاری از مردم اعتقاد دارند که نهاد رسمی ازدواج به حفظ تعهدات افراد بین یکدیگر کمک می کند، به گونه ای که هم به سود افراد است و هم جامعه. اما اگر احترام به تعهدات مهم است، چرا به پیوندهای مدنی و نهادهای خصوصی، از جمله مذهب، تکیه نکنیم؟ بسیاری از تعهدات بدون دریافت مجوز از دولت اعتبار دارند. مردم زمان درازی به دوستانشان، به مذهبشان، همکارانشان و کارفرمایانشان متعهد باقی می مانند. و حتی بدون اخذ مجوز رسمی و دولتی، مردم تعهدات خصوصی و شخصی شان را جدی می گیرند. پیروان یک سازمان مذهبی، انجمن صاحب خانه ها ^{۲۳۷} و باشگاه های ورزشی - تفریحی خصوصی، همگی بنا بر قواعد و ساختار نهاد متبوعشان، احساس پیوند - گاهی اوقات خیلی قوی - به همدیگر دارند. به یاد داشته باشید که اگر یک جور تعهد مورد نظر است، چیزی در پیشنهاد های ما نیست که مردم را از اجرای تعهد به

یکدیگر در قالب پیوندهای مدنی یا صرفاً نهادهای خصوصی باز دارد.

از این منظر، ترازنامه ازدواج رسمی چیست؟ مزایای آن به طرز شگفت‌آوری کم است؛ از زوایای مختلف می‌توان گفت که دیگر طبق اقتضائات امروزی نیست. بیشترین چیزی که می‌توان گفت این است که ازدواج رسمی ممکن است در نوعی تعهد نقش داشته باشد که هم به والدین و هم فرزندان سود می‌رساند. از منظر هزینه‌ها، ازدواج رسمی ضرری ندارد اما باعث یک قطب‌بندی غیر ضروری می‌شود، سردرگمی دربارهٔ رابطهٔ بین ازدواج مورد حمایت دولت و ازدواج طبق مذهب و کشمکش سخت بر سر مسائل و تعاریف اساسی. در عصر حاضر آشکارترین مشکل این است که سازمان‌های مذهبی اصرار دارند که ازدواج را آن‌طور که اصولشان می‌گوید تعریف کنند، در حالی که زوج‌های هم‌جنس اصرار دارند که اختیار داشته باشند بدون اینکه به عنوان شهروند درجهٔ دو محسوب شوند، پیمان بلندمدت با هم ببندند. پیشنهاد ما در اینجا این هردو گروه را راضی می‌کند. به راحتی می‌توان با این اعلان ساده که «ازدواج باید بر عهدهٔ سازمان‌های

تلنگر

خصوصی باشد و نه نهادهای دولتی» و «سازمان‌های مذهبی باید آزاد باشند که قواعد خودشان را برای اینکه چه کسی وابسته به یک مذهب خاص می‌تواند ازدواج کند، تعیین کنند»، مانع بروز بسیاری از مشکلات شد. این اعلان - که نوعی جدایی دین از سیاست است - مزیت دیگری هم دارد که اکنون به آن خواهیم پرداخت.

تلنگرزدن به زوجها

از دید ما، نهاد رسمی ازدواج و بحث بر سر ماهیت و آینده آن، حواس را از توجه به پرسش کلیدی پیش‌روی معماری‌گزینش منحرف کرده است: قواعد پیش‌فرض برای زوج‌هایی که می‌خواهند پیمان تعهد ببندند کدامند؟

تلنگر

در اینجا است که یک معمار گزینش خوب می‌تواند نقش مثبت و به‌سزایی ایفا کند. ما نمی‌توانیم در این مجال به تمام موضوعات پیچیده بپردازیم، اما اجازه دهید پیش طرح چند پیشنهاد را ارائه دهیم که می‌توانند بر هر نوع شراکت شخصی بین افراد از جمله ازدواج در شکل فعلی‌اش اعمال شوند. انگیزه ما ساده است: اگر از صفر شروع کنیم، احتمالاً هیچ انسان عاقلی نظام حاضر را پیشنهاد نمی‌کند، زیرا چنان مملو از سردرگمی و قواعد دلبخواهی است که در ممالک مختلف حتی وکلای باتجربه در امر طلاق نمی‌دانند اختلاف بین زوجین چطور پدید آمده است. دست کم اینکه، معماری گزینش را باید طوری تغییر داد که مردم بتوانند درک واضح‌تری از حقوق و تعهداتشان داشته باشند. در حالت بلندپروازانه‌تر، تلنگرها باید برای حمایت از کسانی که بیشترین آسیب‌پذیری را دارند - معمولاً زنان و البته تمام کودکان - طراحی شوند.

طبق معمول، نقطه شروع اهداف و مقاصد واقعی مردم هستند. اگر مردم صریحاً با هم عهد ببندند، قانون عموماً باید این عهدها را اجرایی کند. هر جا که مردم شکاف و تردید باقی می‌گذارند، قانون باید با

وضع قواعد پیش فرض جای خالی را پر کند. متأسفانه احتمالاً مردم وقتی تعهدات بلندمدت می دهند، به هدایت و راهنمایی نیاز دارند. همان طور که پیشنهاد دادیم، خوش بینی غیرواقع بینانه در مقوله ازدواج به اوج می رسد. برای مثال، در مطالعات اخیر مردم نشان داده اند در مورد احتمال طلاق زوج های دیگر حس دقیقی دارند حدود ۵۰ درصد. اما این را هم به یاد داشته باشید که در مورد احتمال طلاق خودشان کاملاً حسی دور از واقعیت دارند. جا دارد که یک بار دیگر این یافته کلیدی را تکرار کنیم: تقریباً ۱۰۰ درصد مردم مطمئن هستند یا تقریباً مطمئن هستند که طلاق نمی گیرند! ۸ تحت این شرایط و تا حدودی به همین دلیل است که مردم عمیقاً نسبت به دادن تعهدات پیش از ازدواج بی میل هستند. بیشتر مردم با اعتقاد به اینکه احتمال طلاقشان پایین است و ترس از اینکه چنین تعهداتی حس و حال عاشقانه ازدواج را ضایع می کند، شانس خود را با قوانین موجود طلاق امتحان می کنند که صاف و پوست کنده بگوییم آشفته بازاری است که اغلب حتی اهالی فن را هم به دردسر می اندازد. همچنین، این زوج های ثروتمند

و معمولاً تحصیل کرده هستند که بیشتر تمایل دارند
توافقات پیش از ازدواج با هم ببندند، قانون را درک
کنند و در صورت طلاق بهترین نماینده حقوقی را
استخدام کنند. نتیجه همه اینها آن است که مردم در
معرض پیامد رویدادهای تصادفی نظام حقوقی قرار
می گیرند که به طرز شگفت آوری مملو از
عدم قطعیت است. وقتی قبل از ازدواج توافقاتی
صورت نگیرد، اعتقاد داریم که قوانین مربوطه باید
نتیجه را به سمتی سوق دهد که به ضعیف ترین
طرف های قرارداد - معمولاً زنان - کمک کند. معمولاً
چشم انداز اقتصادی زنان بعد از طلاق افت می کند،
در حالی که در مورد مردان شاهد افزایش هستیم ۹.
بنابراین، منطقی است قواعد پیش فرضی را وضع
کنیم که افراد را در مقابل شدیدترین خسارت های
ممکن بیمه کند.

به عنوان یک فرض، باید به مردم امکان داد اگر
دوست داشتند، شرایط خودشان را وضع کنند. اگر
مردان و زنان بین خودشان به توافقی رسیدند که
نتیجه اش به نفع هر دو طرف است، قانون باید به آن
احترام بگذارد و از سایر بخش های قانون - مثلاً نظام
مالیات و انتقال - استفاده کند تا به آنها که نیازمندند،

کمک برساند. قوانین اجباری که توافق خصوصی بین افراد را ممنوع می کنند، احتمالاً به اهداف خود نمی رسند؛ مردم با تغییر و تعدیل بخش هایی از قراردادهای بین خود، به نوعی قانون را دور می زنند. اما چیزی که احتمالاً مردم دوست دارند این است که از مزایای قواعد پیش فرض بهره مند شوند. اگر قانون معیارهایی وضع کند، عده زیاد از آن پیروی خواهند کرد.

اگر پیش فرض این باشد که برای قیم اصلی بچه ها امکانات و کمکی فراهم کند، آنگاه شاید این قاعده جا بیفتد. اگر در صورت صلاحیت هردو والد، پیش فرض حضانت مشترک باشد، مردم از پیامد فروپاشی قانون خانواده درک مشخصی خواهند داشت. اگر قاعده پیش فرض بگوید که قیم اصلی حق حضانت را به دست خواهد آورد و کمک مالی دریافت می کند، باز هم جا می افتد. از این منظر، جا افتادن قاعده پیش فرض به راحتی می تواند برای حمایت و حفاظت آسیب پذیرترین افراد از بدترین پیامدها به کار آید.

قواعد پیش فرض، جدای از کمک به افراد آسیب پذیر، باید صریح و قابل فهم باشند، زیرا

انسان‌ها برخلاف مقصدها وقتی پای مذاکره برای رسیدن به توافق به میان می‌آید، تمایل نفع خویش دارند ۱۰. اساساً تمایل نفع خویش بدان معنی است که در مذاکرات دشواریا مهم ما تمایل داریم فکر کنیم که پیامد واقعا منصفانه و محتمل‌ترین پیامد آن پیامدی است که به نفع ما تمام شود. بعد از پایان بازی دو تیم مطرح فوتبال، از طرفداران دو تیم بپرسید داور به نفع کدام تیم سوت زد. وقتی هردو طرف دچار تمایل نفع خویش هستند، رسیدن به توافق به بن بست می‌رسد و مردم وقت و هزینه زیادی را صرف اقامه دعوا در دادگاه می‌کنند که گاهی اوقات منجر به تباهی زندگی‌شان می‌شود دست کم برای مدتی. در پرونده‌های طلاق، احساسات طرفین به غلیان درمی‌آید و هر طرف فکر می‌کند که حق کاملاً با اوست و فرض می‌گیرد که قاضی هم به نفع او قضاوت خواهد کرد. شاید فکر کنید اگر زوج‌ها تمایل نفع خویش دارند، و کلاً قطعاً چنین نیستند و می‌توانند جلوی انتظارات غیرمعقول موکلانشان را بگیرند؛ اما در بسیاری موارد، و کلاً هم دچار جانبداری غیرمنطقی می‌شوند.

تلنگر

مخلص کلام اینکه جایی که قانون شفاف نباشد، مشاجرات و مناقشات طولانی و پرتنش روی می دهد. اگر بتوان هر دو طرف را به سمت محدوده کوچک تری از پیامدهای مورد انتظار سوق داد تلنگر بزنیم، به طوری که در برخی موارد انتظاراتشان با هم تلاقی داشته باشد، آنگاه هر دو طرف دعوا سود خواهند برد. خانواده هایی که با طلاق مواجه هستند، در صورتی که قانون لنگر یا طیفی از انتظارات فراهم کند، از آن سود خواهند برد زیرا به آنها کمک می کند که به یک نتیجه منصفانه یا پذیرفتنی دست پیدا کنند.

برای نیل به این هدف، بهترین راه حل معرفی چیزی است که بی شباهت به راهنمای حکم کیفری نیست- طیف نسبتاً محدودی از نتایج احتمالی که در چارچوب آن قاضی به صلاح دید خود عوامل دیگر را در نظر می گیرد. در بسیاری از ایالت ها چیزی شبیه به این از قبل وجود دارد اما در خصوص تمایل نفع خویش، قوانین کمک چندانی نمی کنند اگر که مردم چیزی در مورد آنها نشنیده باشند. پژوهش نشان داده است که بسیاری از زوج هایی که ازدواج می کنند تصور روشنی از آنچه عموماً در صورت طلاق

برای تأمین مالی بچه یا پرداخت نفقه روی می دهد، ندارند ۱۱. اگر ازدواج کرده اید یا می خواهید ازدواج کنید، آیا از قوانین ایالت خود یا کشور خود-م. در خصوص چگونگی تأمین مالی بچه یا میزان نفقه اطلاع دارید؟ آه، بی خیالش، اصلا امکان ندارد که طلاق بگیرید! قوانین باید به روشنی بیان کنند که چه مقدار تأمین مالی -برحسب کسری از درآمد- بچه پذیرفتنی است شاید برحسب حداکثر مقدار درآمد.

شاید بهترین رویکرد، فرمول صریحی باشد که بر اساس عواملی چون سن والدین، میزان درآمدشان، طول مدت ازدواج و غیره بر ساخته می شود. قاضی با توسل به این فرمول به مثابه لنگر، می تواند دیگر ملاحظات را بسنجد مثلا سطح استاندارد زندگی در طول مدت ازدواج، سلامت والدی که به دنبال نفقه است، چشم انداز مالی هر دو طرف و سایر عوامل مرتبط. دلایل فاصله گرفتن از این چارچوب باید به روشنی بیان شود و محدود به تعداد معدودی دلایل قابل قبول برای تغییر در فرمول ازپیش موجود شود، زیرا هدف کلی شفافیت در فرایند طلاق این است که زوجها را به سمت توافقی در چارچوب مورد

انتظار سوق دهیم.

اما اجازه دهید در چارچوب نقطه نظر کلی ترمان نتیجه گیری کنیم. در خصوص امر ازدواج استدلال های قوی ای وجود دارد که این نهاد را خصوصی سازی کنیم- یعنی اجازه دهیم که نهادهای خصوصی، مذهبی و غیره، بنا بر میل خود، قواعد پیش فرض و معروفات و منکرات خود، پیوند ازدواج را اجرایی کنند. استدلال کردیم که دولت ها باید ازدواج به شیوه فعلی را برچینند و در عوض به پیوند مدنی اتکا کنند. اگر نهادهای مذهبی می خواهند ازدواج را به زوج هایی از جنس مخالف محدود کنند، باید مجاز باشند که چنین کنند. اگر چنین نهادهایی مایلند که طلاق را محدود کنند، باید قادر به انجام این کار باشند. زیبایی این پیشنهاد این است که طیف گسترده ای از تجربیات مختلف را امکان پذیر می سازد- افزایش آزادی افراد و سازمان های مذهبی به یک اندازه و در عین حال کاهش مناقشات غیر ضروری و بعضاً پرتنش جاری.

تلنگر

بخش پنجم: تعمیم‌ها و ایرادها

۱۶- یک دوجین تلنگر

تلنگرهای زیادی را تا به اینجا شرح دادیم، اما یقین داریم که بی شمار تلنگر دیگر هم وجود دارد. در اینجا یک دوجین تلنگر بیشتر را شرح می دهیم- اگر دوست دارید اسمشان را بگذارید ریز تلنگر.  خوانندگان را تشویق می کنیم که محبت کنند و اگر چیزی به ذهنشان می رسد، به آدرس وبسایت ما www.Nudges.org ارسال کنند.

۱- فردا بیشتر اهدا کن. بسیاری از مردم حس نیکوکاری قوی ای دارند و ما گمان داریم که به علت لختی اینرسی بسیار کمتر از آن چیزی که در توانشان است می بخشند. سیستم تأملی آنها می خواهد که نیکوکار باشد، اما سیستم خود کارشان به آن سمت هدایتشان نمی کند. چند بار پیش آمده است که احساس کردید باید کمکی بکنید اما چنین نکردید به این دلیل که زمانش گذشته بود و حواستان به سوی دیگری پرت شد؟

یک تلنگر خوب در این مورد می تواند برنامه فردا بیشتر اهدا کن باشد. الگوی اصلی در این برنامه که از روی برنامه فردا بیشتر پس انداز کن برداشت شده است، این است که از مردم بخواهیم آیا مایلند هرچه

سریع‌تر به صندوق خیریه موردنظرشان مبلغ کمی اهدا کنند و بعد هر سال کمی بر این مبلغ بیفزایند. احتمالاً اگر افزایش مبلغ را به افزایش پرداخت بچسبانیم، چندان عملی نباشد. اگر مردم بخواهند از برنامه فردا بیشتر اهدا کن خارج شوند، فقط کافی است هروقت خواستند یک تماس تلفنی بگیرند یا ایمیلی بفرستند. ما فکر می‌کنیم بسیاری از مردم خیلی خوشحال خواهند شد که به چنین برنامه‌ای بپیوندند.

آنا برمن ۲۰۰۶ با استفاده از این داده‌ها یک آزمایش راهنما^{۲۳۹} را با کمک یکی از سازمان‌های خیریه بزرگ ترتیب داد. از اهداکنندگان که پیش از این مبلغی را پرداخت می‌کردند، خواسته شد که میزان کمکشان را بلافاصله یا ظرف دو ماه افزایش دهند. این گروه از افراد میزان کمکشان را به مقدار ۳۲ درصد افزایش دادند. ما آزمایش‌های دیگری را با همکاری دانشگاه خودمان ترتیب دادیم و نتایج اولیه امیدبخش بود. اگر هدف افزایش اهدای کمک باشد، یک راه آسان برای انجام آن بدین قرار است. درواقع اصلاً جای تعجب ندارد که برنامه فردا بیشتر اهداکن پول بسیاری بیشتری برای افراد نیازمند

تلنگر

فراهم کرده است و درعین حال باعث لذت خاطر اهداکنندگان خوش نیت اما فراموش کاری شده است که دوست دارند بخشش کنند اما هرگز سراغش نمی روند.

۲- کارت عابر خیریه و کسورات مالیاتی. یک تلنگر خوب می تواند کار را برای مردم آسان تر کند تا کمک های اهدایی خود را مشمول کسورات مالیاتی کنند. داشتن حساب کمک ها و لحاظ کردن آنها در فرم برگشت مالیات برای برخی انسان ها پردردسر و دشوار است و درنهایت کمتر از چیزی که می خواستند اگر که فرم مالیاتی خود کار بود اهدا می کنند. یک راه حل ساده برای این منظور کارت عابر خیریه است- یک کارت مخصوص که توسط بانک ها صادر و فقط توسط سازمان های خیریه پذیرفته می شود. با این کارت هر مبلغی که اهدا می کنید از حساب شما کسر می شود و بانک شما در پایان سال یک صورت حساب را با تمام جزئیات کمک شما برایتان ارسال می کند. حتی می توانید از این کارت برای نگه داشتن حساب کمک های غیرنقدی خود استفاده کنید و خیالتان راحت باشد که بانک حساب ارزش پولی کمک شما را نگه

می‌دارد و در صورت حساب سالانه منظور می‌کند. حتی می‌توان این صورت حساب را مستقیماً به اداره مالیات فرستاد، به طوری که دولت می‌تواند به صورت خودکار کسورات مالیاتی را برای شما محاسبه و منظور کند. با برجسته ساختن این کمک‌های خیریه، چنین کارتهایی می‌توانند امر کمک و نیکوکاری را ساده‌تر و جذاب‌تر کنند.

۳- برگشت خودکار مالیات. وقتی صحبت از مالیات و پرداختش خودکار آن به میان می‌آید، هیچ معمار گزینش معقولی سیستم جاری را که به پیچیدگی شهرت دارد، تأیید نمی‌کند. مالیات کسر شده از حقوق^{۲۴۰} پیشرفت قابل ملاحظه‌ای بود که کار را برای همه راحت کرد. اگر فرایند محاسبه مالیات بیشتر از این خودکار شود، مردم عادی و خود اداره مالیات بهره بیشتری خواهند برد. یک قدم ساده که توسط اقتصاددان آستن گولزبی^{۲۴۱} ۲۰۰۶ پیشنهاد شده است، برگشت خودکار مالیات است. با این روش، هر کسی که کسورات خود را جزء به جزء در اختیار ندارد و فاقد درآمدی مثل انعام است که به اداره مالیات گزارش نشده است، برگشت مالیاتی را

تلنگر

دریافت می کند که خود به خود محاسبه و منظور شده است. برای پر کردن فرم مالیاتی، فرد ملزم است که فقط آن را امضا و ارسال کند یا حتی بهتر، وارد وبسایت اداره مالیات شود و دکمه امضا را کلیک کند. البته اگر تغییراتی در وضعیت عایدی های مالیات دهنده صورت گرفت، فرد ملزم است که آنها را منظور کند.

گولزی برآورد می کند که این رویکرد باعث کاهش ۲۲۵ میلیون ساعت در وقت مردم برای پر کردن فرم مالیاتی و صرفه جویی بیش از دو میلیارد دلار در سال برای هزینه های مربوطه می شود. واقعیت این است که بسیاری از مردم به اداره مالیات اعتماد ندارند و با روش زیر می توان به آنها اطمینان داد که مأموران مالیات انسان های صادق و درستکاری هستند: اگر اشتباهی رخ دهد، پولتان را به اضافه پاداش مثلا ۱۰۰ دلار پس می گیرید.

۴-Stickk.com: بسیاری از مردم برای نیل به اهدافشان به کمک و دلگرمی نیاز دارند. اینکه خودمان را متعهد به انجام یک کار کنیم، یک راه برای افزایش احتمال موفقیت است. گاهی اوقات تعهد به انجام یک کار آسان است، مثلا معدوم کردن

کارت اعتباری در مورد کسانی که بی محابا خرج می کنند، خودداری از انباشتن یخچال با شیرینی و شکلات در مورد کسانی که قصد لاغرشدن دارند، یا اینکه از همسرمان بخواهیم کنترل تلویزیون را مخفی کند تا عطش تماشای برنامه ها از سرمان بیفتد در مورد کسانی که اعتیاد به تلویزیون و دیدن بلاانقطاع سریال های تلویزیونی دارند. اما گاهی اوقات هم کار سخت می شود. آن مثال شرط بندی برای کاهش وزن در میان دانشجویان را به یاد آورید که در فصل ۲ به آن اشاره کردیم. خب، یکی از آنها، دین کارلن که الان استاد اقتصاد دانشگاه ییل است، به کمک همکار خود درییل، یان آیرس، یک کسب و کار اینترنتی با همین مضمون راه انداخته است. کارلن و آیرس سایتشان را Stickk.com نام نهادند ۱. استیک دو راه برای تعهد به منظور انجام یک کار پیشنهاد می دهد: مالی و غیرمالی. با تعهد مالی فرد پولی را وسط می گذارد و متعهد می شود که ظرف مدت معینی هدفی را به انجام برساند. همچنین مشخص می کند که چطور می شود پایان کار را آن طور که باید تأیید کرد. برای مثال توافق می کند در مطب یک دکتر یا منزل یک دوست؛

آزمایش ادرار برای نیکوتین در یک درمانگاه؛ یا بر اساس صداقت و رفاقت. اگر فرد به هدفش دست یافت، پولش را پس می گیرد. اگر در تحقق هدف ناکام ماند، پولش را به خیریه می بخشند. همچنین این گزینه را دارد که وارد یک تعهد مالی گروهی شود به سبک درمان گروهی برای ترک مواد مخدر یا الکل به طوری که افراد گروه پولی را وسط می گذارند و این پول بین کسانی که توانسته باشند هدفشان را تحقق بخشند، تقسیم می شود. یک راه خشن تر، موزیانه تر و شاید حتی مؤثرتر، این است که پول را به افرادی بدهیم که مورد نفرت کسانی هستند که در آینده موفق به انجام هدف می شوند، مثل یک حزب سیاسی مخالف یا طرفداران یک تیم رقیب- به بارسلونا و رئال مادرید فکر کنید! تعهد غیرمالی شامل فشار مضاعف فرستادن ایمیل به بستگان یا دوستان و اعلام موفقیت یا شکست خود و نظارت بر پیشرفت در نیل به هدف از طریق یک بلاگ گروهی می شود.

هدف می تواند کاهش وزن، ترک سیگار، ورزش صبحگاهی، بهبود نمرات درسی، یا مانند آن باشد. حتی یک بخش بدیع و خلاقانه وجود دارد که

مختص اهداف بسیار شخصی و فردی است: صعود به قلهٔ کلیمانجارو در زمستان تأیید موفقیت با گرفتن عکس، سفر به مغولستان تأیید موفقیت با مهر ویزا، ژانگولربازی با هفت پرتقال و یک هندوانه تأیید موفقیت با گرفتن فیلم، شرکت در مسابقهٔ ماراتن، پس انداز بیشتر قطعا چندان بدیع نیست، کاهش مصرف گاز و برق این هم چندان بدیع نیست اما قابل ستایش است یا هر موفقیت دیگری که مردم به فکر انجامش هستند و می‌توانند در یک وب‌سایت به اشتراک بگذارند.

۵- ترک سیگار بدون پیچ. در این خصوص سازمان‌هایی هستند که به مردم کمک می‌کنند که به هدفشان برسند. CARES اقدام متعهدانه برای کاهش و ترک سیگار ^{۲۴۲} یک برنامهٔ پس انداز است که توسط بانک گرین کاراگا ^{۲۴۳} در مینداناوی فیلیپین ارائه می‌شود. کسی که می‌خواهد سیگار را ترک کند یک حساب پس انداز با حداقل مبلغ یک دلار باز می‌کند. به مدت شش ماه، فرد پولی را که قرار است خرج سیگار کند، در این حساب واریز می‌کند. در برخی موارد یک نماینده از سوی بانک

تلنگر

هر هفته برای جمع‌آوری پس‌اندازها سرکشی می‌کند. بعد از شش ماه، مشتری یک آزمایش ادرار می‌دهد تا تأیید کند که در این مدت سیگار نکشیده است. اگر جواب آزمایش منفی باشد، پولش را پس می‌گیرد. اگر جواب مثبت باشد، حساب بسته می‌شود و پول به حساب یک صندوق خیریه واریز می‌شود.

نتایج اولیه این برنامه توسط مؤسسه گزارش فقر وابسته به دانشگاه ام‌آی‌تی مورد بررسی قرار گرفت و بسیار مثبت ارزیابی شد. بازکردن این حساب موجب شد کسانی که قصد ترک سیگار داشتند در نیل به هدفشان به میزان ۵۳ درصد موفق‌تر باشند.^۲ هیچ‌یک از اقدامات دیگر ترک سیگار، حتی پیچ‌های نیکوتین، چنین موفقیتی را نشان ندادند.

۶- کلاه ایمنی موتورسواران. در بسیاری از ایالت‌ها همچنین کشورها از جمله ایران - م. موتورسواری بدون کلاه ایمنی ممنوع است. از دید لیبرتارین‌ها این ممنوعیت جای سوال دارد. آنها می‌گویند: اگر مردم بخواهند این خطر را تقبل کنند، آیا نباید به آنها اجازهٔ چنین کاری را داد؟ تا به امروز، بحث و مشاجرهٔ داغ و شدیدی پدرسالاران سرسخت که بر خطر جانی پافشاری می‌کنند و طرفدار این ممنوعیت هستند را از هواداران آزادی عمل مطلق که اصرار دارند دولت باید اجازه دهد مردم هر کاری که دوست دارند، انجام دهند جدا کرده است. جان تیرنی^{۲۴۴} ستون‌نویس نیویورک تایمز ۲۰۰۶ یک روش تلنگرمانند را پیشنهاد کرده است که می‌تواند در عین حفظ ایمنی، آزادی عمل مردم را هم رعایت کند. پیشنهاد او این است که موتورسوارانی که نمی‌خواهند از کلاه ایمنی استفاده کنند، باید گواهینامهٔ مخصوص دریافت کنند. برای اینکه واجد شرایط دریافت این نوع گواهینامه باشند، متقاضیان باید دوره‌های آموزش اضافی بگذرانند و بیمهٔ درمانی داشته باشند.^{۲۴۵}

پیشنهاد تیرنی باعث تحمیل کمی هزینه اضافی برای کسانی می شود که می خواهند باد لای موهایشان برود؛ آموزش رانندگی اضافی و بیمه درمانی واقعا چیز کمی نیستند. اما ملزومات و شرایطی مانند این کمتر از ممنوعیت، در امور شخصی مردم دخالت می کنند و ممکن است خیلی هم مفید باشند.

۷- خودداری از قمار. قماربازی مشکلات پیچیده‌ای به بار می آورد و در اینجا نمی خواهیم به تفصیل بیان کنیم که یک پدرسالار لیبرتارین چه پیشنهادهایی در این خصوص دارد. فقط همین را بگوییم که اگر دست ما بود، اجازه نمی دادیم دولت انحصار کامل را در این مورد به دست آورد- مخصوصا اگر بخواهند در زمینه قمارهایی تخصص پیدا کنند که بدترین نتایج را برای مشتریان در پی دارند؛ منظور ما بلیت بخت آزمایی است که بابت هر دلار ۵۰ سنت سود دربر دارد. توصیه: اگر می خواهید قمار می کنید که نتیجه معقول تری در پی داشته باشد، با دوستانتان سر نتیجه فوتبال شرط ببندید. به هر حال پرواضح است که معتادان به قمار در میان ما هستند و به کمک نیاز دارند.

در اینجا یک راه حل بدیع را ارائه می دهیم. طی یک دهه گذشته چندین ایالت از جمله ایلینوی، ایندیانا و میزوری قوانینی را وضع کردند که به معتادان به قمار اجازه می داد نام خودشان را وارد فهرستی کنند که آنها را از ورود به کازینوها منع یا پول بردشان را جمع می کرد. منطق این کار این بود که کسی که به مشکل اعتیاد خود آگاه است و می داند که نمی تواند خودش را کنترل کند، می داند که زمام امور را به جای سیستم تأملی در اختیار سیستم خود کار قرار داده است. گاهی اوقات قماربازانی که دوره بازپروری را می گذرانند این کار را خودشان یا به کمک دوستانشان انجام می دهند؛ گاهی اوقات مؤسسات خصوصی به کمکشان می آیند. اما اگر بتوانند نامشان را در فهرست کمک های دریافتی از دولت قرار دهند، شاید نتیجه ای بهتری به دست بیاورند. ما فکر می کنیم که خود-داری فکر خوبی است و پیشنهاد می کنیم که تحقیقاتی در مورد کارایی این شیوه در زمینه های دیگر صورت گیرد.

۸- طرح سلامت دستینی. شرکت های بیمه هم مثل بیماران دوست ندارند صورت حساب های گزاف درمانی را پردازند. راه هایی برای یک سری اقدامات

مبتکرانه وجود دارد تا شرکت‌های بیمه بتوانند در عین کاهش هزینه‌های درمانی، سلامت مشتریان خود را نیز بهبود بخشند. مثلاً طرح سلامت

دستینی^{۲۴۶} را در نظر بگیرید که در چهار ایالت

ایلینوی، ویسکانسین، میشیگان و کلرادو اجرا می‌شود. این طرح شامل یک برنامه بقای

سلامت^{۲۴۷} است که صریحاً به این منظور طراحی

شده است که به مردم انگیزه‌هایی برای انتخاب

گزینه‌های سالم‌تر در زندگی روزمره بدهد. کسی که در این در برنامه شرکت می‌کند، در صورتی که در یک باشگاه سلامت تمرین کند، بچه‌ای را به باشگاه

فوتبال بفرستد یا آزمایش فشارخونش نرمال از آب

درآید، یک جور ژتون بقای سلامت دریافت می‌کند

که با آن می‌تواند بلیت هواپیما، کرایه هتل، اشتراک

مجله و وسایل الکترونیکی را بپردازد. طرح سلامت

دستینی تلاشی هوشمندانه است که بیمه درمانی را

با تلنگرهایی ترکیب می‌کند که مردم را وامی‌دارد

زندگی سالم‌تری داشته باشند.

۹- یک دلار در روز. بارداری نوجوانان برای بسیاری

از دختران مسئله‌ای جدی است و کسانی که مثلاً در

تلنگر

۱۸ سالگی بچه‌دار می‌شوند، اغلب ظرف یکی دو سال بعدی باز هم باردار می‌شوند. چند شهر از جمله گرینزبورو در کارولینای شمالی، برنامه یک دلار در روز را تجربه کرده‌اند که به موجب آن مادران نوجوان به‌ازای هر روزی که باردار نشوند، یک دلار دریافت می‌کنند ۳. تا به اینجا نتیجه کار بسیار شایان توجه بوده است. یک دلار در روز برای شهرداری هزینه‌ای در بر ندارد، حتی برای یک یا دو سال پیاپی، بنابراین هزینه کلی این برنامه بسیار پایین است، اما یک پرداخت مداوم ولو اندک به‌اندازه کافی قابل توجه است تا مادران نوجوان را تشویق کند از بارداری مجدد پیشگیری کنند. و از آنجا که مالیات‌دهندگان رقم بیشتری را برای حمایت از بچه‌های مادران نوجوان که اغلب بی‌سرپرست و بدون شوهر هستند-م. می‌پردازند، هزینه این برنامه بسیار کمتر از مزایای آن است. بسیاری از مردم هم صدا هستند که برنامه یک دلار در روز الگوی مناسبی برای پیاده‌سازی برنامه‌های مشابه به‌منظور جلوگیری از بارداری دختران نوجوان است. مطمئناً برنامه‌های متنوع و مشابه زیادی می‌شود طراحی و پیاده‌سازی کرد. فقط به تلنگر به‌عنوان یک مثال

فکر کنید.

۱۰- فیلتر برای سیستم تهویه مطبوع؛ چراغ قرمز مفید. در هوای گرم مردم از کولر و تهویه مطبوع زیاد استفاده می کنند و بسیاری از سیستم های تهویه مطبوع مرکزی نیاز دارند که فیلترشان به طور منظم تعویض شود. اگر فیلتر تعویض نشود، اتفاقات بدی روی می دهد. برای مثال، مسیر هوا بسته می شود و سیستم ممکن است از کار بیفتد و به تبع آن ساکنان مجتمع باید هزینه گزافی برای تعمیر بپردازند.

راه حل این مشکل ساده است: مردم باید از طریق یک چراغ اخطار قرمز که در جایی مشخص و قابل دید نصب شده است، از زمان تعویض فیلتر آگاه شوند. بسیاری از اتومبیل های امروزی چراغ قرمزی دارند که صاحبان خودرو را از زمان تعویض روغن آگاه می سازند و بسیاری از یخچال ها چراغ هشدار دهنده ای دارند که زمان تعویض فیلتر آب ساز یخچال را نشان می دهد. همین کار را می توان برای سیستم های تهویه مطبوع هم انجام داد.

۱۱- لاک ناخن مخصوص برای جلوگیری از جویدن ناخن و دیسولفیرام. کسانی که می خواهند برخی عادات بدشان را تغییر دهند شاید مایل باشند

محصولاتی بخرند که عادت مربوطه را طوری ناخوشایند یا دردناک می سازند که منجر به توقف آن عادت می شوند. سیستم تأملی ما از این طریق سیستم خودکار ما را تعلیم می دهد که در صورت تکرار عادت دستور توقف بدهد.

محصولاتی چند در بازار چنین عملکردی دارند. آنهایی که عادت به جویدن ناخن دارند، لاک ناخن می خردند که مزه تلخی دارد محصولاتی نظیر ماوالا و اورلی نوبایت.^{۲۴۸} یک نمونه افراطی تر این قبیل

محصولات ماده‌ای به نام دیسولفیرام آنتابیوز^{۲۴۹} است که برای الکلی‌ها تجویز می شود. دیسولفیرام باعث می شود که معتادان به الکل بعد از نوشیدن الکل بالا بیاورند و دچار سردرد مخصوص بعد از استعمال زیاد الکل شوند. برای کسانی که از الکلیسم مزمن رنج می برند، دیسولفیرام اثر قوی و مثبتی داشته است.

۱۲- کنترل نزاکت. پیشنهاد محبوبمان را برای آخر کار گذاشتیم. دنیای امروز از رفتارهای خارج از شئونات شهروندی و تمدن رنج می برد. هر ساعت از هر روز، مردم ایمیل‌های حاوی مطالب زشت ناشی

از عصبانیت می‌فرستند و به افرادی توهین می‌کنند که به زحمت می‌شناسند یا بدتر، برای دوستان و آشنایان خود و بعدا پشیمان می‌شوند. تعداد کمی از ما این قاعدهٔ ساده را یاد گرفته‌ایم: درست لحظه‌ای که به شدت عصبانی هستید، ایمیل نفرستید. آن را در جایی ذخیره کنید، یک روز صبر کنید. درواقع شاید روز بعد آن قدر آرام شده باشید که اصلا فراموش کنید چنین چیزی را جایی در کامپیوترتان ذخیره کرده‌اید. چه بهتر. اما بسیاری از مردم یا اصلا این قاعده را یاد نگرفته‌اند یا همیشه آن را رعایت نمی‌کنند. فناوری به راحتی می‌تواند در این زمینه کمک کند. درواقع، ما شکی نداریم که خبرگان فن می‌توانند تا ماه دیگر یک برنامه مفید طراحی کنند.

۲۵۰ پیشنهاد ما طراحی برنامه‌ای به نام کنترل نزاکت است که می‌تواند به دقت بررسی کند ایمیلی که می‌خواهید بفرستید ناشی از عصبانیت است و به شما اخطار می‌دهد: «هشدار! به نظر می‌رسد این پیغام حاوی محتوای خارج از نزاکت است. آیا واقعا مایلید این ایمیل را ارسال کنید؟» در حال حاضر هم نرم افزارهایی هستند که کلمات توهین آمیز و دور از نزاکت را تشخیص می‌دهند. پیشنهاد ما این است

که آنها را دقیق تر و حساس تر سازیم، برای اینکه خیلی راحت می شود ایمیل های توهین آمیزی فرستاد که حاوی کلمات زشت و مستهجن نباشند. یک نسخه قوی تر و دقیق تر از این نرم افزار که مردم می توانند انتخاب کنند یا به صورت گزینه پیش فرض روی سیستم نصب شود، خواهد گفت: «هشدار! به نظر می رسد این پیغام حاوی محتوای خارج از نزاکت است. این پیغام ارسال نخواهد شد مگر اینکه بیست و چهار ساعت بعد دوباره درخواست ارسال آن را داشته باشید.» با این نسخه قوی تر، فقط با انجام کمی کار اضافه می توانید تأخیر پیش آمده را دور بزیند مثلاً با وارد کردن شماره ملی، تاریخ تولد پدر بزرگتان یا حتی با حل کردن یک مسئله ریاضی آزار دهنده! ۲۵۱

سیستم تأملی می تواند خوب تر و هوشمندانه تر از سیستم خود کار باشد. گاهی اوقات حتی به نفع آدم است که خوب تر باشد. ما فکر می کنیم که انسان ها بهتر است آن چیزی را که آبراهام لینکلن «آن روی نیکوی سرشت ما» می خواند، تقویت کنند.

۱۷- ایرادها

آیا می‌توانیم ایرادی بر تلنگر وارد کنیم؟ ما آگاهیم که ضدپدرسالاران سرسخت و احتمالا کسان دیگر، ایرادهایی بر رویکرد ما وارد کنند ۱. اجازه دهید برخی از این ایرادها را به ترتیب بیان کنیم. با آن دسته از ایرادها شروع می‌کنیم که از دید ما ضعیف‌ترین ایرادها هستند و سپس به ایرادهایی می‌پردازیم که مسائل پیچیده‌تری را مطرح می‌کنند.

شیب لغزنده

خیلی طبیعی است که نگران باشیم کسانی که در مسیر پدرسالاری لیبرتارین قدم برمی‌دارند در سرایشی لغزنده‌ای قرار گیرند. شکاکان ممکن است از این مطلب بهراسند که وقتی ما یک رویکرد پدرسالاری ملایم را برای پس‌انداز یا ترتیب چیدن محصولات غذایی در قفسه‌های فروشگاه یا حفاظت از محیط زیست را در پیش می‌گیریم، دخالت‌های دولتی شدیدی را در پی داشته باشند. شاید اعتراض کنند که اگر اجازه دهیم کارزاری برای اطلاع‌رسانی به مردم راه بیفتد که آنها را تشویق به صرفه‌جویی در مصرف انرژی می‌کند، دستگاه پروپاگاندا دولتی سریعاً از یک رویکرد آموزشی به دخالت‌های آشکار

برای تنبیه و ممنوعیت منجر خواهد شد. منتقدان به راحتی می‌توانند حمله‌ای را در ذهن مجسم کنند که از دید ایشان شکلی از دخالت پدرسالارانه غیرقابل قبول است. دولت‌هایی که یک برنامه را به قصد آموزش شروع می‌کنند، ممکن است آن را به جریمه‌های سنگین و حتی حبس در صورت عدول از دستورهای حکومتی - م. ختم کنند. مسئله ممنوعیت استعمال دخانیات مثال خوبی در این خصوص است. در این مورد، از یک سری هشدارهای آگاهی‌دهنده روی پاکت‌های سیگار به بستن مالیات سنگین روی محصولات دخانی و ممنوعیت استعمال سیگار در اماکن عمومی رسیدیم و اصلاً بعید نیست که یک سیگاری تصور کند روزی خواهد رسید که مصرف سیگار به شدت کنترل یا حتی ممنوع شود به شکلی که مصرف مواد مخدر ممنوع است - م.. درواقع، بسیاری ممکن است از این امر هم استقبال کنند، گرچه ممکن است از اعمال چنین محدودیتی بر مصرف مسکرات خشنود نباشند. کجا باید توقف کنیم؟ مطمئناً هیچ بعید نیست تا انتهای این مسیر شیب‌دار لغزنده سقوط کنیم، اما منتقدانی که از این افراط‌کاری هراس

دارند، ممکن است فکر کنند که اصلاً بهتر است قدم در چنین مسیری نگذاریم.

برای این قبیل حملات و انتقادهای سه پاسخی داریم. پاسخ نخست این است که تکیه بر استدلال مسیر شیب‌دار لغزنده از این پرسش طفره می‌رود که آیا پیشنهادهاى ما اصلاً در نوع خود ارزش و فایده‌ای دربر دارند. اگر پیشنهادهاى ما به مردم کمک کنند که بیشتر پس انداز کنند، سالم‌تر بخورند، عاقلانه‌تر سرمایه‌گذاری کنند و طرح‌های بیمه و کارتهای اعتباری بهتری انتخاب کنند - در همه این موارد، فقط در صورتی که خودشان داوطلبانه بخواهند - آیا در نوع خودش خوب نیست؟ اگر خط‌مشی‌های ما عاقلانه و هوشمندانه نیست، آن وقت سازنده است که مستقیماً مورد نقد قرار گیرند تا اینکه بر استدلال فرضی ترس از «لغزیدن در سراسیمه‌ی سقوط» تکیه کنیم. و اگر پیشنهادهاى مفید و ارزشمند هستند، خوب پس بهتر است روی بهتر شدنشان کار کنیم و همه توانمان را به کار بندیم و روی این شیب ماسه بریزیم و از لغزندگی‌اش بکاهیم با این فرض که ما نگران این هستیم که این مسیر تا چه حد می‌تواند لغزنده باشد.

پاسخ دوم این است که شرایط لیبرتارینی ما که مستلزم قیمت پایین و حق نپذیرفتن گزینه پیش فرض است، شیب این سرازیری ظاهراً لغزنده را کم می کند. پیشنهادهای ما مشخصاً طوری طراحی شده اند که آزادی انتخاب را حفظ کنند. در بسیاری از حوزه ها، از آموزش و پرورش گرفته تا حفاظت از محیط زیست تا خطاهای پزشکی و ازدواج، آزادی عملی ایجاد می کنیم که در حال حاضر موجود نیستند. اگر کسانی که می خواهند راه خود را بروند و انتخاب خودشان را داشته باشند، بتوانند به راحتی دخالت های پدرسالارانه را دور بزنند، چنین نگرانی های وارده از سوی مخالفان این دخالت ها مورد چندان نگرانی ندارد. استدلال های مشعر بر شیب لغزنده زمانی قانع کننده هستند که نتوان اقدامات پیشنهادی را از اقدامات ناسازگار، غیرقابل قبول یا ترسناک تشخیص داد. از آنجا که پدرسالاران لیبرتارین آزادی انتخاب را ارج می نهند، با اطمینان قاطع می گوئیم که رویکرد ما ضد بیشتر مداخلات قابل اعتراض دولتی است. نکته سوم همان چیزی است که در سراسر این کتاب به آن اشاره داشتیم: در بسیاری موارد، نوعی تلنگر اجتناب ناپذیر است و از

تلنگر

این روی معنی است که از دولت بخواهیم گوشه‌ای بایستد و نظاره‌گر باشد. معماران گزینش، چه خصوصی چه دولتی، باید کاری صورت دهند. اگر دولت بخواهد طرحی برای داروهای تجویزی ارائه دهد، یک جور معماری گزینش باید تعبیه شود. درباره آلودگی محیط زیست، باید قوانینی وضع شود، حتی اگر این قانون بگوید که آلوده کنندگان تنبیه نمی‌شوند و می‌توانند با مصونیت تمام به کارشان ادامه دهند. حتی اگر دولت‌ها خود را از اعمال نظر بر ازدواج و پیوندهای مدنی کنار بکشد، قوانینی باید باشد که بگویند زوج‌های متارکه‌کننده چه حق و حقوقی بر گردن یکدیگر دارند. درزندگی اغلب مسائلی پیش می‌آید که مردم پیش‌بینی‌شان نمی‌کنند. نهادهای خصوصی و دولتی هر دو به قواعدی نیاز دارند که تعیین کنند چگونه می‌شود با این موقعیت‌ها روبه‌رو شد. شاید فکر می‌کنند که فشارهای رقابتی می‌توانند با بدترین انواع تلنگرها مقابله کنند. شرکت‌های کرایه اتومبیل یا تلفن همراه که مردم را به جهت‌های بد سوق می‌دهند ممکن است مشتریان‌شان را از دست بدهند. درمورد این دیدگاه سوالاتی را مطرح

کرده‌ایم و پرسش‌های بیشتری هم مطرح خواهیم کرد؛ اما اجازه دهید فعلاً این پرسش‌ها را کنار بگذاریم و فقط روی استدلال شیب لغزنده برای دولت تمرکز کنیم. کسانی که این استدلال را مطرح می‌کنند، طوری حرف می‌زنند که گویی می‌شود دولت را کنار گذاشت- انگار که گزینه‌های پیش‌فرض از دل طبیعت یا از آسمان آمده‌اند. این یک اشتباه بزرگ است. محض اطمینان، گزینه‌های پیش‌فرضی که در حال حاضر در زمینه‌های مختلف اعمال می‌شوند، ممکن است بهترین گزینه باشند، از این رو که به‌طور کلی نفع مردم را در نظر می‌گیرند یا نوعی تعادل بین شرایط گزینه‌های دیگر برقرار می‌کنند. اما از این دیدگاه باید دفاع کرد، نه اینکه مسلم انگاشته شود. و برای کسانی که عموماً نقش دولت را بسیار کم‌اهمیت می‌خواهند، عجیب خواهد بود که در همهٔ حوزه‌ها، دولت‌های گذشته به‌نوعی مجموعه‌ای از ترتیبات ایده‌آل به دستشان می‌رسد.

تلنگرهای شیطانی و تلنگرهای بد

در ارائهٔ تلنگرهای به‌اصطلاح مفید، معماران گزینش شاید دستور کار خودشان را داشته باشند. آنهایی که

یک قاعدهٔ پیش فرض را به نفع دیگری رد می کنند، ممکن است به این دلیل دست به چنین کاری بزنند که منافع اقتصادی خودشان در خطر باشد. وقتی شرکت های یک نرخ ویژه برای ماه اول ارائه می کنند، آنگاه خود به خود با نرخ بالاتر شما را در برنامهٔ مربوطه بعد از دورهٔ آزمایشی ثبت نام می کنند؛ انگیزهٔ اولیه آنها این نیست که شما را از درد سر ثبت نام توسط خودتان نجات دهند. اجازه دهید راحت بگوییم که معماران گزینش در همهٔ عرصه های اقتصادی به دنبال این هستند که مردم را به سمتی سوق دهند که بیشترین سود را نصیب خودشان یا کارفرمایانشان می کند، نه نصیب مردم. اما از این دیدگاه چه نتیجه ای باید استخراج کنیم؟ معماران واقعی ساختمانی هم با مشتریانش تضاد منافع دارند، اما فکر نمی کنیم که باید دست از ساختمان سازی بردارند. در عوض، سعی می کنیم هر جا که امکانش هست، مشوق هایی مطرح کنیم و هر جا که امکانش نیست، نظارت و شفافیت اعمال کنیم.

یک مسئله این است که ما باید حتی بیشتر نگران معماران گزینش بخش عمومی باشیم تا بخش

تلنگر

خصوصی. شاید این طور باشد، اما ما نگران هردو هستیم. در نگاه اول به نظر عجیب می‌رسد که بگوییم معماران گزینش بخش عمومی همواره خطرناک‌تر هستند. به هر حال، مدیران بخش عمومی همیشه باید به رأی دهندگان پاسخگو باشند و مدیران بخش خصوصی فقط وظیفه دارند که سود و سهام، نه رفاه و منافع مصرف‌کننده، را به حداکثر برسانند. در واقع برخی از کسانی که خیلی به دولت مشکوک هستند فکر می‌کنند که تنها مسئولیت بخش خصوصی افزایش ارزش سهام است. چنان که تأکید کرده‌ایم، در برخی شرایط دست پنهان بازار کسانی را که سعی دارند صرفاً سود را به حداکثر برسانند، وامی دارد رفاه و رضایت مشتری را هم به حداکثر برسانند. اما وقتی مشتریان در مورد محصولی که می‌خرند ناآگاه و سردرگم باشند، استفاده از این سردرگمی می‌تواند منجر به افزایش سود شود، مخصوصاً در کوتاه‌مدت؛ اما در بلندمدت هم می‌تواند چنین اتفاقی بیفتد. دست پنهان بازار زمانی خوب عمل می‌کند که کالای مربوطه ساده و پرمصرف باشد. مثلاً جای نگرانی وجود ندارد که صاحبان خشک‌شویی‌ها

بخواهند گوش بری کنند. یک خشک شویی که لباس مردم را خراب یا کارمزدش را دوبرابر کند، چندان در بازار دوام نمی آورد. اما یک دلال فروش وام که به مشتریانش گوشزد نمی کند که بهره مقدماتی وام فقط برای ابتدای کار است و بعد از آن خبری نیست، قبل از اینکه مشتری به خودش بیاید و بفهمد اوضاع از چه قرار است، دیگر غیبتش زده است.

سردبیران مجله اکونومیست در عین اینکه عمدتاً با پدرسالاری لیبرتارینی همدلی نشان دادند، این اخطار را هم متذکر شده اند که: از منظر آزادی این خطر جدی وجود دارد که نهادهای پدرسالار قدم از حدود خود فراتر گذارند و بنابراین باید احتیاط کرد. به هر حال سیاستمداران با هنر قالب دهی انتخاب مردم بیگانه نیستند و می توانند تصمیم گیری ها را طوری هدایت کنند که به نفع مطامع حزبی تمام شود. در مورد لابی گران، صاحبان اهرم های فشار، کارشکنان و امثالهم که تمام تلاش های گروهی را به نفع خود مصادره می کنند، چه باید کرد؟ ۲

تلنگر

ما قبول داریم که مقامات دولتی، اعم از انتخابی و انتصابی، اغلب به خدمت منافع بخش خصوصی درمی آیند که نمایندگانشان سعی می کنند طوری تلنگر بر مردم وارد کنند که در جهت اهداف سوداگرانه خود سوق داده شوند. این یکی از دلایلی است که اصرار داریم آزادی انتخاب رعایت شود. اما اگر منافع بخش خصوصی صرفاً دنباله روی دست نامرئی برای افزایش منافع مشتریان باشد، آن وقت مشکل چیست؟ ۳ نکته جدی تر آن است که ما باید نگران معماران گزینش، چه در بخش خصوصی و چه دولتی، باشیم. ما قواعدی را برای وارد شدن به این فعالیت ها طراحی می کنیم که احتمال کلاهبرداری و سوءاستفاده را به حداقل برساند، رقابت سالم را تشویق کند، قدرت منافع گروهی را محدود کند و مشوق هایی ایجاد کند که احتمال خدمت رسانی به مردم از سوی معماران گزینش را به حداکثر برساند. در هر دو بخش دولتی و خصوصی هدف اصلی باید افزایش شفافیت باشد. پیشنهاد های ریکاپ مختلف ما مخصوصاً به گونه ای طراحی شده اند که برای مشتریان میسر سازند که چه مقدار از خدمات مورد نظرشان بهره می برند و

چقدر پول بابت آن می‌پردازند. در حوزه محیط زیست اشاره کردیم که شفاف‌سازی می‌تواند مؤثر، کم‌هزینه و ابزاری نظارتی باشد.

دوست داریم همین اصول را برای نظارت بر دولت داشته باشیم. تمام مقامات دولتی را ملزم سازیم که فهرست آرا، منابع مالی و لابی‌گرانی که از ایشان حمایت می‌کنند را روی وب‌سایت‌هایشان بگذارند. آنهایی را که بر آینده سیاست‌گذاری‌های به‌عنوان مثال حوزه انرژی تأثیرگذارند، ملزم سازیم فاش سازند کدام شرکت‌های سرمایه‌داری که به فکر افزایش سود خود هستند، تمام دست‌های پنهان خود را به آنها قرض دادند تا در فرایند تعیین و تبیین قوانین تأثیرگذارند. تمام کسانی را که بر آینده سیاست‌های آموزش و پرورش تأثیرگذارند، ملزم سازیم کدام گروه‌های ذی‌نفع و کدام اتحادیه‌ها به آنها در کارزارهای انتخاباتی‌شان کمک مالی کردند. سازمان‌های دولتی و نه فقط خصوصی را ملزم کنیم در مورد سهم خود در آلودگی آب و هوا و گازهای گلخانه‌ای شفاف‌سازی کنند. قاضی دادگاه عالی، لویس برن‌دیس، می‌گوید «نور خورشید بهترین عامل ضد عفونی‌کننده است». دولت‌های

دموکراتیک و نیز حکومت‌های استبدادی، می‌توانند بهره‌ بیشتری از نور خورشید ببرند. در تأکید بر تأثیرات طراحی نقشه‌ای برای گزینش، امید داریم طراحان را تشویق کنیم که اطلاعات بیشتری پیش از ارائه طرح کسب کنند و با اعمال کنترل‌های لیبرتارینی بر طرح‌های بد، امیدواریم مانع مؤثری در مقابل طرح‌های ناقص یا کمتر انگیزشی، داشته باشیم. تا جایی که نفع شخصی به مثابه یک کنترل سالم و بدون نیت بد روی طرح‌های پیشنهادی باشد، آزادی انتخاب می‌تواند یک عامل اصلاحی مهم تلقی شود.

حق بر خطا بودن

شکاگان ممکن است استدلال کنند که در یک جامعه آزاد مردم حق دارند که بر خطا باشند و گاهی اوقات خوب است که خطا کنیم، زیرا بدین سان راه درست را می‌آموزیم. در نگاه اول عمیقاً با این دیدگاه موافقیم و اصلاً به همین دلیل است که بر حق عدم انتخاب یک گزینه اصرار داریم. اگر مردم دوست دارند که تمام پس‌انداز بازنشستگی‌شان را در یک شرکت فناوری پیشرفته رومانیایی سرمایه‌گذاری کنند، ما می‌گوییم بفرمایید، راه باز است. اما برای

کسانی که اطلاعات کافی ندارند، ضرری ندارد که چند علامت هشداردهنده در طول مسیر بگذاریم. ما تأیید می‌کنیم که در یک پیست اسکی برای مبتدیان چند علامت هشداردهنده نصب کنیم: اگر حرفه‌ای نیستید، حتی فکر اسکی بازی در این مسیر را از سرتان بیرون کنید.

ما بیشتر نگران اقشار فقیر هستیم که وسوسه می‌شوند وام‌هایی بگیرند که خیلی زود از بازپرداختشان باز می‌مانند و نه نگران شرکت‌های سرمایه‌گذاری‌ای که سبد سهام این وام‌ها را اتباع می‌کنند. این شرکت‌ها خودشان بهتر می‌دانند دارند چه کار می‌کنند هرچند که شفاف‌سازی بیشتر، کمک بهتری در این موارد می‌کند و احتمالاً خودشان روش‌های بهتری برای ارزیابی ریسک‌های یک وام در اختیار دارند. اما فکر می‌کنید چه مقدار آموزش و یادگیری برای مردم خوب است؟ ما اعتقاد نداریم که بچه‌ها باید خطرهای استخرهای شنا را با افتادن درون آنها و امید بستن به اینکه اتفاق بدی روی ندهد، یاد بگیرند. آیا عابران پیاده خارجی باید با یک اتوبوس دو طبقه در لندن تصادف کنند تا یاد بگیرند اول به سمت راست نگاه کنند؟ آیا بهتر

نیست که یک علامت هشدار دهنده در خیابان‌ها نصب کنیم؟

تنبیه، بازتوزیع و انتخاب

برخی از تندترین منتقدان ما اعتراضی دارند که باعث می‌شود دهان خوانندگان ما از تعجب باز بماند. این منتقدان به هر نوع تغییر اجباری اعتراض دارند. آنها دوست ندارند که چیزی از پیتربگیریم و به پاول بدهیم، حتی اگر پیتربسیار ثروتمند و پاول بسیار فقیر باشد. این افراد مشخصاً مخالف مالیات تصاعدی هستند خب، بیشتر انواع مالیات در واقع. در حوزه‌هایی که مورد بحث ما هستند، این منتقدان مخالف سیاست‌هایی هستند که مشخصاً به نفع اقشار فقیر و ضعیف و کم‌سواد جامعه هستند. اعتراض آنها به این دلیل نیست که هیچ احساس همدردی برای این افراد ندارند، بلکه فکر می‌کنند هرگونه کمک به این افراد باید به صورت داوطلبانه از سوی بخش خصوصی ارائه شود، مثلاً از طریق صندوق‌های خیریه و اعتراض دارند که سیاست‌های دولتی در این زمینه به خرج سایر اقشار اغلب ثروتمندان، تحصیلکردگان و افراد باهوش‌تر تمام می‌شود. آنها هیچ‌گونه سیاست‌های دولتی را

تلنگر

دوست ندارند که از جیب کسی بگیرد و به جیب دیگری بریزد.

باید اعتراف کنیم که ما قبول نداریم که هرگونه بازتوزیع ثروت کاری غیرمشروع است. ما فکر می‌کنیم که یک جامعه خوب بین حمایت از افراد ضعیف و تشویق ابتکار عمل و خودآموزی تعادلی برقرار می‌کند: بین تسهیم منصفانه قطعه‌ای از کیک و افزایش اندازه کیک. از نظر ما، سطح بهینه بازتوزیع صفر نیست. اما حتی کسانی که بیشتر از ما از بازتوزیع بدشان می‌آید، باید کمی درمورد خط‌مشی ما فکر کنند. بیشتر مواقع، تلنگر زدن به کسانی که به کمک نیاز دارند، کارساز است؛ درحالی که هزینه چندانی بر کسانی که به کمک نیازی ندارند، تحمیل نمی‌کند. اگر مردم برای بازنشستگی‌شان دارند پس‌انداز می‌کنند، پیشنهاد برنامه «فردا بیشتر پس‌انداز کن» هیچ ضرری ندارد. اگر مردم سیگار نمی‌کشند یا به‌طور طبیعی یا غیرطبیعی لاغر هستند، راه‌انداختن کارزاری برای کمک به سیگاری‌ها یا افراد چاق، ضرر چندانی برای آنها ندارد.

بعضی شکاکان ممکن است اعتراض کنند که برخی

پیشنهادهای ما دستهٔ مقصدها را مجبور می‌کند مبلغی را ولواندک برای برنامه‌ای پردازند که بدان نیاز ندارند و از آن سودی نمی‌برند. اما اگر مردمی که به کمک نیاز دارند، هزینه‌ای را بردوش جامعه تحمیل کنند - مثلاً از طریق هزینه‌های بالای درمان - آنگاه ترغیب مقصدها برای گذاردن سهمی در هزینه‌های کمک به انسان‌ها بهای معقولی به‌نظر می‌رسد. البته برخی کسانی که مخالف بازتوزیع ثروت هستند، به نظام بیمهٔ درمانی‌ای که بقیهٔ ما را مجبور می‌سازد که برای آنهایی که به بیمهٔ درمانی نیاز دارند مبلغی را پردازیم، اعتراض خواهند کرد. این درست است که به‌طور نسبی مقصدها ممکن است از بابت سیاست‌هایی که به‌قصد کمک به انسان‌ها پیاده‌سازی می‌شوند، چیزی از دست بدهند. اگر خوشبختی پیترا محدودی به این بستگی دارد که از پاول ثروتمندتر باشد، پس هر چیزی که باعث شود پاول کمی خودش را بالاتر بکشد، به‌ضرر پیترا تمام می‌شود. اما ما فکر می‌کنیم که بیشتر پیترها درواقع خوشحال می‌شوند که کمکی به افراد فقیرتر جامعه بکنند حتی اگر پاول‌ها از سوی دولت کمک شوند تا بنیادهای خیریهٔ خصوصی، هرچند

تلنگر

که تصدیق می کنیم برای ادعایمان سند و مدرکی نداریم. اما در مورد کسانی که از بهتر شدن وضع همسایه فقیرشان احساس ناخوشایندی دارند، باید بگوییم که با ایشان همدردی می کنیم اما همدلی نه. دواًتسه ترین لیبرتارین ها تیر دیگری در ترکش خود دارند. آنها بیشتر نگران آزادی و آزادی انتخاب هستند تا رفاه. به همین دلیل انتخاب ضروری را به تلنگر ترجیح می دهند. در بهترین حالت آنها ترجیح می دهند که اطلاع ضروری به منظور انتخاب آگاهانه را برای مردم فراهم آورند و بعد به مردم بگویند حالا خودتان انتخاب کنید: تلنگر بی تلنگر! این دیدگاه را در این اقدام دولت سوئد مشاهده می کنیم که از شهروندان خواسته اند خودشان سبد سهامشان را برای سرمایه گذاری انتخاب کنند یا در مورد اهدای عضو که باید از مردم خواسته شود تصمیمشان را واضح بیان کنند، بدون هیچ گزینه پیش فرض. این هر دو خط مشی نشانگر تصمیمی استادانه و ظریف برای عدم اعمال تلنگر هستند.

اگرچه اغلب نمی توان از تلنگر اجتناب کرد، کاملاً موافق هستیم که گاهی اوقات انتخاب فعال یا بسیار تشویق شده مسیر درستی است و هیچ مشکلی با

فراهم آوردن اطلاعات و کارزارهای آموزشی نداریم
 بالاخره هرچه باشد، ما استاد دانشگاه هستیم. اما
 انتخاب زوری همیشه جواب نمی دهد. وقتی فرایند
 انتخاب سخت و تعداد گزینه ها زیاد باشد، واداشتن
 مردم برای اینکه خودشان انتخاب کنند، ممکن
 است ترجیح داده شود و ممکن است به بهترین
 تصمیم منجر نگردد. با این فرض که مردم اغلب
 انتخاب می کنند که انتخاب نکنند، مشکل می توان
 فهمید که چرا دوستداران آزادی «انتخاب کردن» را
 اجبار می کنند، اگرچه مردم آزادانه و داوطلبانه در
 برابر آن مقاومت می کنند. اگر ما از پیش خدمت
 بخواهیم که به انتخاب خودش یک پیش غذای
 خوب برای صرف شام برای ما بیاورد، چندان
 خوشحال نمی شویم اگر بگوید که حتما ما باید
 خودمان انتخاب کنیم!

درباره اطلاعات و کارزارهای آموزشی، یکی از
 درس های اصلی که از روان شناسی می گیریم این
 است که غیرممکن است که چنین برنامه هایی
 بی طرفانه و خنثی باشند، صرف نظر از اینکه طراحان
 با چه دقت و وسواسی سعی کردند به هدف مربوطه
 دست پیدا کنند. بنابراین اگر بخواهیم ساده بگوییم،

کشیدن مرزو اصل تبلیغات

کمی قبل از نگارش این کتاب سان استاین دختر نوجوانش را به لولاپالوزا^{۲۵۳} برد، یک جشنواره سه روزه موسیقی راک که هر ساله در شیکاگو برگزار می شود. شب جمعه یک تابلوی عظیم الکترونیکی برنامه اجرا کنندگان و زمان اجرایشان را به نمایش می گذارد، اما در بین پیام های اعلام برنامه، هر از گاهی این پیغام هم دیده می شود: آب زیاد بنوشید. این پیغام با حروف بزرگ به نمایش در می آمد و در ادامه این هشدار نمایش داده می شد: در گرما عرق می کنید و آب از دست می دهید.

هدف این پیغام هشدار دهنده چه بود؟ آن زمان شیکاگو داشت یکی از وحشتناک ترین موج های گرمایش را می گذارند و کسانی که به تماشای این جشنواره می رفتند، یقیناً دوست نداشتند دچار مشکلات سلامتی ناشی از هدر رفتن آب بدن شوند. این هشدار یک تلنگر بود. کسی مجبور نبود آب بنوشد. اما کسانی که این پیام را طراحی کردند، نگران طرز فکر مردم بودند. مخصوصاً انتخاب واژه های «آب زیاد» عالی بود. این واژه ها قطعا تأثیر گذارتر از جایگزین های خنثی تر بودند مثل «آب

کافی بنوشید» یا «آب بنوشید.» این هشدار که ما آب بدنمان را از دست می دهیم، هوشمندان و به نیابت از اصطلاحی مثل دهیدراته شدن، بیشتر مردم را جذب خود می کرد. از قرار معلوم، سان استاین آرزو کرد کاش تابلو را زودتر دیده بود، چون حین اجرای گروه Death Cab for Cutie بسیار تشنه شد و ازدحام مردم اجازه نداد که بتواند از میان جمعیت عبور کند تا برای خودش آب گیر بیاورد.

حال یک بدیل قابل تصور را در نظر آورید. فرض کنید به جای تابلوی واضح «آب زیاد بنوشید»، پیام های اعلام برنامه بسیار مختصر و نامرئی با تبلیغات

زیرآستانه ای ^{۲۵۴} فاصله گذاری می شدند. یک پیام زیرآستانه ای ممکن است بگوید: «آب زیاد بنوشید»، «تشنه نیستید؟؟؟» یا «هنگام مستی رانندگی

نکنید»، «مواد مخدر کشنده اند» یا «از رئیس جمهور خود حمایت کنید»، «سقط جنین قتل است» یا «ده نسخه از کتاب تلنگر را بخرید.» آیا می توان تبلیغات زیرآستانه ای را به عنوان یک جور پدرسالاری

لیبرتارینی نگاه کرد؟ هرچند که انتخاب مردم را هدایت می کند، اما برای آنها تصمیم گیری نمی کند. با این حساب، آیا باید تبلیغات زیرآستانه ای را ارج

تلنگر

نهیم- مادامی که نتیجه دلخواه را دربر داشته باشد؟
از این رو، چه محدودیت‌هایی باید بر دستکاری
اذهان عمومی از سوی دولت و بخش خصوصی
اعمال شود؟ یک اعتراض کلی به پدرسالاری
لیبرتارینی و برخی انواع تلنگر این است که
دسیسه‌وار هستند- یعنی به دولت قدرت می‌دهند
که مردم را در مسیر دلخواه خود هدایت کنند و
در عین حال ابزار قدرتمندی در دست دولتمردان
هستند که به وسیله آنها می‌توانند هدف مورد نظر
خود را برآورده سازند. تبلیغات زیرآستانه‌ای را با
چیزی که شیادی محض است، مقایسه کنید. اگر
می‌خواهید که مردم وزن کم کنند، یک استراتژی
مؤثر این است که در کافه‌ترياینه نصب کنید. وقتی
مردم خودشان را در آینه ببینند، اگر که چاق باشند
ممکن است کمتر بخورند. آیا این اقدام خوب است؟
و اگر نصب آینه مقبول است، در مورد آینه‌هایی که
مخصوصا هیکل آدم‌ها را چاق نشان می‌دهند،
چطور؟ به نظر می‌رسد هر سال بیشتر با مواردی از
این دست روبه‌رو می‌شویم. آیا این گونه آینه‌ها برای
کافه‌تریای دوستان کارولین استراتژی خوبی
است؟ اگر چنین است، در مورد آینه‌هایی که در

رستوران‌های فست‌فود آدم‌ها را لاغرتر نشان می‌دهند، چه فکری باید بکنیم؟

برای پرداختن به این مسائل، مجدداً به یکی از اصول رهنمون‌کننده خود تکیه می‌کنیم: شفافیت. از این منظر ما طرفدار دیدگاهی هستیم که فیلسوف

۲۵۵

آمریکایی، جان راولز ۱۹۷۱، آن را اصل تبلیغات نامید. در ساده‌ترین تعریف، اصل تبلیغات دولت را از

انتخاب سیاستی منع می‌کند که قادر نیست یا

نمی‌خواهد آشکارا از شهروندانش دفاع کند. به دو

دلیل این اصل را می‌پسندیم. دلیل اول، عملی

است. اگر دولت سیاستی اختیار کند که نمی‌تواند

آشکارا از حق عموم دفاع کند، حسابی اسباب

شرم‌زدگی خواهد شد و اگر سیاست مزبور و دلیل

اتخاذ آن آشکار شود، شاید بدتر هم بشود کسانی که

در اقدامات سبعانه زندان ابو غریب نقش داشتند یا

آن را تأیید کردند، ممکن است از این اصل نفع

ببرند. دلیل دوم و مهم‌تر، مفهوم احترام را دربر

می‌گیرد. دولت باید به مردمی که بر آنها حکومت

می‌کند، احترام بگذارد و اگر سیاست‌هایی را اتخاذ

می‌کند که نمی‌توانند از حق مردم دفاع کنند، این

بدان معنی است که اصل احترام را رعایت نکرده

است. در عوض از شهروندان مانند ابزاری برای نیل به اهداف خودش استفاده کرده است. از این منظر، اصل تبلیغات متضمن ممنوعیت دروغ گویی است. کسی که دروغ می گوید، از مردم مانند ابزار استفاده می کند نه هدف.

ما فکر می کنیم که اصل تبلیغات رهنمود خوبی برای تحمیل و پیاده سازی تلنگرها، در هر دو بخش خصوصی و دولتی است. برنامه «فردا بیشتر پس انداز کن» را در نظر آورید؛ در اینجا مردم آشکارا در مورد ماهیت این طرح اطلاعات کسب می کنند و مخصوصا از ایشان پرسیده می شود که آیا مایل هستند در این طرح شرکت کنند یا خیر. به همین نحو، وقتی شرکت ها گزینه ثبت نام خود کار را تعبیه می کنند، این کار را مخفیانه انجام نمی دهند و صادقانه اعلام می کنند که این گزینه را گذاشته اند چون فکر می کنند به نفع کارگرهاست که به این طرح ملحق شوند. آیا شرکت ها می توانند همین حرف را در مورد واداشتن کارگران برای خریدن سهام شرکت بزنند؟

همین نتیجه گیری در مورد قواعد حقوقی پیش فرض هم اعمال می شود. اگر دولت این قوانین را تغییر

تلنگر

دهد - اهدای عضو را ترغیب و تبعیض سنی را کم کند - نباید این کارها را مخفیانه و بدون اطلاع مردم انجام دهد. همین حرف را می توان در مورد کارزارهای آموزشی هم زد که یافته های رفتاری را برای اعمال یک تلنگر مفید به کار می گیرند. اگر مقامات دولتی از تابلوهایی استفاده کنند که در آنها عبارات هوشمندانه ای به کار رفته است تا آشغال ریختن را کاهش دهند، مردم را ترغیب کنند که سنگواره ها را یادگاری برندارند یا مردم را تشویق کنند که به طرح اهدای عضو پیوندند، باید خوشحال باشند که شیوه ها و انگیزه های خود را برای عموم آشکار کنند. تبلیغاتی را در نظر بگیرید که تخم مرغی در حال آب پز شدن را نشان می دهد و صدایی روی تصویر می گوید: «این مغز شماست وقتی که مواد مخدر مصرف می کنید.» این تصویر زنده و گویا برای این است که ترس از مواد را به ذهن تلقین کند. شاید به نظر برسد که این تبلیغات استادانه دستکاری شده است، اما از اصل تبلیغات تخطی نمی کند.

کاملاً موافقیم که موارد سخت تر از این هم قابل تصور است. به طور خلاصه، به نظر نمی رسد تبلیغات

زیرآستانه‌ای تضادی با اصل تبلیغات داشته باشد. مردم از دست چنین تبلیغاتی شاکی هستند، زیرا فکر می‌کنند تحت تأثیر پیام تبلیغات قرار می‌گیرند بدون اینکه از آن آگاهی داشته باشند. اما اگر از قبل به مردم اطلاع داده شود که تبلیغات زیرآستانه‌ای در کار است، چطور؟ اگر دولت آشکارا اعلام کند که مثلاً به منظور مبارزه با گسترش خشونت، افراط در نوشیدن و یادآوری برای پرداخت مالیات، به تبلیغات زیرآستانه‌ای اتکا کرده است، چطور؟ آیا این شفاف‌سازی کافی است؟ ما فکر می‌کنیم که کافی نیست، چون دستکاری ذهن مردم به این شیوه دقیقاً به دلیل اینکه نامرئی و تبعاً غیرقابل نظارت است، جای اشکال و اعتراض دارد.

بی‌طرفی

قبلاً تأکید کرده‌ایم که در بسیاری از موارد دولت نمی‌تواند بی‌طرف باشد، اما شکلی از بی‌طرفی گاهی اوقات هم شدنی و هم مهم است. مسئله انتخابات و رأی‌گیری را در نظر بگیرید. برگه‌های رأی باید به نوعی نامزدها را فهرست کنند. این مسئله پذیرفته شده است که هر کسی که نامش در صدر فهرست باشد، شانس بیشتری دارد. در یک مطالعه نشان

داده شد نامزدی که نامش در صدر فهرست بود،
 ۳.۵ درصد امتیاز بیشتری در جریان رأی گیری
 کسب کرد. ۲۵۶ اینکه دولت- که در واقع متصدی امر
 انتخابات است- در موقعیتی باشد که بتواند ترتیب
 اسامی نامزدها را تنظیم کند، اصلاً موقعیت
 خوشایندی نیست. وقتی بحث رأی و رأی گیری
 به میان می آید، بی طرفی بسیار مهم است و از این
 منظر، اغلب تصور می شود که برای بی طرف بودن
 باید اسامی را تصادفی ردیف کرد.
 پس چرا فکر می کنیم که باید به دولت اعتماد کنیم
 وقتی که به مردم تلنگر می زند تا طرح بیمه ای را در
 برنامه مدیگر انتخاب کنند که برایشان بهترین طرح
 است یا وقتی که بابت نصب تابلوهایی هزینه می کند
 که رویشان نوشته شده است «سربه سر تگراس
 نذارین!»؟ چرا تصادفی کردن اسامی در برگه های
 رأی خوب است اما تصادفی کردن اعطای طرح های
 بیمه به مردم بد است؟ ۴ بخشی از پاسخ به این
 پرسش در این واقعیت نهفته است که مردم حق
 دارند - حتی در قانون اساسی هم به آن اشاره شده
 است- که از دولت بخواهند در برخی موارد بی طرف
 باشد. با توجه به حق رأی، دولت باید از تلنگر

تعمدی که باعث می‌شود معماری‌گزینش آن به نفع یک نامزد خاص شکل یابد، اجتناب کند. چیزی شبیه به این را هم می‌توان در مورد آزادی مذهب و آزادی بیان گفت. دولت بهتر است که طرحی مثل «فردا بیشتر به مسیح اقتدا کن» یا «فردا کمتر مخالف کن» را ترغیب نکند.

در بیرون از چارچوب حقوق قانون اساسی، پرسش‌های عمومی‌تری در باب مسئله بی‌طرفی مطرح است و به هر دو بخش دولتی و خصوصی مربوط می‌شود. ما به شرکت‌هایی که به کارکنانشان تلنگر می‌زنند تا سهم بیشتری از شرکت را بخرند، ایراد گرفته بودیم، اما برخی شرکت‌ها را که مشوق کارکنانشان به پس‌انداز بیشتر هستند، تحسین کرده‌ایم. نتیجه‌گیری اساسی ما این است که تکامل تلنگرها به تأثیراتشان بستگی دارد- به اینکه آیا به مردم آسیب می‌زنند یا کمکشان می‌کنند. شکاکان ممکن است اعتراض کنند که در برخی حوزه‌ها بهتر است که کلاً تلنگری در کار نباشد. اما شرکت‌ها چگونه می‌توانند این کار را انجام دهند؟ اجتناب از معماری‌گزینش اجتناب‌ناپذیر است و از این منظر امکان ندارد که بتوان از تأثیرگذاری بر مردم دوری

تلنگر

این درست است که برخی تلنگرها اجتناب‌ناپذیر هستند. کارزارهای آموزشی و تبلیغاتی انتخابی هستند و می‌توان از آنها اجتناب کرد. آیا دولت باید به مردم دربارهٔ خطرات دخانیات و الکل، روابط جنسی ناسالم، چربی‌های اشباع‌شده یا کفش‌های پاشنه‌بلند، آموزش دهد؟ آیا کارفرمایان باید برنامه‌های آموزشی برای موارد مشابه ترتیب دهند؟ برای پاسخ به این پرسش‌ها باید نکاتی را دربارهٔ تلنگرزنده و تلنگرگیرنده برشماریم. یک مسئله این است که آیا اصلاً یک عامل خارجی تلنگر می‌تواند به یک فرد تلنگرگیرنده کمک کند که انتخاب بهتری صورت دهد. بخشی از این تأثیر به این بستگی دارد که فرایند انتخاب تا چه اندازه برای فرد دشوار است. چنان که دیدیم، مردم احتمالاً برای تصمیم‌گیری‌هایی که دشوار، پیچیده و نادر هستند و نیز هنگامی که بازخورد ضعیف و فرصت‌های اندکی برای آموختن دارند، به تلنگر نیاز پیدا می‌کنند. اما فایدهٔ بالقوهٔ تلنگر به قابلیت تلنگرزن‌ها در تشخیص درست برای طراحی یک تلنگر مناسب هم بستگی دارد. به‌طور کلی، وقتی نیروی انسانی کافی در اختیار باشد، وقتی تفاوت سلیقه و ذائقهٔ افراد زیاد

تلنگر

نباشد تقریبا همه بستنی شکلاتی را به بستنی با طعم شیرین بیان ترجیح می دهند یا وقتی که بشود این تفاوت ها را به راحتی تشخیص داد مثل وقتی که دولت نتیجه می گیرد شما یک طرح بیمه ارزان را برای دارویی که به طور مرتب مصرف می کنید، ترجیح می دهید تلنگرزن ها تشخیص های درستی ترتیب می دهند. به تمام دلایلی که صحبتشان را کردیم، تلنگرزدن در مورد وام گرفتن مهم تر است تا در مورد مصرف نوشیدنی های گازدار. وام گرفتن فرایندی پیچیده است و عوامل بیرونی می توانند کمک زیادی فراهم آورند. در مقابل، هیچ خبره ای نمی تواند کمک کند که آیا شما کوکاکولا را به پپسی ترجیح می دهید، مگر اینکه قدری از هر کدام بنوشید. بنابراین برای جمع بندی باید بگوییم که وقتی گزینه ها زیاد باشند، وقتی تلنگرزن ها افراد خبره در اختیار داشته باشند و وقتی که تفاوت در سلیقه های فردی اندک باشد یا به راحتی تشخیص داده شود، پتانسیل زیادی برای اعمال تلنگر وجود دارد.

البته باید در مورد بی کفایتی و سودجویی تلنگرزن ها هم محتاط باشیم. اگر تلنگرزن ها بی کفایت باشند،

تلنگر

به راحتی می‌توانند به جای کمک، به مردم آسیب برسانند. و اگر خطر سودجویی بالا باشد، حق داریم که نسبت به اعمال تلنگر محتاط باشیم. کسانی هستند که فکر می‌کنند هرگونه تصمیم‌گیری از سوی دولت احتمالا همراه با بی‌کفایتی و فساد است. کسانی که چنین دیدگاهی دارند می‌خواهند که تلنگرهای دولتی تا حد ممکن مهار شوند- یعنی محدود به مواردی شوند که تلنگر اجتناب‌ناپذیر است، مثل انتخاب گزینه‌های پیش‌فرض. اما برای کسانی که نسبت به اقدامات دولت کمتر بدبین هستند، کسانی که فکر می‌کنند سیاستمداران و بوروکرات‌ها صرفا انسان هستند و چندان بیشتر از مثلاً یک مدیرعامل یا وکیل یا اقتصاددان احمق یا دغل‌باز نیستند، می‌توانیم از خود پرسیم آیا در یک موقعیت فرضی خطر سودجویی وجود دارد یا خیر. این نشان می‌دهد که چرا محول کردن طراحی برگه رأی‌گیری به سیاستمداران فکر بسیار بدی است، درحالی‌که اگر اجازه دهیم سیاستمداران خبرگانی را استخدام کنند تا بهترین گزینه‌های پیش‌فرض را برای انتخاب یک طرح بیمه طراحی کنند، احتمالا فکر خوبی است مخصوصا اگر سیاستمداران مجبور

باشند کمک‌های مالی دریافتی از شرکت‌های بیمه را گزارش کنند.

چرا پدرسالاری لیبرتارینی آخر خط است؟

ما امیدواریم محافظه کاران، میانه‌روها، لیبرال‌ها، لیبرتارین‌های خودخوانده و بسیاری دیگر شاید بتوانند پدرسالاری لیبرتارینی را تأیید و تشویق کنند. تا به اینجا ما بر انتقادهای محافظه کاران و بیشتر لیبرتارین‌های دوآتشه تأکید کرده‌ایم. از جناح مقابل هم می‌توان اعتراضاتی را انتظار داشت. خیلی طبیعی است که پدرسالاران دوآتشه از خطاهای انسانی برآشوبند. بدین ترتیب ممکن است تأکید کنند که در بسیاری از حوزه‌ها تلنگرزدن و پدرسالاری لیبرتارینی بسیار ملایم و با احتیاط اعمال شوند. اگر قصد داریم از مردم محافظت کنیم، چرا قدمی جلوتر نگذاریم؟ در برخی شرایط، آیا وضع زندگی مردم بهتر نمی‌شود اگر که آزادی انتخاب را حذف کنیم؟

البته واقعیت این است که هیچ نقطه پایان سخت و قاطعی وجود ندارد. بنا بر تعریف گفته‌ایم که پدرسالاری لیبرتارینی مجموعه‌ای از اقدامات، قوانین و سایر تلنگرهایی است که می‌توانیم به راحتی

با حق عدم انتخاب^{۲۵۷} از آنها اجتناب کنیم. هیچ تعریف روشنی از «به راحتی اجتناب کردن» نداریم،

اما فکر می کنیم که پدرسالاری «تک کلیکی»^{۲۵۸}

نزدیک ترین چیزی است که با فناوری موجود

می توانیم به آن برسیم می توانیم امیدوار باشیم که

در آینده فناوری ای بیاید که با یک فکر یا یک

پلک زدن این کار را برای ما انجام دهد. هدف ما این

است که به مردم اجازه دهیم با کمترین هزینه راهی

که می خواهند را دنبال کنند. دقیق تر بخواهیم

بگوییم، برخی پیشنهاد های ما هزینه ای بیشتر از

صرفاً یک کلیک کردن تحمیل می کنند. برای خروج

از گزینه ثبت نام خود کار، یک کارمند باید فرم هایی را

پر و ارسال کند- هزینه چندان ندارد اما به هر حال

بیشتر از یک کلیک زمان می برد. می شود قاعده ای

سفت و سخت و اختیاری و کمی هم مسخره، ارائه

کنیم که تعیین کند یک سیاست آن قدر هزینه بر

است که دیگر لیبرتارینی به حساب نمی آید. اما میزان

لیبرتارین بودن اصلاً مسئله مهمی نیست که به

حساب آید. اجازه دهید فقط بگوییم که ما

می خواهیم این هزینه ها تا سر حد ممکن پایین باشد.

مسئله واقعی این است که چه وقت باید کمی هزینه نسبتاً بالا اعمال کنیم تا در عوض رفاه مردم بهبود یابد.

یک رویکرد خوب برای چنین تصمیم‌گیری‌هایی توسط گروهی از اقتصاددانان رفتاری و قانونگذاران تحت عنوان پدرسالاری نامتقارن ^{۲۵۹} ۵ ارائه شده است. اصل راهنمای آنها این است که ما سیاست‌هایی طراحی خواهیم کرد که به مردم کم‌اطلاع‌تر جامعه کمک کند و در عین حال هزینه کمی را بر اقشار مطلع‌تر تحمیل خواهند کرد. پدرسالاری لیبرتارینی نوعی پدرسالاری نامتقارن است که طی آن هزینه‌های تحمیلی بر اقشار آگاه جامعه نزدیک به صفر نگه داشته می‌شود. یک نمونه ساده پدرسالاری نامتقارن سولاریوم است. معمولاً برای استفاده از این وسیله کاربر زیر آن می‌نشیند، چشمانش را می‌بندد و چند دقیقه به همان حالت می‌ماند تا پوست بدنشان بدون نیاز به نور خورشید برنزه شود. قرار گرفتن زیر این دستگاه بیش از چند دقیقه زیان‌بار است زیرا باعث سوختگی جدی می‌شود. البته استفاده از این وسیله در هر صورت می‌تواند خطر سرطان را افزایش دهد، در

حال فرض کنید با پرداخت مبلغی معقول بتوان سولاریوم را به یک تایمر مجهز کرد که دستگاه را برای مدت معینی روشن نگه می‌دارد و بعد از آن به صورت خودکار خاموش می‌شود- همین تدبیر در مورد گرمکن‌های داخل حمام برخی هتل‌ها به کار رفته است. آیا دولت باید سازندگان را مجبور کند که تمام سولاریوم‌ها را مجهز به تایمر کنند؟ پدرسالاران نامتقارن معتقدند که پاسخ به این پرسش بستگی به نوع تحلیل سود و هزینه دارد. اگر هزینه نصب تایمر به اندازه کافی پایین باشد و خطر سوختگی بالا، آنگاه پاسخ مثبت است.

پدرسالاران نامتقارن دسته دیگری از قوانین و نظارت‌ها را تشویق می‌کنند که مستلزم مهلت استرداد ^{۲۶۰} است. منطق قضیه این است که در گرماگرم تصمیم‌گیری و هیجان خرید، ممکن است مشتریان دچار خطا شوند و انتخاب نابه‌جایی بکنند. در اینجا مسئله خود-داری مطرح است.

اجباری کردن مهلت استرداد برای کالاهایی که خانه‌به‌خانه یعنی با عرضه مستقیم در خانه‌ها فروش می‌روند، مثل قانونی که در سال ۱۹۷۲ توسط کمیسیون بازرگانی فدرال وضع و اجرا شد، اوضاع را

روشن می کند ۶. طبق این قانون، هرگونه فروش خانه به خانه باید با یک بروشور همراه باشد که در آن به خریدار اعلان می شود که حق دارد ظرف سه روز خریدش را لغو کند. این قانون از آن رو وضع شد که شکایت های زیادی درباره شیوه ها و قراردادهای فروش به دست مقامات رسید که در آنها خریدار بسیار تحت فشار قرار گرفته یعنی در نتیجه فشار و تطمیع و غیره، خریدار ممکن بود چیزی را اکتیاع کند که به ضررش بوده است - م. و مفاد قرارداد با حروف بسیار ریز و غیر خوانا چاپ شده بود. در اینجا تحلیل سود و هزینه - یعنی اگر به مردم کمک شود چه سودی می برند و اگر به آنها کمک نشود، چه هزینه ای در بر دارد - می توانست مورد استفاده قرار گیرد تا معلوم شود آیا چنین قانونی باید وضع می شد یا خیر. با استفاده از چنین تحلیل هایی، قانونگذاران می توانند ببینند تحمیل چنین قانونی چه هزینه هایی برای مشتری در بر دارد که باید طبق آن چند روز صبر کند تا کالای خود را دریافت نماید و چقدر احتمال دارد که طی این چند روز خریدار نظرش را عوض کند. وقتی هزینه این کار پایین باشد آیا واقعا کسی هست که بخواهد همین الان یک دوره حجیم

و گران قیمت دائرة المعارف سفارش دهد آن هم وقتی که ویکی پدیای رایگان و آنلاین در اختیار است؟ و موارد تغییر عقیده هم زیاد باشد که هست، وضع چنین قانونی معنا پیدا می کند.

برای برخی تصمیم های اساسی که اغلب بر اساس یک حس ناگهانی گرفته می شوند، استراتژی مشابهی می تواند بسیار مفید باشد. برخی ایالت ها یک مهلت انتظار یا بازاندیشی مقرر کرده اند که زوج ها باید قبل از طلاق آن را لحاظ کنند ۷. اینکه از مردم بخواهیم برای اتخاذ چنین تصمیمی کمی صبر و بازاندیشی کنند، ایده خوبی به نظر می رسد؛ اصولاً فکرش هم سخت است که چرا یک زوج باید

بلافاصله و باشتاب اقدام به طلاق کنند. بله، قبول داریم که گاهی اوقات زوجین اصلاً همدیگر را دوست ندارند، اما واقعا این قدر سخت است که قبل از اجرای تصمیمشان کمی صبر کنند؟ به راحتی می توان چنین مهلت و محدودیت هایی را در مورد ازدواج هم تصور کرد و برخی ایالت ها از قرار به این سمت گام برداشته اند ۸. با آگاهی به اینکه مردم ممکن است کاری بکنند که بعداً پشیمان شوند، قانونگذاران راه را بر انتخاب آنها نمی بندند اما مدت

زمانی را در نظر می گیرند که طی آن مردم بتوانند تصمیم عاقلانه‌ای بگیرند. از این منظر توجه داشته باشید که مهلت استرداد/بازاندیشی اجباری بسیار مفید است و بهتر است اجرا شود، به شرطی که دو حالت را در نظر بگیریم: ۱ کم پیش می آید که مردم تصمیم به جایی بگیرند و بنابراین تجربه زیادی ندارند، و ۲ احساسات معمولاً به غلیان در می آید و شدت می گیرد. تحت این شرایط است که مردم معمولاً مستعد گرفتن تصمیماتی هستند که بعداً بابتش پشیمان خواهند شد.

قوانین مربوط به امنیت و سلامت شغلی فراتر از پدرسالاری نامتقارن می روند؛ این قوانین ممنوعیت‌های بی چون و چرایی تحمیل می کنند و بدون شک به ضرر برخی افراد تمام می شوند. ۹. این قوانین به کارگران اجازه نمی دهند که حق و حقوقشان برای داشتن یک محیط کاری امن بر اساس آنچه دولت امن تصور می کند را درازای دستمزد بالاتر تاخت بزنند، حتی اگر افرادی کاملاً آگاه و باهوش مایل به انجام چنین معامله‌ای باشند. برنامه‌های تأمین اجتماعی مردم را به پس انداز صرفاً تشویق نمی کنند؛ بلکه آن را ملزم می سازند. قوانینی

که تبعیض نژادی، جنسیتی و مذهبی را ممنوع می‌سازند، قابل چانه‌زدن نیستند. نمی‌شود از یک کارمند خواست که در ازای دستمزد بیشتر اجازه دهد که به او تعرض جنسی شود. محدودیت‌هایی از این دست به هیچ وجه لیبرتارینی نیستند، اما شاید از برخی از آنها بشود با عطف به انواع خطاهای انسانی که قبلاً به آنها پرداختیم، دفاع کرد. پدرسالاران غیرلیبرتارین ممکن است بتوانند براساس چنین انگیزش‌هایی کاری کنند کارستان، شاید در حوزه‌های سلامت و حمایت از مصرف‌کننده. بسیاری از این استدلال‌ها ذاتاً جذاب هستند، با این حال ما بیش از این وارد قلمرو پدرسالاری نمی‌شویم. بر چه اساس این تصمیم را گرفته‌ایم؟ هرچه باشد قبلاً هم گفته‌ایم که هزینه پیاپی‌سازی پدرسالاری لیبرتارینی نمی‌تواند صفر باشد، بنابراین شاید حمل بر دورویی ما شود اگر بگوییم که همیشه و قویاً مخالف مقرراتی بوده‌ایم که هزینه‌های اندک سابق را افزایش می‌دهند. نه، شخصاً با همه مقررات اجباری و الزامی مخالف نیستم. اما اینکه تصمیم بگیریم کجا باید متوقف شویم و از این جلوتر نرویم و کی باید تلنگر وارد کنیم، کمی قلق دارد. جایی که

تلنگر

اجبار در کار باشد و گزینه یا حق عدم انتخاب موجود نباشد، استدلال سقوط در سرایشی لغزنده پدرسالاری مطلق مناسبت پیدا می کند، به ویژه اگر زور و امکانات قانونگذاران زیاد باشد. قبلا گفتیم که ممنوعیت های سفت و سخت در برخی موارد مجاز و موجه هستند، اما این قوانین هم باعث بروز نگرانی هایی می شوند و به طور کلی ما دخالت هایی را ترجیح می دهیم که بیشتر لیبرتارین هستند و کمتر تهاجمی. در مورد اجبار مهلت استرداد/بازاندیشی خیلی احساس خوبی نداریم. حتی کمی احساس نگرانی می کنیم. تحت شرایط مساعد، فواید حاصل از این مقررات ممکن است آن قدر کافی باشد که برداشتن چند قدم بیشتر در سرایشی لغزنده به سمت پدرسالاری مطلق را توجیه کند.

۱۸- راه سوم واقعی

در این کتاب دو ادعای عمده را مطرح کرده‌ایم. برخی عناصر به ظاهر کوچک شرایط اجتماعی می‌توانند تأثیر عظیمی بر رفتار توده مردم بگذارند؛ تلنگرها همه جا هستند، حتی اگر آنها را نبینیم. معماری گزینش، اعم از خوب و بد، همه جا حضور دارد و اجتناب‌ناپذیر است و تأثیر به‌سزایی در تصمیم‌گیری‌های ما دارد. ادعای دوم این است که پدرسالاری لیبرتارینی یک ترکیب ضدونقیض نیست. معماران گزینش می‌توانند آزادی انتخاب را حفظ کنند و در عین حال مردم را در جهتی تلنگر بزنند که بیشتر به نفعشان است.

عرصه‌های مختلفی را پوشش دادیم، از قبیل پس‌انداز، تأمین اجتماعی، کارت‌های اعتباری، خط‌مشی‌های حفاظت از محیط زیست، بیمه درمانی، ازدواج و بسیاری دیگر. اما محدوده کاربرد نظریات ما بسیار گسترده‌تر از عناوینی است که در اینجا بحث کردیم. یکی از آرزوهای ما این است که فهم معماری گزینش و قدرت تلنگرها، دیگران را به سمت تدبیر راه‌های خلاقانه‌ای برای بهبود زندگی مردم در حوزه‌های مختلف سوق دهد. بسیاری از

این حوزه‌ها مطلقاً در حیطهٔ بخش خصوصی قرار دارند. محیط‌های کار، هیئت رئیسهٔ شرکت‌ها، دانشگاه‌ها، سازمان‌های مذهبی، باشگاه‌ها و حتی خانواده‌ها می‌توانند از برخی جنبه‌های کوچک پدرسالاری لیبرتارینی سود ببرند و اجرایشان کنند. نظر به دولت، امیدواریم که این رویکرد عمومی به‌مثابه فصل مشترکی در جامعهٔ بی‌جهت دوقطبی ما، عمل کند و دوام بیاورد. سراسر قرن بیستم صرف گفتمان‌هایی تصنعی برای پیشنهاد یک «راه سوم» شد. ما امیدواریم که پدرسالاری لیبرتارینی یک راه سوم واقعی ارائه کند- راهی که بتواند در برخی از سرسخت‌ترین مباحثات در دموکراسی‌های معاصر رسوخ و آنها را حل کند.

از زمان نیودیل ^{۲۶۱} فرانکلین دلانو روزولت، حزب دموکرات اشتیاق زیادی برای الزامات ملی سفت و سخت و نظارت به‌شیوهٔ «فرمان-و-کنترل» نشان داد. دموکرات‌ها با تشخیص برخی مسائل جدی در سیستم بازار، اغلب به کنترل و نظارت سفت و سخت، مخصوصاً حذف یا محدود کردن آزادی انتخاب، تأکید داشته‌اند. جمهوری خواهان در پاسخ گفته‌اند که الزامات اینچنینی اغلب با اطلاعات

اندکی همراهند یا نتیجه عکس می دهند- و البته با در نظر گرفتن تنوع جمعیتی بالای آمریکا، یک ساینر برای همه اصلا جواب نمی دهد. بیشتر مواقع آنها به نفع بازار كاملا آزاد و در جهت مخالفت با دخالت دولت سخن رانده اند. دست كم در خصوص اقتصاد، آزادی انتخاب اصل اساسی آنها بوده است.

برای اكثريت قریب به اتفاق مردم این مباحث خسته كننده، انتزاعی و بی فایده بوده است- صرفا شعارهای پوچ و تو خالی. بسیاری از عقلای دموكرات می دانند كه اجبار كردن می تواند بی اثر و حتی نتیجه عكس داشته باشد؛ مردم بسیار خلاق هستند، شرایط خیلی سریع تغییر می كنند و دولت بسیار خطاپذیر است. بسیاری از عقلای جمهوری خواه هم می دانند كه حتی با داشتن بازار آزاد، نمی توان از دخالت دولت گریزی داشت. بازار آزاد به وجود دولتی وابسته است كه حفاظت از مالكیت خصوصی و اجرای قراردادها و تعهدات را تضمین می كند. در حوزه هایی مانند حفاظت از محیط زیست تا طرح بازنشستگی تا كمك به نیازمندان، بازار را می توان و باید لحاظ كرد. در واقع، برخی از بهترین تلنگرها از سیستم بازار استفاده می كنند؛ يك معماری گزینش

تلنگر

خوب، به مشوق‌ها و انگیزه‌ها توجه ویژه نشان می‌دهد. اما بین مخالفت بی‌چون و چرا نسبت به هرگونه «مداخلهٔ دولت» و این ادعای معقول که مداخلهٔ دولت باید طوری باشد که آزادی انتخاب را حمایت کند، یک دنیا تفاوت وجود دارد.

لیبرال‌ها و محافظه‌کاران با تمام اختلافاتی که بینشان است، کم‌کم دارند این نکات بنیادین را درک می‌کنند. مقامات دولتی هم به اندازهٔ صاحبان بخش خصوصی، می‌توانند مردم را در جهتی تلنگر بزنند که به نفعشان است و درعین حال تأکید کنند که انتخاب نهایی به عهدهٔ خودشان است نه دولت.

نفس پیچیدگی زندگی مدرن و شتاب حیرت‌آور تغییرات فناوری و جهانی، دفاع مطلق از قوانین اجباری بی‌چون و چرایا بازار مطلقاً آزاد را زیر سوال برده است. پیشرفت‌های آتی باید هم‌زمان تعهد اساسی به آزادی انتخاب و اعمال تلنگرهای ظریف را تقویت کند.

پینوشت‌ها

مقدمه

۱- ن.ک

<http://www.coathanger.com.au/archiv>
[e/dibblys/loo.htm](http://www.coathanger.com.au/archiv/e/dibblys/loo.htm). این مثال از سوی
Vicente ۲۰۰۶ بحث شده است.

۲- Friedman and Friedman ۱۹۸۰

۳- برای تعریف مشابه ر.ک Van De Veer ۱۹۸۶

فصل اول: تمایل‌ها و خطاها

به خوانندگان‌گانی که مایلند برای پژوهشی که در این
فصل ارائه شده است، اطلاعات بیشتری کسب
کنند، دو مجموعه را پیشنهاد می‌کنیم:

Kahneman and Tversky ۲۰۰۰

Gilovich, Griffin, and Kahneman ۲۰۰۲

۱- برای مطالعه بیشتر نظریات فرایند دوگانه در

روان‌شناسی، ن.ک Chaiken and Trope ۱۹۹۹.

۲- Lieberman et al. ۲۰۰۲; Ledoux ۱۹۹۸.

۳- ن.ک Westen ۲۰۰۷.

۴- یکی از دلایل ناکافی بودن تنظیم این است که

سیستم تأملی به راحتی دچار وقفه می‌شود- به منابع

شناختی زیاد نیاز دارد و بنابراین وقتی منابع قلیل

تلنگر

باشند مثلاً وقتی خسته هستید یا حواستان پرت می‌شود نمی‌تواند لنگر را تنظیم کند. ن. ک. Gilbert ۲۰۰۰.

۵- Strack, Martin, and Schwarz ۱۹۸۸.

۶- Slovic, Kunreuther, and White ۱۹۷۴.

۷- برای کسب اطلاعات بیشتر، از جمله اینکه چگونه
آزمون خودتان را انجام دهید، به این آدرس مراجعه
کنید <http://thehothand.blogspot.com>.
۸- ن. ک.

[./https://www.cdc.gov/nceh/clusters](https://www.cdc.gov/nceh/clusters)

۹- Paul Price, «Are You as Good a Teacher as You Think?» ۲۰۰۶, available at
[http:](http://www2.nea.org/he/heta06/images/2006pg7.pdf)

[//www2.nea.org/he/heta06/images/](http://www2.nea.org/he/heta06/images/2006pg7.pdf)
۲۰۰۶pg۷.pdf.

۱۰- Mahar ۲۰۰۳.

۱۱- Cooper, Woo, and Dunkelberg ۱۹۸۸.

۱۲- برای یافتن منابع یافته‌های اصلی در این
پاراگراف ن. ک. Sunstein ۱۹۹۸.

۱۳- Kahneman, Knetsch, and Thaler ۱۹۹۱.

۱۴- Tversky and Kahneman ۱۹۸۱.

فصل دوم: مقاومت در برابر وسوسه

- مدل فکور/فاعل در ۱۹۸۱ Thaler and Shefrin
بسط یافته است. برای نگاهی به تحقیقات روی
پدیده خود-داری و انتخاب بین زمانی
intertemporal choice ن. ک. Frederick,
۲۰۰۲ Loewenstein, and O'Donoghue. برای
تحلیل‌های اقتصاد رفتاری مدرن ن. ک.:
Laibson ۱۹۹۷ and O'Donoghue and
Rabin ۱۹۹۹
۱- Camerer ۲۰۰۷, McClure et al. ۲۰۰۴
۲- برای چکیده ن. ک. Wansink ۲۰۰۶.
۳- Gruber ۲۰۰۲
۴- Thaler and Johnson ۱۹۹۰.

فصل سوم: پیروی از جماعت

- بخشی از این فصل را از روی کارسان استاین ۲۰۰۳
تهیه کردیم. مقالات بی‌شماری دربارهٔ هنجارهای
اجتماعی و تأثیرات آنها وجود دارد. دو ریویوی خوب
در این خصوص Ross و ۱۹۹۱ Nisnett، و Cialdini
۲۰۰۰ است.

- ۱- Layton ۱۹۹۹ and Stephenson ۲۰۰۵.
۲- ۱۹۹۶ Akerlof, Yellen, and Katz. بارداری در

نوجوانان؛ ۲۰۰۷ Christakis and Fowler چاقی؛
۲۰۰۱ Sacerdote تکلیف هم خوابگاهی؛ Sunstein
۲۰۰۶ et al. الگوهای رأی گیری قضایی.

۳- ن. ک. Berns et al. ۲۰۰۵. پاسخ های تأیید کننده
بیشتر با تغییراتی در جنبه های دریافتی مغز همراه
هستند تا تغییرات در کورتکس پیش پیشانی که با
تصمیم گیری های آگاهانه در ارتباط است. معلوم
می شود که مردم ممکن است صرفاً نگویند که
چیزها را مانند دیگران می بینند. اگر دیگران اشیا را
به شیوه خاصی می بینند، ما هم احتمالاً به همان
شیوه می بینیم.

۴- Ross and Nisbett ۱۹۹۱، ۲۹-۳۰.

۵- Jacobs and Campbell ۱۹۶۱.

۶- Kuran ۱۹۹۸.

۷- Crutchfield ۱۹۵۵.

۸- برای دریافت یک گزارش خوب ن. ک

<http://www.dontmesswithtexas.org/history.php>

۹- Gilovich, Medvec, and Savitsky ۲۰۰۰.

۱۰- کلیاتی را می توان در

<https://www.historylink.org/File/5136>

پیدا کرد.

۱۱- Wansink ۲۰۰۶.

۱۲- Coleman ۱۹۹۶.

۱۳- برای مثال ن. ک. ۱۹۹۳ Cialdini.

۱۴- Cialdini, Reno, and Kallgren ۲۰۰۶.

۱۵- برای کلیات ن. ک. ۷-۸، ۲۰۰۳ Perkins.

۱۶- Wechsler et al. ۲۰۰۰.

۱۷- Perkins ۲۰۰۳، ۸-۹.

۱۸- Linkenbach ۲۰۰۳.

۱۹- Linkenbach and Perkins ۲۰۰۳.

۲۰- Schultz et al. ۲۰۰۷.

۲۱- Sherman ۱۹۸۰.

۲۲- Greenwald et al. ۱۹۸۷.

۲۳- Morwitz and Johnson ۱۹۹۳.

۲۴- Levav and Fitzsimons ۲۰۰۶.

۲۵- Kay et al. ۲۰۰۴.

۲۶- Holland, Hendriks, and Aarts ۲۰۰۵.

۲۷- Bargh ۱۹۹۷.

فصل پنجم: معماری گزینش

۱- نامه دوم جولای ۲۰۰۳ به مقامات مدرسه دولتی

که توسط ویلیام هانسی، معاونت وزارت آموزش و

پرورش و دیوید چو، معاون وزارت دفاع، امضا شده بود.

۲- Byrne and Bovair ۱۹۹۷.

۳- Vicente ۲۰۰۶, ۱۵۲.

۴- Zeliadt et al. ۲۰۰۶, ۱۸۶۹.

۵- سان استاین ۲۰۰۷ این مطلب را به تفصیل بررسی کرده است.

فصل ششم: فردا بیشتر پس انداز کن

این فصل عمدتاً با عنایت به پژوهش اشلومو

بنارتزی، مخصوصاً ۲۰۰۷ Benartzi and Thaler تنظیم شده است.

۱- Gross ۲۰۰۷.

۲- Beland ۲۰۰۵, ۴۰-۴۱.

۳- Investment Company Institute ۲۰۰۶.

۴- با سپاس از دیوید بلیک و وزارت کار و

بازنشستگی بریتانیا که داده‌های لازم را در اختیار ما قرار دادند.

۵- Choi, Laibson, and Madrian ۲۰۰۴.

Duflo et al. ۲۰۰۵ یک فرصت مابه‌التفاوت

کشف نشده دیگر برای مالیات‌دهندگان پیدا کردند که حائز شرایط گرفتن اعتبار مالیاتی حساب

پس انداز هستند.

۶- Madrian and Shea ۲۰۰۱; Choi et al. ۲۰۰۴,
۲۰۰۲.

۷- Choi et al. ۲۰۰۶.

۸- Carroll et al. ۲۰۰۵.

۹- Carroll et al. ۲۰۰۵.

۱۰- Iyengar, Huberman, and Jiang ۲۰۰۴.

۱۱- Benartzi and Thaler ۱۹۹۹.

۱۲- Benartzi and Thaler ۲۰۰۷.

۱۳- Choi et al. ۲۰۰۲.

۱۴- Duflo and Saez ۲۰۰۲.

۱۵- قانون حمایت از صندوق بازنشستگی می گوید
اگر کارفرمایان یک طرح ۴۰۱ ارائه کنند که در آن
سهام کارکنان با کارفرما برابر است، دانگ ها طی دو
سال گذاشته می شوند، ثبت نام خود کار معادل
حداقل سه درصد درآمد است و افزایش خود کار
حداقل سالی یک درصد به مدت سه سال یا بیشتر
است، آنگاه تصدیق می شود که کارفرما قاعده ای را
که عدم تبعیض می نامیم، رعایت کرده است. قاعده
عدم تبعیض سهم مزایایی را که به یک کارگر با
دستمزد بالا پرداخت می شود، محدود می کند. از

آنجا که طرح‌های ۴۰۱ سقف دلاری برای هر کارمند دارند، فرض بر این است که ترکیب جنبه‌های مختلف این طرح، درصد بیشتری از کارمندان و کارگران دون‌پایه را به خود جذب می‌کند تا از این آزمون سربلند بیرون بیاید. اگرچه کسانی که زرنگ‌تر هستند ممکن است در مورد برخی ملزومات خاص این طرح چانه بزنند که به برخی چانه‌زنی‌ها و مسامحات سیاسی نیاز دارد، ما فکر می‌کنیم که مثال خوبی از تلنگرزدن است. نیازی نیست که کارفرما طرحش را تغییر دهد، اما اگر داد، برای خودش دردسر پر کردن یک فرم را خریده است.

۱۶-

<http://www.ssa.gov/OACT/quickcalc/when2retire.html>.

فصل هفتم: سرمایه‌گذاری ساده‌لوحانه

این فصل عمدتاً با عنایت به پژوهش اشلومو بنارتسی، مخصوصاً ۲۰۰۷ Benartzi and Thaler تنظیم شده است.

۱- Benartzi and Thaler ۱۹۹۹.

۲- Quoted in Zweig ۱۹۹۸.

۳- Benartzi and Thaler ۲۰۰۱.

۴- Read and Loewenstein ۱۹۹۵. همچنین
ن. ک. Simonson ۱۹۹۰ که ایده را مطرح کرده
است.

۵- Benartzi and Thaler ۲۰۰۱.

۶- Benartzi and Thaler ۲۰۰۷.

۷- منابع ما برای این داستان عبارتند از Ketchum
۲۰۰۲ و ۲۰۰۱ Prestwood.

۸- Mitchell and Utkus ۲۰۰۴.

۹- Benartzi, Thaler, Utkus, and Sunstein
۲۰۰۷.

۱۰- Benartzi ۲۰۰۱.

۱۱- برای جزئیات بیشتر در این خصوص ن. ک.
Benartzi, Thaler, Utkus, and Sunstein
۲۰۰۷.

۱۲- میچل و اوتکوس ۲۰۰۴ گزارش می کنند که
فروشگاه سیرزیک طرح اشتراک سود دارد که عمدتاً
در سهام شرکت سرمایه گذاری شده است و کنگره را
تحت فشار قرار داده است که «طرح های
سهام-معلوم» را از قاعده ده درصد توزیع
سرمایه گذاری که برای «طرح های سود-معلوم»
اعمال می شود، معاف کند. سیرز زمانی یک مؤسسه

فصل هشتم: بازار کارت‌های اعتباری

۱- با تشکر از فیل می‌مین بابت پیشنهاد این مطلب.

۲- Karlan and Zinman ۲۰۰۷.

۳- Simon and Haggerty ۲۰۰۷.

۴- Morton, Zettelmeyer, and Silva-Risso

۲۰۰۳.

۵- Cuomo ۲۰۰۷.

۶- Bettinger, Long, and Oreopoulos
research in progress a.

۷- Bettinger, Long, and Oreopoulos
research in progress a.

۸- Draut and Silva ۲۰۰۳.

فصل نهم: خصوصی‌سازی تأمین اجتماعی

این فصل عمدتاً بر اساس کاری از کروئکوئیست و

تیلر ۲۰۰۴ تنظیم شده است. از هنریک کروئکوئیست

برای محاسبه برخی نتایج به‌روز شده سپاسگزاریم.

۱- برای بحث در مورد انتخاب فعال اجباری ن. ک

.Carroll et al. ۲۰۰۵.

۲- French and Poterba ۱۹۹۱.

۳- ن. ک. Samuelson and Zeckhauser.

۱۹۸۸; Ameriks and Zeldes ۲۰۰۱.

۴- Kuran and Sunstein ۱۹۹۹.

فصل دهم: داروهای نسخه‌ای

عنوان D is for Daunting تیتربخش ویژه

پیتسبورگ پست گزت در مورد انتخاب طرح در سال

۲۰۰۵ بود. سپاس فراوان از کیتی مریل و ماریون

روبل برای کمکشان به ما برای عبور از این باتلاق.

۱- White House ۲۰۰۶.

۲- Medicare Prescription Drug Plan n.d..

۳- McFadden ۲۰۰۷.

۴- نقل قول در ۲۰۰۶ Pear.

۵- Cubanski and Neuman ۲۰۰۷.

۶- Henry J. Kaiser Family Foundation

۲۰۰۷.

۷- Winter et al. ۲۰۰۶.

۸- Henry J. Kaiser Family Foundation

۲۰۰۶.

۹- Nemore ۲۰۰۵.

۱۰- West et al. ۲۰۰۷.

۱۱- تیم Kling et al. ۲۰۰۷ هم به همین نحو ارقام

پایینی را در پیمایششان از حائز شرایط ثبت نام

ترکیبی، به دست آورد. آنها دریافتند که ۶ تا ۷ درصد

جمعیت تحت پوشش مدیکید با اراده خود خواستند که در سال ۲۰۰۷ طرح متفاوتی را انتخاب کنند.

۱۲- Hoadley et al. ۲۰۰۷-

۱۳- نقل قول در ۲۰۰۵ Lipman.

۱۴- تیم ۲۰۰۷. Kling et al. یک ممیزی در مقیاس

کوچک را برای سرویس ۱-۸۰۰-

medicare انجام داد. آنها دریافتند که طی ۱۲

تماس، هشت نفر خواستار طرحی با ارزان ترین

قیمت بودند.

۱۵- Vaughan and Gunawardena ۲۰۰۶.

۱۶- بسته به ایالتی که در آن زندگی می کنید، باید

آماده باشید که با اسپانسرهای مختلفی برای

طرح های پیشنهادی روبه رو شوید: شرکت های بیمه

کشوری و محلی و مدیران مزایای داروخانه، با

اسپانسری مشترک مؤسسات دیگر که شامل

داروخانه های زنجیره ای، خرده فروشان و AARP

می شود. هزینه ماهانه بیمه از کمتر از ۲۰ دلار تا بیش

از ۱۰۰ دلار متغیر است. کسورات بین صفر تا ۲۶۵

دلار تنظیم می شود طبق آمار سال ۲۰۰۷. برخی

طرح های پایه تا ۷۵ درصد هزینه دارو را پوشش

می دهند، در حالی که بیشتر طرح ها پوشش منطبق

تلنگر

با گروه‌بندی دارند. اگر از هر گونه بیمه تکمیلی استفاده می‌کنید یا اگر دارو برای مصرف سه ماه می‌خرید، چنان که برخی بیماران مسن چنین می‌کنند، سهم هزینه شما تفاوت خواهد کرد. سهم از جیب برای اتباع داروهای ژنریک از صفر تا ۱۰ دلار برای هر نسخه متغیر است؛ برای داروهای برند بین ۱۵ تا بیش از ۶۰ دلار. باید حساب همه اینها را داشته باشید زیرا تغییر ماهانه قیمت می‌تواند بر هزینه کلی تأثیر بگذارد. طرح‌های بیمه موجود بین ۷۳ تا ۹۶ درصد دویست قلم از داروهای بسیار پرمصرف را پوشش می‌دهند؛ بنابراین باید حساب و کتاب خود را انجام دهید و از بین راهنماهای دارویی موجود انتخاب کنید. نرخ پوشش برای داروهای کم‌مصرف متغیر است. یک شرکت معمولاً نمی‌تواند وسط سال داروهایش را از دفترچه راهنمای دارویی حذف کند، اما می‌تواند به جایش داروی ژنریک بگذارد در صورتی که در دسترس باشد و در انتهای سال می‌تواند به طور کامل حذفشان کند. هر شبکه از داروخانه‌ها رویه متفاوتی دارد. قوانین مختلفی برای گرفتن داروهای ضروری در مواقع اضطراری و استفاده از یک داروخانه دیگر وجود دارد.

محدودیت‌های پوشش هزینه‌ها که پیش از صدور مجوز دارو، درمان مرحله‌ای و محدودیت در مقدار تجویز درپانوشته‌هایی روشن شده‌اند و نیاز به چشمان تیزبین دارند. و در نهایت، هر بیمار باید پیش‌بینی کند آیا حاضر است بین ۲۵۱۰ تا ۵۷۲۶ دلار بپردازد - همان به اصطلاح سوراخ دونات، شکافی که دولت کمک هزینه‌ای برای پرکردن آن نمی‌دهد - و تصمیم بگیرد که آیا طرحی که انتخاب کرده است یکی از چند طرحی است که پوششی را برای پرکردن این شکاف فراهم می‌آورد. وجود سوراخ دونات، علاوه بر اینکه از منظر بیمه‌بی معنی است بسیار بهتر خواهد بود اگر به مردم کسوراتی بدهیم که همگام با میزان درآمد تغییر می‌کند - احتمالاً صفر برای فقرا، فرایند تصمیم‌گیری را هم سخت‌تر از آنچه هست، گردانده است.

۲۰۰۶ McFadden - ۱۷

۱۸- شش ایالت دیگر از تخصیص هوشمند برای زیرمجموعه کوچکی از مردمی که فقیر هستند اما برای مدیکید حائز شرایط نیستند، استفاده می‌کنند.

۱۹- Government Accountability Office

۲۰۰۷.

۲۰- Medicare Rights Center ۲۰۰۶.

۲۱- Kling et al. ۲۰۰۷.

فصل یازدهم: چگونه اهدای عضو را افزایش دهیم

۱- برای بررسی جامع تر این موضوع توصیه می کنیم به گزارش عالی مؤسسه پزشکی، نوشته Childress and Liverman ۲۰۰۶ رجوع کنید.

۲- Kurtz and Saks ۱۹۹۶، ۸۰۲.

۳- Childress and Liverman ۲۰۰۶، ۲۴۱.

۴- Childress and Liverman ۲۰۰۶، ۲۵۳.

۵- Childress and Liverman ۲۰۰۶، ۲۱۷.

فصل دوازدهم: نجات کره زمین

۱- یک راه بدیل دادن یارانه به کسانی است که درگیر کاهش ریسک هستند. به طرق مختلف، تجزیه و تحلیل یارانه ها باید شبیه به تجزیه و تحلیل جریمه ها باشد.

۲- Nordhaus and Boyer ۲۰۰۰.

۳- Ellerman et al. ۲۰۰۰.

۴- ن. ک. Stewart and Wiener ۲۰۰۳. منظور ما این نیست که در خصوص انتخاب بین مالیات گاز گلخانه ای و برنامه سقف و تجارت موضعی اتخاذ کنیم؛ استیوارت و وینر دومی را ترجیح می دهند، اما

کسانی که منطقی فکر می کنند، موافق نیستند.

۵- ۴۲ U.S.C. §§۹۶۰۱ et seq.

۶- Hamilton ۲۰۰۵.

۷- Fung and O'Rourke ۲۰۰۰.

۸- Hamilton ۲۰۰۵.

۹- Howarth, Haddad, and Paton ۲۰۰۰.

فصل سیزدهم: بهبود فرایند انتخاب مدارس

۱- Sunstein ۲۰۰۴ b.

۲- Hoxby ۲۰۰۳; Peterson et al. ۲۰۰۳.

۳- Howell ۲۰۰۶.

۴- Hastings, VanWeelden, and

Weinstein ۲۰۰۷.

۵- Hastings and Weinstein ۲۰۰۷.

۶- Abdulkadiroğlu, Pathak, and Sonmez

۲۰۰۵.

فصل چهاردهم: آیا باید بیماران را مجبور کرد که

بلیت بخت آزمایی بخرند؟

۱- Hyman and Silver ۲۰۰۶، ۱۰۸۹.

۲- Baker ۲۰۰۵ عدد پایین تر، Towers Perrin

۱۸، ۲۰۰۶ عدد بالاتر را ارائه می دهند.

۳- Kessler and McClellan ۱۹۹۶، ۳۸۳.

- ۴- Localio et al. ۱۹۹۱، ۲۴۵-۴۶.
- ۵- Mello and Brennan ۲۰۰۲، ۱۶۱۹-۲۰.
- ۶- Epstein ۲۰۰۵، ۵۱۲-۱۴.
- ۷- Leebron ۱۹۸۹.
- ۸- Sunstein, Kahneman, and Schkade ۱۹۹۸.

فصل پانزدهم: خصوصی سازی ازدواج

این فصل را بر اساس سان استاین ۲۰۰۵ تنظیم کردیم. بحث مفیدی که ما خود بسیار زیاد از آن آموختیم، در فاینمن ۲۰۰۴ موجود است.

۱- Coleman n.d..

۲- در اینجا به Chambers ۱۹۹۶ نظر داشتیم.

۳- ۲۹ U.S.C. ۲۶۰۱-۵۴.

۴- Polikoff ۱۹۹۳.

۵- Nock ۲۰۰۳.

۶- ن.ک ۱۲۳، Fineman ۲۰۰۴: باید یارانه ها و

امتیازات اجتماعی و اقتصادی را که در حال حاضر

زوج های در حال ازدواج دریافت می کنند، به یک

هسته خانوادگی جدید انتقال دهیم -یعنی

خانواده هایی که به سرپرست هر کس که می خواهد،

باشد - م. وابسته هستند.

۷- برای بحث و بررسی دقیق تر ن. ک. Fineman ۲۰۰۴.

۸- Mahar ۲۰۰۳.

۹- Smock, Manning, and Gupta ۱۹۹۹.

۱۰- Babcock and Lowenstein ۱۹۹۷.

۱۱- Baker and Emery ۱۹۹۳.

فصل شانزدهم: یک دوجین تلنگر

۱- ن. ک.

[http://www.poverty-action.org/ourwork/projects_view.php?recordID ۳۳](http://www.poverty-action.org/ourwork/projects_view.php?recordID۳۳)

۲- ن. ک.

<http://www.povertyactionlab.com/projects/project.php?pid=۶۵>

۳- Brown, Saunders, and Dick ۱۹۹۹.

فصل هفدهم: ایرادها

۱- یکی از چالش های سفت و سخت که در اینجا به آن ارجاع داشتیم در ۲۰۰۶ Glaeser پیدا می شود.

۲- Economist ۲۰۰۶.

۳- برخی اقتصاددانان در واقع این نکته را بر شمردند. ن. ک. Becker ۱۹۸۳.

۴- با سپاس از جسی شاپیرو که این مسئله دریافتی

را مطرح کرد.

۵- Camerer et al. ۲۰۰۳.

۶- ۱۶ CFR §۴۲۹.۱ a ۲۰۰۳.

۷- برای مثال ن.ک Cal Fam Code §۲۳۳۹ a

لازم است پیش از نهایی شدن حکم طلاق، شش ماه

صبر شود؛ Conn Gen Stat Ann §۴۶b-۶۷ a

لازم است ۹۰ روز صبر شود پیش از آنکه دادگاه

دادخواست طلاق را بررسی کند. برای بحث کلی تر

ن.ک Scott ۱۹۹۰.

۸- ن.ک Camerer et al. ۲۰۰۳.

۹- یک دفاع جانانه از این قانون را می توانید در

Frank ۱۹۸۵ مشاهده کنید.

یادداشت‌ها

[← ۱]

choice architect

[← ۲]

Schiphol

[← ۳]

Aad Kieboom

[← ۴]

liberty-preserving

[← ۵]

Homo economicus:

یا انسان مقتصد، عبارتی است که به تقلید از نام علمی گونه بشر یعنی هومو ساپینس انسان خردمند در علم اقتصاد ساخته و پرداخته شده است. این اصطلاح نخستین بار توسط جان استوارت میل به کار گرفته شد.

[← ۶]

مؤلفین در متن اصلی مقتصدها را Econ نامیده‌اند که مخفف economicus است. برای تمایز این دو عبارت با معنای عامشان، هر جا که در متن آمده‌اند، به صورت ایرانیک نوشته می‌شوند.

[← ۷]

unbiased

[← ۸]

Bias:

این کلمه در موقعیت‌های مختلف برای هماهنگی با مابقی متن به صورت جانب‌داری یا تمایل یا مشتقاتی از این دو ترجمه شده است. در هر صورت معنای هردو در این ترجمه یکی است و به معنی گرایش به یک سمت در یک موقعیت است.

[← ۹]

planning fallacy

[← ۱۰]

status quo bias

[← ۱۱]

inertia

[← ۱۲]

خوانندگان هوشیار توجه خواهند کرد که مشوق‌ها در اشکال مختلفی ظاهر می‌شوند. اگر قدم‌هایی برای افزایش تلاش شناختی مردم برداشته شود - مثلاً با قراردادن میوه در سطح دید چشمان و قراردادن آب‌نبات در جایی که کمتر در دیدرس قرار

تلنگر

دارد- شاید بتوان گفت که هزینه انتخاب آب نبات افزایش یافته است. بعضی از تلنگرهای ما، به نوعی، هزینه های شناختی و نه مادی اعمال می کنند و در این مفهوم، مشوق ها را تغییر می دهند. تلنگرها هم موقعی حساب می شوند و به عنوان پدرسالاری لیبرتارین طبقه بندی می شوند که هرگونه هزینه ای پایین نگه داشته شود مؤلفین.

[← ۱۳]

flexible spending account:

چنان که در متن هم توضیح داده شد، در این نوع حساب پولی را کنار می گذارید و شما از بابت این پول مالیاتی نمی دهید. این بدان معنی است که شما پولی را معادل مالیاتی که برای آن باید می پرداختید اما نمی پردازید پس انداز می کنید.

[← ۱۴]

tax-sheltered: یک روش قانونی برای کاهش مالیات بر درآمد سرمایه گذار و در نتیجه کاهش دیون او.

[← ۱۵]

منظور دو حزب اصلی آمریکای یعنی دموکرات و جمهوری خواه است. کوتاه آنکه دموکرات ها بیشتر

به دخالت و ارائه خدمات از سوی دولت و افزایش مالیات قائل هستند و جمهوری خواهان بیشتر رویه بازار کاملاً آزاد و خصوصی سازی بدون محدودیت و کاهش مالیات را می پسندند.

[۱۶ ←]

یکی از فاجعه بارترین بلایای طبیعی آمریکا که در سال ۲۰۰۵ میلادی روی داد. از این واقعه به عنوان یکی از مثال های بارز ضعف مدیریتی دولت بوش پسریاد می شود که نتوانست به موقع برای جبران خرابی ها و کمک رسانی اقدام کند. تأثیرات منفی این توفان هنوز هم در بخش هایی از مناطق آسیب دیده مشاهده می شود.

[۱۷ ←]

یکی از حقه های به کاررفته در ترسیم این تصاویر این است که خطوط عمودی به نظر درازتر از خطوط افقی می رسند. در نتیجه طاق دروازه سنت لوییس بلندتر از عرضش به نظر می رسد در صورتی که هر دو به یک اندازه است- مؤلفین.

[۱۸ ←]

Automatic System و Reflective System

[۱۹ ←]

امكانش هست كه بتوان نتايج انتخابات مجلس نمايندگان را با دقت تكان دهنده‌اي حدس زد، كافي است تصوير نامزدها را به مردم نشان دهيم و از شان پيرسيم کدام نامزد به نظرشان توانمندتر است. وقتي اين آزمائش را با دانشجوياني كه نامزدها را نمي شناختند انجام دادند، در دو سوم موارد پيش بيني درست از آب درآمد! Toderov et al. ۲۰۰۷ Benjamin and Shapiro ۲۰۰۵- مؤلفين.

[← ۲۰]

شخصيت سريال كارتوني به نام خانواده سيمپسون كه از ۱۹۸۹ پخش مي شود. هومر پدر خانواده، به عنوان نگهبان امنيتي در نيروگاه برق اتمي اسپرينگفيلد شهر محل وقوع ماجرآها كار مي كند، موقعيتي كه در تضاد با بي دقتي و رفتارهاي احمقانه او است. هومر در فرهنگ عامه آمريكايي به صورت نماد بي مبالاتي، بي فكري و انجام امور به صورت باري به هر جهت، درآمدۀ است.

[← ۲۱]

Rules of Thumb

[← ۲۲]

Daniel Kahneman و Amos Tversky

[← ۲۳]

anchoring, availability, and
representativeness

[← ۲۴]

Heuristic and bias

[← ۲۵]

availability heuristic:

منظور از یافتاری روش‌های حل مسئله، آموزش و اکتشاف مبتنی بر تجربه است که منجر به راه‌حلی می‌شود که تضمینی نیست که مطلوب باشد. رویکردهای یافتاری برای سرعت بخشیدن به فرایند پیدا کردن یک راه‌حل رضایت‌بخش از طریق میان‌برهای ذهنی استفاده می‌شوند که بار تشخیصی را برای یک تصمیم‌گیری تسهیل می‌کند. بنابراین در این شیوه احتمال وقوع یک رویداد بر اساس اولین و سریع‌ترین مثالی که به ذهن متبادر می‌شود، مورد قضاوت قرار می‌گیرد. برای مثال اغلب ما فکر می‌کنیم مرگ بر اثر سقوط هواپیما امری شایع است، در حالی که بر اساس آمارها احتمال مردن از آب داغ حمام بیشتر از سقوط هواپیماست.

[← ۲۶]

accessibility and salience

[← ۲۷]

availability bias

[← ۲۸]

البته این سنگینی در نوشتار و تلفظ در واژهٔ representativeness مشهود است که در زبان انگلیسی محاوره‌ای و حتی کتابی هم چندان استفاده نمی‌شود و اگر بخواهیم درست‌تر معنی کنیم باید بگوییم «نماینده‌بودن» یا «نماینده‌بودگی» یعنی چیزی که حاکی یا بازنمایندهٔ چیز دیگری است. همین مفهوم بازنمایی در زبان فنی اغلب با واژهٔ representation بیان می‌شود. بنابراین، مترجم نتوانست معادل بهتری برای واژهٔ مدنظر مؤلفین پیدا کند.

[← ۲۹]

Stephen Jay Gould:

دیرین‌شناس، زیست‌شناس تکاملی و مورخ علم آمریکایی ۱۹۴۱-۲۰۰۲ بود. او همچنین یکی از تأثیرگذارترین و پُرخواننده‌ترین نویسندگان نثر علمی خوش‌خوان و مردم‌پسند بود. از بزرگ‌ترین دستاوردهای گولد در علم، ارائهٔ تئوری تعادل

نقطه‌ای بود که به همراه نیلز الدرگ به سال ۱۹۷۲ شرح و بسط داد.

[← ۳۰]

hot hand

[← ۳۱]

Jay Koehler and Caryn Conley

[← ۳۲]

خواننده باید توجه داشته باشد که پدیدهٔ خوش‌دستی را ما در اینجا معادل hot hand قرار دادیم، بنابراین مؤلفین با توجه به همین ترکیب یک شوخی کلامی صورت دادند که تنها در انگلیسی معنا دارد. دو جملهٔ اخیر به این صورت بوده‌اند:

“Dana Baros is hot!”

“Legler is on fire!”

که طبیعتاً منظور این است که این بازیکنان بسیار خوش‌دست هستند. اگر باروس داغ خوش‌دست است، لگler خود آتش خیلی خوش‌دست است!

[← ۳۳]

Lake Wobegon:

شهری خیالی در مجموعه داستان‌های نویسندهٔ آمریکایی گریسون کلیور. دیوید مایرز روان‌شناس

دانشگاه هوپ، از اثر لیک ووبه گان به عنوان استعاره‌ای برای هرچیز کامل و بی نقص بهره گرفت، چراکه در این شهر خیالی همه زن ها قوی و همه مردان خوش تیپ هستند و همه بچه ها هوش بالاتر از متوسط دارند. این استعاره اشاره به تمایل بشر برای این دارد که توانایی هایش را در قیاس با دیگران دست بالا بگیرد.

[← ۳۴]

Samuel Johnson:

شاعر، نویسنده، منتقد و فرهنگ نویس برجسته انگلیسی قرن هجدهم است. از مهم ترین آثار او می توان به «فرهنگ زبان انگلیسی»، «زندگی شاعران» و «راسلاس» اشاره کرد.

[← ۳۵]

cognitive nudge

[← ۳۶]

status quo bias

[← ۳۷]

asset allocation:

فرایندی که در آن پرتفویی از دارایی‌های مختلف مثل سبد سهام پرتفولیو، اوراق قرضه و وجوه نقد، تشکیل می‌شود. هدف تخصیص دارایی، کاهش ریسک به وسیله متنوع‌سازی سبد سهام است. تخصیص ایده‌آل دارایی‌ها بستگی به قدرت ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران دارد. تخصیص دارایی یک استراتژی سرمایه‌گذاری است که هدف آن ایجاد تعادل در ریسک و پاداش ریسک است.

[← ۳۸]

carryover

[← ۳۹]

Default options

[← ۴۰]

framing effect

[← ۴۱]

nudge-able

[← ۴۲]

Lake Shore Drive

[← ۴۳]

I know it when I see it: این عبارت در مواقعی به کار می‌رود که گوینده تعریف جامع، کامل و مشخصی در مورد چیزی که می‌خواهد توصیف کند، در دست ندارد. به این مفهوم که «وقتی خودتان ببینید، خود به خود معلوم است دیگر!» قاضی استیوارت این جمله را در سال ۱۹۶۴ در جریان پرونده ژاکوبلی در ایالت اوهایو بر زبان آورد. مناقشه بر سر این بود که آیا نمایش فیلم عشاق Les Amants ساخته لویی ماله ۱۹۵۸ برخلاف عفت عمومی است یا خیر. از آنجا که تعریف مشخصی برای «برخلاف عفت عمومی» در این فیلم وجود نداشت، قاضی مزبور این جمله را بیان کرد.

[← ۴۴]

self control:

هرچند که خود-داری و نه خودداری دقیقاً معنای مورد نظر این کتاب را نمی‌رساند، اما اجازه دهید قرارداد کنیم در اینجا منظور خویشتن‌داری در قبال انجام کاری است که بهتر است آن را انجام ندهیم یا در انجام آن طریق اعتدال را رعایت کنیم.

[← ۴۵]

George Loewenstein

[← ۴۶]

hot-cold empathy gap

[← ۴۷]

به ترتیب planner و doer بوده‌اند که می‌شود به طراح، طرح‌ریز یا برنامه‌ریز و کننده یا انجام‌دهنده معنی کرد. اما با توجه به مفهوم موردنظر مؤلفین به فکور و فاعل ترجمه شدند.

[← ۴۸]

neuroeconomics

[← ۴۹]

مترجم به یاد می‌آورد روزی چند ماه بعد از فارغ‌التحصیل شدن از دانشگاه شهید بهشتی به قصد دانشگاه تربیت مدرس بیرون رفت و سر از دانشگاه شهید بهشتی درآورد!

[← ۵۰]

اگرچه باشگاه‌های کریسمس دیگر از مد افتاده‌اند، خیلی از آمریکایی‌ها از یک مجرای پس‌انداز بدون بهره استفاده می‌کنند که می‌شود آن را حساب عید پاک نامید. سه چهارم آمریکایی‌ها وقتی فرم برگشت مالیاتی خود را پر می‌کنند، مازاد مالیات را دریافت

می نمایند، به طوری که متوسط برگشت مالیات ۲۰۰۰ دلار است. اگر این برگشت های مالیاتی را وام بدون بهره به دولت تلقی کنیم، احتمالاً خیلی باب طبع مردم قرار نمی گیرد. گرچه مالیات دهندگان می توانند میزان مالیات کسر شده از حقوق withholding را طوری تنظیم کنند که مقدار برگشت مالیاتی شان را کاهش دهند و در اصل می توانند در طول سال از روی این برگشت بهره بگیرند. خیلی ها ترجیح می دهند که برگشت مالیاتی را به عنوان یک پس انداز اجباری تلقی کنند مترجم، از این دسته است. وقتی برگشت مالیاتی دریافت شد، احساسی مثل یک پول بادآورده به فرد دست می دهد- مؤلفین.

[← ۵۱]

O'Hare

[← ۵۲]

Cinnabon

[← ۵۳]

Fungible:

یعنی هر چیزی که بتواند با چیز دیگری هم ارزش خودش مقابله یا «معاوضه به مثل» شود.

[← ۵۴]

شاید فکر کنید که بدین صورت از مبلغ اهدایی به خیریه کسر می‌شود، اما چنین نیست. استاد مبلغ اهدایی را آن قدر بزرگ در نظر گرفته است که بتواند تمام حوادث غیرمترقبه را پوشش دهد- مؤلفین.

[← ۵۵]

David Gross, Nick Souleles

[← ۵۶]

Arbitrage:

گرچه تعریف ساده این عبارت در جمله معترضه بعدی آمده است، اما این تعریف را نباید با خرید و فروش و کسب سود به معنای معمولش اشتباه گرفت. آربیتراژ یعنی اینکه کالا یا خدماتی تحت یک قانون و یک سیستم نظارتی با دو قیمت متفاوت ارائه می‌شود. مثال روشن در این مورد ارز دولتی و ارز شناور است. شما با توجه به احراز شرایط فرض کنید دانشجوی خارج از کشور هستید ارز دولتی را می‌خرید و در بازار آزاد به قیمت ارز شناور می‌فروشید و مابه‌التفاوت آن را به عنوان سود به جیب می‌زنید.

[← ۵۷]

تلنگر

شاید برای کسانی که آشنایی چندانی با کارت‌های اعتباری ندارند توضیح مختصری لازم باشد. کارت‌های اعتباری در واقع حساب‌هایی هستند که در آنها پول به معنای واقعی وجود ندارد، بلکه هر مشتری به اندازه اعتباری که دارد این اعتبار براساس سقف درآمد، دارایی و خوش حسابی مشتری و مانند آن، تعیین می‌شود از سوی بانک مربوطه مجاز است تا سقف مشخصی خرید انجام دهد و سپس قبل از یک تاریخ مشخص این پول را به حساب برگرداند. در واقع بدین ترتیب بانک به اعتبار خوش حسابی مشتری پولی را مجانی به او می‌دهد و مادامی که مشتری پول را به موقع بازگرداند، سودی نمی‌پردازد. اما اغلب مشتریان بی حساب خرج می‌کنند و نمی‌توانند به موقع تمام پول را برگردانند، بنابراین در پایان سال براساس میزان دیرکرد، بانک سودی را از بابت آن می‌گیرد و در واقع بانک‌ها از این سودها، کسب درآمد می‌کنند. بنابراین کسانی که زیاد از روی کارت اعتباری هزینه می‌کنند، احتمال بیشتری دارد که نتوانند بازپرداخت را به موقع انجام دهند. لذا بانک‌ها با افزایش سقف اعتبار، این مشتریان را به خرید بیشتر

تشویق می کنند که مقروض بودن بیشتر به بانک و در نتیجه سود بیشتر برای بانک را در پی دارد.

[← ۵۸]

urban legend:

نوعی باور عمومی نادرست در دوران مدرن است که سازندگان اولیه آن ممکن است به واقعی بودن آن معتقد نبوده باشند، اما با نقل گفتاری و نوشتاری آن در سطح وسیع، مردم به آن اعتقاد پیدا می کنند. بر همین اساس یک باور عامه غلط وجود دارد مبنی بر اینکه موش های قطبی lemming دست به خودکشی جمعی می زنند و خود را از صخره های دریایی به زیر می افکنند.

[← ۵۹]

برای این و سایر مثال ها عبارت ضمنی «به فرض ثابت بودن سایر فاکتورها» را قلم گرفته ایم. بنابراین در اینجا منظور این است که با ثابت دانستن سایر فاکتورهای مؤثر در حاملگی، احتمال بارداری دختران نوجوانی که با دختران نوجوان بچه دار در تماس هستند، بیشتر است - مؤلفین.

[← ۶۰]

[← ۶۱]

autokinetic effect

[← ۶۲]

pluralistic ignorance

[← ۶۳]

bandwagon effect:

معمولا مردم هنگامی که متوجه شوند یا به آنان القا شود که بیشتر افراد به اندیشه‌ای معتقدند، احتمال اینکه بدون اندیشه آن را بپذیرند، بسیار افزایش می‌یابد. به این اثر، اثر ارابه موسیقی یا ارابه‌ای می‌گویند. وجه تسمیه آن از اینجاست که در سال ۱۸۴۸ یکی از نامزدهای ریاست جمهوری آمریکا با استفاده از دل‌قگی به نام دن رایس، ارابه‌های موسیقی در شهرها به حرکت در آورد. این نوآوری وی در جذب مخاطب بسیار مؤثر عمل کرد. موفقیت این ایده باعث شد سیاستمداران بیشتری راغب شوند که روی ارابه موسیقی بنشینند و خود را در طرف موفقیت نشان دهند. رفته‌رفته تا به سال ۱۹۰۰ استفاده از ارابه موسیقی به یک استاندارد برای تبلیغات ریاست جمهوری در آمریکا تبدیل شد. اکنون استفاده از اصطلاح «ارابه

موسیقی» بیشتر برای تحقیر کردن یک روش یا گروه استفاده می‌شود. مثلاً اصطلاح «پردن روی ارابه» موسیقی» دلالت دارد بر علاقه بدون اندیشه فرد مورد اشاره، یا به ربط دادن خود به آنچه موفقیت پنداشته می‌شود،

[← ۶۴]

conformity effect

[← ۶۵]

Willie Nelson:

از مشهورترین و محبوب‌ترین خوانندگان سبک کانتری و بلوز، متولد شهر ابوت، تگزاس.

[← ۶۶]

برای درک این موضوع لازم به ذکر است که اهالی تگزاس به سرسختی، کله‌شقی، قلدری و روحیه جدایی طلبانه شهرت دارند.

[← ۶۷]

spotlight effect:

منظور آن نوع نورافکن یا پروژکتوری است که در سالن‌های تئاتر، نقطه خاصی را روی صحنه روشن می‌کند تا بازیگر نقش اول مجزا از دیگران که در زمینه تاریک قرار دارند در نظر تماشاچیان ظاهر

تلنگر

شود. بنابراین کنایه از توجه خاص است.

[← ۶۸]

Barry Manilow

[← ۶۹]

Puget Sound

[← ۷۰]

یکی از همکاران ما که پرورش مرغ دارد، به ما گفت که مرغ‌ها هم این طوری هستند. مرغی که قبلاً حسابی خورده و سیر شده است، اگر در مجاورت یک مرغ گرسنه قرار گیرد، دوباره شروع به خوردن می‌کند - مؤلفین.

[← ۷۱]

در همین مورد معلوم شده است که مردم اگر بدانند عده زیادی زباله‌ها را بازیافت می‌کنند، تمایل بیشتری برای بازیافت پیدا می‌کنند. اگر هتلی بخواهد که مهمانانش به منظور حفظ محیط زیست یا دلایل اقتصادی، حوله‌هایشان را مجدداً استفاده کنند، بهترین راه برای انتقال این پیام این است که به آنها اطلاع دهیم بیشتر مردم همین کار را می‌کنند. حتی روش بهتر این است که به اطلاع مهمانان جدید برساند که مهمانان قبلی چقدر افرادی مسئول و دلسوز بوده‌اند! - مؤلفین.

[← ۷۲]

Petrified Forest National Park:

این پارک حاوی بقایای درختان دوره‌تریاس حدود ۲۲۵ میلیون سال پیش است که در طی سالیان طولانی تبدیل به سنگ نه سنگواره شده‌اند.

[← ۷۳]

Tempe:

شهری متوسط در ایالت آریزونا. و منظور از دانشگاه در اینجا، دانشگاه ایالتی آریزونا از دانشگاه‌های مهم آمریکاست که در این شهر واقع شده است. پروفیسور Robert Cialdini استاد روان‌شناسی و بازاریابی دانشگاه ایالتی آریزونا است و معروف‌ترین کتاب او که با موضوع مورد بحث در اینجا، مرتبط است، *Influence: The Psychology of Persuasion* نام دارد.

[← ۷۴]

emoticon

[← ۷۵]

Priming:

هم در حالت فعل و هم در حالت اسم، معانی متعددی دارد. با توجه به محتوای این قسمت، چاشنی‌گذاری در معنای نظامی و چاشنی برای این کلمه انتخاب شده است و منظور آماده کردن ذهنی افراد است. بنابراین عواملی را که باعث این آماده‌سازی می‌شوند، چاشنی نامیدیم.

[← ۷۶]

mere-measurement effect

[← ۷۷]

Kurt Lewin:

روان‌شناس برجسته آلمانی ۱۸۹۰-۱۹۴۷ از
پیشگامان روان‌شناسی اجتماعی، سازمانی و
کاربردی در آمریکا.

[← ۷۸]

channel factors

[← ۷۹]

کامِرر Camerer و همکاران ۲۰۰۳ از «پدرسالاری
مقارن» نام می‌برند و بنابر تعریف اقداماتی است که
به ساده‌ترین آدم‌ها کمک می‌کند و درعین حال
حداقل آسیب را به دیگران وارد می‌آورد. قانون
طلایی ما ملهم از این تعریف است- مؤلفین.

[← ۸۰]

investment goods

[← ۸۱]

این نام با حروف لاتین به صورت Cs Mih ل ly ی
kszentmih ل lyi نوشته می‌شود که معلوم
می‌کند چرا خواندن و نوشتن آن برای یک
انگلیسی‌زبان دشوار است. او رئیس سابق دانشکده

روان‌شناسی دانشگاه شیکاگو محل تدریس نویسندگان کتاب حاضر بود.

[← ۸۲]

کاری که مترجم کرد!

[← ۸۳]

spell checkers, spreadsheets

[← ۸۴]

در اینجا طعنه عجیبی دیده می‌شود. بسیاری از اقتصاددانان آزمایش‌های روان‌شناختی را رد می‌کنند، بر این اساس که این آزمایش‌ها فقط برای «خطرات پایین» هستند و به مردم اغلب فرصت کافی برای یاد گرفتن داده نمی‌شود. این اقتصاددانان استدلال می‌کنند که اگر خطرات افزایش یابند و به افراد مورد آزمایش فرصت امتحان کردن داده شود، آنگاه می‌توانند وظیفه محول شده را درست انجام دهند. بر این استدلال دست کم دو اشکال وارد است. نخست، شواهد اندکی است که با بالا رفتن خطر، عملکرد بهبود می‌یابد. برای تخمین مرتبه اول اصطلاحی است که دانشمندان برای یک حدس تحصیل شده عمیق‌تر در یک پاسخ به کار

می‌برند-م.، به نظر نمی‌رسد که خطرهای چندان
اهمیتی داشته باشند. ک. کامرو و هوگارت، ۱۹۹۹.
دوم و مهم‌تر، اقتصاد قرار است که به توضیح
تصمیمات بزرگ زندگی کمک کند، تصمیماتی که
فرصت زیادی برای تمرین کردن و ماهر شدن در آنها
وجود ندارد.

اگر مردم می‌توانستند در دهه‌های بیست و سی
زندگی‌شان چندین بار تجربه ازدواج داشته باشند،
احتمالاً نرخ طلاق در ازدواج‌نهایی و اصلی هر چند
که در این مورد زیاد مطمئن نیستیم پایین می‌آمد،
اما واقعیت این است که در زندگی واقعی انتخاب
یک شریک زندگی سخت است و اغلب مردم در این
راه ناکام می‌مانند. به همین نحو، اگر انتخاب رشته
تحصیلی بر اساس سعی و خطا بود، امروز این همه
راننده تاکسی با دکترای فلسفه نداشتیم، چون در
سی و پنج سالگی کمی سخت است که از کسی
بخواهیم یک بار دیگر شانسش را امتحان کند-
مؤلفین.

capital appreciation:

در خصوص سرمایه‌گذاری مشترک به افزایش ارزش اوراق بهادار در سبد سهام گفته می‌شود که منجر به رشد ارزش دارایی خالص می‌شود.

[← ۸۷]

dividend:

پرداختی است که از سوی یک شرکت به سهام‌داران آن داده می‌شود و گاهی با عنوان سود قابل پرداخت نیز بیان می‌گردد.

[← ۸۸]

سیلورستاین شخصا به ثیلر اجازه داد تا از این شعر در یک مقاله علمی که در سال ۱۹۸۵ منتشر شد، استفاده کند- گفت از اینکه می‌بیند کارش در مجله آمریکن اکونومیک ریویو به چاپ رسیده، کیفور شده است- اما حالا شعر توسط نمایندگان ماترک او اداره می‌شود سیلورستاین در سال ۱۹۹۹ درگذشت- م. که بعد از چند بار تلنگر البته جای دیگر به آن می‌گویند درخواست عاجزانه چاپ آن در این کتاب را ندادند.

از آنجا که ما خیلی خوشحال می‌شدیم که حق انتشار اثر را پرداخت کنیم- برخلاف وبسایت‌هایی

که احتمالاً شما با گوگل کردن شعر را در آنها پیدا خواهید کرد- فقط می‌توانیم حدس بزنیم که گردانندگان ماترک سیلورستاین در اینجا همان شعر مزبور نمی‌دانند که کمی پول بیشتر از هیچ است- مؤلفین.

* ترجمه شعر smart را در انتهای فصل اضافه کرده‌ام مترجم.

[۸۹ ←]

قسمتی از کارتون سیمپسون‌ها را به یاد آورید که در آن هومریک مداد شمعی را به دماغش فرو کرد تا بهره هوشی‌اش را پایین آورد نپرسید چطور! اجازه دهید پایین آمدن بهره هوشی هومر را با یک عبارت احمقانه‌تر از زبان او، تصویر کنیم. جراح زمانی می‌فهمد که عمل با موفقیت تمام شده است که هومر در نهایت می‌گوید: «ضمانت‌نامه تمدید یافته. مگه می‌شه از دستش بدم! با تشکر از متیو رابین برای این تکه ظریف و جالب- مؤلفین.

[۹۰ ←]

شعر «زرنگ» smart از شل سیلوراستاین:
پدرم یک اسکناس یک دلاری به من داد/ چون من
زرنگ‌ترین پسر

و من اسکناس را با دوتا ۲۵ سنتی براق تاخت زدم /
برای اینکه دوتا بیشتر از یکی است
و من سکه ها را گرفتم / و آنها را با لو تاخت زدم
با سه تاده سنتی - فکر می کنم خودش خبر نداشت /
که سه تا بیشتر از دوتا است!
در همین اثنا، بیتس کور سرو کله اش پیدا شد / و
چون نمی توانست ببیند
برای سه تاده سنتی ام، چهارتا پنج سنتی داد / و
چهارتا بیشتر از سه تا است!
و من پنج سنتی ها را نزد هیرام کومبس بردم / همان
که مغازه بذرفروشی دارد
و آن احمق به جایش پنج تا یک سنتی به من داد / و
پنج تا بیشتر از چهارتا است!
و من پیش پدرم رفتم و نشانش دادم / او سر تا پایش
سرخ شد
چشمانش را بست و سری تکان داد / آنچنان غروری
بهش دست داده بود که نمی توانست حرف بزند!

[۹۱ ←]

Stroop

[۹۲ ←]

Don Norman, The Design of Everyday

Things

[← ۹۳]

Path of Least Resistance:

در واقعیت یا به طور استعاری مسیری است که کمترین انرژی را برای حرکت رو به جلو می طلبد. از این مفهوم برای توضیح این پدیده استفاده می شود که چرا یک شیء مسیر خاصی را درپیش می گیرد. مثلاً مسیری که آب روان طی می کند، مثالی از این مفهوم است.

[← ۹۴]

No Child Left Behind Act:

تلنگر

«هیچ بچه‌ای جانمی ماند»، قانونی است که به موجب آن پیشرفت تحصیلی دانش‌آموزان مقاطع ابتدایی و راهنمایی، مورد ارزیابی مجدد و در صورت نیاز حمایت بیشتر قرار می‌گیرد تا سطح سواد دانش‌آموزان ارتقا یابد.

[← ۹۵]

drug compliance

[← ۹۶]

Placebo:

چیزی ظاهراً شبیه به دارو بدون هیچ اثر واقعی.

[← ۹۷]

Attachment:

طبیعتاً این سیستم هم‌اکنون موجود است.

[← ۹۸]

Did you forget your attachment?

[← ۹۹]

مترجم که مدتی در قبرس زندگی کرده است، در یک ماه اول چنین مشکلی را شخصا از سر گذرانده است قبرس هم به علت اینکه مستعمره انگلستان بوده است، از همان سیستم رانندگی تبعیت می‌کند.

[← ۱۰۰]

Mapping:

نگاشت در اینجا به معنی تبدیل طرح یا چارچوب است؛ به عبارت دیگر، یعنی یافتن نظیرها و معادل‌های عناصر یک چارچوب مفروض، در یک چارچوب دیگر. مثلاً اگر بگوییم قدرت یک بمب اتمی ۲۰ تراژول است، شاید برای بسیاری از خوانندگان درک آن ممکن نباشد، اما اگر بگوییم ۲۰ تراژول معادل ۲۰ هزار تن یا ۲۰ کیلو تن تی ان تی است، آن وقت خوانندگان می‌توانند تصویری از قدرت تخریبی بمب داشته باشند.

[← ۱۰۱]

RECAP: Record, Evaluate, and Compare Alternative Prices

[← ۱۰۲]

البته ما می‌دانیم که رفتار مشتری به قیمت دریافتی بستگی دارد. اگر اپراتور فعلی من بابت تماس با کانادا پول زیادی از من بگیرد و واکنش من این باشد که دیگر به کانادا زنگ نزنم، نمی‌توان ارزیابی درستی از طرح‌های بدیل با هزینه‌های پایین‌تر برای تماس با کانادا، به عمل آورم. اما وقتی استفاده قبلی من از این خدمات بتواند معیار خوبی برای پیش‌بینی

الگوی مصرف من در آینده باشد، طرح RECAP می‌تواند بسیار مفید عمل کند- مؤلفین.

[← ۱۰۳]

شرکت نتفلیکس کار خود را در سال ۱۹۹۷ با اجاره دادن دی‌وی‌دی شروع کرد و تا زمان انتشار این کتاب ۲۰۰۸ همچنان به صورت سابق کار می‌کرد. نتفلیکس از سال ۲۰۱۱ رفته‌رفته به اینترنت روی آورد و امروزه دیگر تمام محصولات این شرکت را می‌توان با خرید اشتراک ماهانه از روی وبسایت آن مشاهده کرد، هرچند که هنوز امکان سفارش دی‌وی‌دی وجود دارد.

[← ۱۰۴]

collaborative filtering

[← ۱۰۵]

شرکت‌هایی مثل زیپکار Zipcar که در کرایه دادن کوتاه‌مدت تخصص دارند، می‌توانند با کمک به مردم برای حل این مسئله حسابداری ذهنی، کسب سود کنند- مؤلفین.

[← ۱۰۶]

INSEAD:

مخفف فرانسوی “Institut Européen”

d'Administration des Affaires" یا مؤسسه

اروپایی اداره امور بازرگانی.

[← ۱۰۷]

Retirement ۱۰۱:

یک کتابچه راهنما برای طرح‌های بازنشستگی.

سری کتاب‌های ۱۰۱ چیزی شبیه خودآموزهای سری
برای خنگ‌ها For Dummies است.

[← ۱۰۸]

یک نوع صندوق بازنشستگی معمول در آمریکا که
طی آن افراد بخشی از درآمد خود را تا مبلغ ۴۰۱ هزار
دلار، در این صندوق قرار می‌دهند. من بعد با عنوان
کوتاه‌شده ۴۰۱ از آن یاد می‌کنیم.

[← ۱۰۹]

Save More Tomorrow

[← ۱۱۰]

نرم‌افزارهای خوب و نیز مؤسسات مستقلی مثل
فایننشال انجینز و مورنینگ‌استار وجود دارند، اما
برای انسان‌ها این برنامه‌ها دشوار و ملال‌آور هستند-
مؤلفین.

[← ۱۱۱]

فلوریدا ملقب به ایالت همیشه آفتابی، در آمریکا

شهرت دارد که مقصد نهایی بازنشستگان است، البته اگر پس انداز کافی داشته باشند!

[← ۱۱۲]

defined-benefit plans

[← ۱۱۳]

Defined contribution plans

[← ۱۱۴]

Portfolio:

ترکیبی مناسب از سهام یا سایر دارایی‌هاست که یک سرمایه‌گذار آنها را خریداری کرده است. هدف از تشکیل سبد سهام، تقسیم کردن ریسک سرمایه‌گذاری بین چند سهم است؛ بدین ترتیب، سود یک سهم می‌تواند ضرر سهام دیگر را جبران کند.

[← ۱۱۵]

tax deferred:

عایدی‌های حاصل از سرمایه‌گذاری گفته می‌شود که در ابتدا معاف از مالیات هستند تا وقتی که سرمایه‌گذار به بهره‌ قابل ملاحظه‌ای دست یابد و بعداً از روی آن مالیات کسر می‌شود. یکی از این سرمایه‌گذاری‌ها صندوق سپرده بازنشستگی

شخصی است.

[← ۱۱۶]

حالا از این ها گذشته، آیا به اندازه کافی در طرح
بازنشستگی تان پس انداز کرده اید، یا دست کم
آن قدر پول وسط گذاشته اید تا دانگ کامل از
کارفرمایان بگیرید؟ آیا بچه هایتان هم با این طرز
تفکر بزرگ شده اند؟ اگر نه، خواندن کتاب را متوقف
کنید و دست به کار شوید. کارهایی مهم تر از خواندن
این کتاب دارید- مؤلفین.

[← ۱۱۷]

opt-in:

تفاوت آن با انتخاب فعال در این است که در انتخاب
فعال باید مشخص کنید می خواهید در طرح
مشارکت کنید یا خیر، اما در انتخاب منفعل صرف
پرنکردن فرم به نشانه امتناع از مشارکت است،
در حالی که ممکن است واقعا چنین قصدی نداشته
باشید.

[← ۱۱۸]

برای یادآوری، این اصطلاح برای تأثیرات کوچکی
به کار می رود که می توانند رفتارهای معینی را
تسهیل کنند یا مانع از بروز آنها شوند.

[← ۱۱۹]

money market account:

یک حساب سودپرداز که معمولاً نرخ بهره بیشتری از حساب پس انداز به صاحب حساب می دهد و البته اختیار چک کشیدن او را هم محدود می کند.

[← ۱۲۰]

Shlomo Benartzi

[← ۱۲۱]

Save More Tomorrow

[← ۱۲۲]

Vanguard, T. Rowe Price TIAA-CREF,
Fidelity, and Hewitt Associates

[← ۱۲۳]

Safelite Group

[← ۱۲۴]

تا سال ۲۰۰۷ پنجاه مشتری ونگارد در صدد پیاده سازی برنامه بر اساس رویکرد خروج اختیاری برآمدند - مؤلفین.

[← ۱۲۵]

deferral rate:

در اصل به معنی نرخ تعویق افتاده، کسری از حقوق

یک کارمند است که برای ذخیره در صندوق پس انداز کنار گذاشته می شود.

[← ۱۲۶]

Break-Even Age:

یعنی سنی که مجموع پول صندوق تأمین اجتماعی از دو منبع یکسان است.

[← ۱۲۷]

به عبارت دیگر، به این سوال پاسخ می دهد که «آیا اگر الان شروع به دریافت رقم پایین تر بکنم، پول بیشتری خواهم داشت، یا چند سال صبر کنم تا بتوانم چک بزرگ تری دریافت کنم؟» یک مثال ساده نشان می دهد که این محاسبه را حتی انسان ها هم می توانند برای خودشان انجام دهند. فرض کنید در سن ۶۲ سالگی ماهانه ۱۰۰۰ دلار و در سن ۶۶ سالگی ماهانه ۱۵۰۰ دلار دریافت می کنید. چهار سال ۴۸ ماه از قرار ماهی ۱۰۰۰ دلار می شود ۴۸ هزار دلار. چند ماه دیگر باید به جمع کردن پول از قرار ماهی ۵۰۰ دلار ادامه دهید تا به رقم فوق برسید؟ خب معلوم است، ۹۶ ماه!- مؤلفین.

[← ۱۲۸]

ما نکته عجیب دیگری را در سایت تأمین اجتماعی

تلنگر

شنبه تا جمعه، تمام روز به جز ساعت ۲ تا ۳ صبح.
شنبه، ۵ صبح تا ۱۱ شب.
یکشنبه، ۸ صبح تا ۱۰ شب.
روزهای تعطیل، ۵ صبح تا ۱۱ شب.
تا حالا نشنیده بودیم که یک وبسایت طبق ساعات
کاری رسمی فعالیت کند!- مؤلفین.

[← ۱۲۹]

Equity

[← ۱۳۰]

asset-allocation decision

[← ۱۳۱]

mutual funds:

گونه‌ای نهاد مالی است که وجوه دریافتی از
سرمایه‌گذاران را در یک مجموعه اوراق
بهادار سرمایه‌گذاری می‌کند و هر سرمایه‌گذار به
نسبت سهم خود در مجموعه، از سود یا ضررهای
حاصل از این سرمایه‌گذاری سهم می‌برد.

[← ۱۳۲]

one-stop shopping:

به فروشگاه‌ها یا خدماتی گفته می‌شود که انواع و
اقسام کالاها و خدمات را ارائه می‌دهند، به طوری که

مشتري بايك نوبت توقف دريك فروشگاه يا شركت، تمام آنچه را كه مي خواهد پيدا مي كند و نيازى به رفتن به فروشگاه توقف بعدى نيست.

[← ۱۳۳]

Treasury bills

[← ۱۳۴]

S&P ۵۰۰ index fund:

فهرستى است از ۵۰۰ سهام برتر در بازار بورس سهام نيويورك و نزديك. از اين فهرست براى قياس در معاملات و خريد و فروش سهام و نيز براى ارزيابى عملکرد شركت هاى بزرگ استفاده مى شود و از اين لحاظ با فهرست فرچون ۵۰۰ تفاوت دارد كه فقط فهرست ۵۰۰ شركت اول از لحاظ دارايى كل را اعلام مى كند.

[← ۱۳۵]

equity premium

[← ۱۳۶]

Rip Van Winkle:

شخصيت داستانى است به همين نام نوشته واشينگتن ايروينگ چاپ ۱۸۱۹. پيرنگ كلې داستان چنين است كه فردى به نام ريپ ون وينكل به

کوهستان می‌رود و بر اثر یک جادو بیست سال به خواب می‌رود، به طوری که جنگ استقلال آمریکا را به چشم نمی‌بیند و بعد از بازگشت به روستا همه چیز را ناآشنا می‌یابد و باقی قضایا.

[← ۱۳۷]

Kenny Rogers:

هنرپیشه، ترانه‌سرا، آهنگساز و خواننده سبک کانتری متولد ۱۹۳۸.

[← ۱۳۸]

market-timing:

راهکاری است که بر اساس آن سرمایه‌گذاران با تخمین وضعیت آتی بازار بورس اقدام به خرید یا فروش سهام می‌کنند تا بیشترین سود ممکن نصیبشان شود.

[← ۱۳۹]

Harry Markowitz

[← ۱۴۰]

Modern portfolio theory:

یا تحلیل میانگین واریانس، چارچوبی ریاضی برای جمع‌آوری سبدی از دارایی‌هاست؛ به نحوی که بازگشت مورد انتظار برای یک سطح

ریسک مفروض که تحت عنوان واریانس تعریف می‌شود، به حداکثر برسد. مفهوم کلیدی آن این است که ریسک و بازگشت دارایی نباید به خودی خود ارزیابی شود، بلکه چگونگی سهم آن در ریسک و بازگشت کلی سبد باید آن را ارزیابی کند.

[۱۴۱ ←]

efficient frontier:

در نظریهٔ سبد سهام مدرن، یک پورت فولیوی سرمایه‌گذاری است که مطمئن‌ترین بخش طیف نمودار ریسک-بازگشت را اشغال می‌کند.

[۱۴۲ ←]

diversification

[۱۴۳ ←]

در شب هالووین بچه‌های خردسال به درب منازل همسایه‌ها می‌روند و از آنها آب‌نبات طلب می‌کنند. چیزی شبیه مراسم قاشق‌زنی ما.

[۱۴۴ ←]

balanced fund:

یک گزینه برای سرمایه‌گذاری میان‌مدت که به نام صندوق تلفیقی هم معروف است و شامل

سرمایه‌گذاری در بازار بورس و اوراق قرضه هر دو می‌شود.

[۱۴۵ ←]

index fund:

یا صندوق سرمایه‌گذاری مبتنی بر شاخص، گونه‌ای از طرح‌های سرمایه‌گذاری جمعی اغلب یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک یا صندوق قابل معامله در بورس است. در این نوع صندوق‌ها هدف انطباق سبد سهام سرمایه‌گذاری با شاخص بازار سهام است. یک صندوق سرمایه‌گذاری مبتنی بر شاخص، الزامات منابع خود را براساس الگوی تعیین شده برای یکی از شاخص‌های موجود در بازار، سرمایه‌گذاری می‌کند و تقریباً هیچ نوع معاملات آتی انجام نمی‌دهد.

[۱۴۶ ←]

growth fund:

یک صندوق مشترک سرمایه‌گذاری که اغلب در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌کند و هدف آن افزایش ارزش سرمایه است و نه بازگشت درآمد.

[۱۴۷ ←]

stock exposure

[← ۱۴۸]

Charlie Prestwood

[← ۱۴۹]

Houston Natural Gas

[← ۱۵۰]

Kenneth Lay

[← ۱۵۱]

هردوی این شرکت‌ها در پی مشکلات و رسوایی
مالی ورشکست شدند؛ انرون در سال ۲۰۰۱ و وردکام
در سال ۲۰۰۲.

[← ۱۵۲]

discretionary contribution

[← ۱۵۳]

Lisa Meulbroek

[← ۱۵۴]

Employee Retirement Income Security
Act

[← ۱۵۵]

prudent investor

[← ۱۵۶]

safe harbor:

تلنگر

یک بند حقوقی برای کاهش تعهد مالی در برخی شرایط خاص است، مادامی که برخی شرایط دیگر اجابت شوند.

[← ۱۵۷]

target maturity funds

[← ۱۵۸]

managed account: یک نوع حساب

سرمایه‌گذاری که صاحب آن یک فرد سرمایه‌گذار است، اما کنترل و مدیریت آن را درازای کارمزد به افراد حرفه‌ای تفویض می‌کند. تفاوت آن با صندوق مشترک- که یک مؤسسه حرفه‌ای پول عده زیادی را مدیریت می‌کند- این است که سبد سهام در آن شخصی و اختصاصی است، یعنی کسی جز فرد سرمایه‌گذار و مدیر انتخابی آن، دستی بر پول ندارد.

[← ۱۵۹]

lifecycle fund: صندوقی که در آن سرمایه‌گذار

تمام پولش را سرمایه‌گذاری می‌کند به طوری که در زمان بازنشستگی برداشت نماید. مدیریت این صندوق به گونه‌ای تنظیم شده است که با بالا رفتن سن سرمایه‌گذار و نزدیک شدن زمان بهره‌برداری ریسک سرمایه‌گذاری کاهش می‌یابد.

[← ۱۶۰]

volatility

[← ۱۶۱]

Crippling Balloon Payment:

پرداخت یکجا یا بالونی Balloon Payment
پرداخت یکجای باقیمانده اقساط در موعد مقرر

تلنگر

است. این پرداخت در مورد وام‌های بالونی مثل وام مسکن صورت می‌گیرد که در آنها پرداخت اقساط ماهانه منجر به سرشکن شدن وام نمی‌شود.

[← ۱۶۲]

Truth in Lending Act Regulation Z

[← ۱۶۳]

annual percentage rate APR

[← ۱۶۴]

interest-only loan

[← ۱۶۵]

Introductory rate یا teaser rates

[← ۱۶۶]

یک سازمان دولتی که وام‌های کوچک‌تر و پیش‌پرداخت‌های کمتر را تضمین می‌کند - مؤلفین.

[← ۱۶۷]

closing costs:

به هزینه‌های بالاتر از قیمت دارایی گفته می‌شود که فروشنده و خریدار معمولاً برای تکمیل معامله مستغلات اعمال می‌کنند.

[← ۱۶۸]

به یک نکته کوچک در اینجا اشاره کنیم:

اقتصاددانان اغلب استدلال می کنند که وقتی میزان خطر بالا می رود، مردم تمایل پیدا می کنند که از مشاوره یک خبره بهره مند شوند. این گفته یقیناً درست است، اما بدان معنی نیست که واقعاً چنین می کنند و از این کمک بهره مند می شوند. در بازار وام، بسیاری از مردم به اشتباه فکر می کنند که دلال وام چنین خدماتی را برایشان فراهم می کند، اما به زحمت می توان ادعا کرد که یک دلال بی طرف است. البته به هیچ وجه قصد نداریم که دلالت را صرفاً از این منظر به کلی از معادلات حذف کنیم. اما قشر کم درآمد اغلب توسط افرادی که تظاهر به ارائه خدمات می کنند، دوشیده می شود- مؤلفین.

[← ۱۶۹]

بانکدار و اقتصاددان بنگلادشی و مبدع وام سرمایه گذاری خرد microfinance که نوعی وام کوچک برای بیکاران و تاجران فقیر است.

[← ۱۷۰]

طنزی که از قضا در زبان اصلی کتاب مشهود نیست.

[← ۱۷۱]

Home Ownership and Equity Protection

[← ۱۷۲]

prepayment

[← ۱۷۳]

negative amortization:

عبارت است از افزایش مقدار اصل وام به علت تأخیر
در پرداخت‌هایی است که سود مقرر را پوشش
می‌دهند. بدین سان، سود عقب افتاده به اصل پول
وام افزوده می‌شود.

[← ۱۷۴]

Stafford

[← ۱۷۵]

Free Application for Federal Student Aid FAFSA

مترجم با دریافت وام از همین طریق مشغول
تحصیل در یک دانشگاه ایالتی کالیفرنیا است.

[← ۱۷۶]

College Board:

یک مؤسسه غیرانتفاعی آمریکایی برای پیشبرد
آموزش عالی.

[← ۱۷۷]

Good Housekeeping:

نام یک مجله بانوان در آمریکاست. مؤسسه اداره کننده آن استاندارد را برای کیفیت کالاها تعیین کرده است و برای تضمین کیفیت مهر خود را **good housekeeping seal of approval** به نام روی کالا می زند و در صورت هر گونه اشکال و ایراد کالای مربوطه تعویض می شود.

[← ۱۷۸]

rent-seeking:

گرچه واژه ای بس آشناست، اما شاید اندکی توضیح فنی مفید باشد. رانت به معنای تلاش برای افزودن سهم شخص از ثروت موجود بدون خلق ثروت جدید است. رانت خواری منجر به کم شدن بهره وری اقتصادی از طریق تخصیص منابع ضعیف، کاهش ایجاد ثروت واقعی، ازدست رفتن درآمد دولت، افزوده شدن نابرابری در درآمد و احتمالاً افول ملی می شود.

[← ۱۷۹]

H&R Block:

یک شرکت چند ملیتی آمریکایی است که در زمینه

خدمات مالیاتی در آمریکای شمالی و استرالیا و
برزیل فعالیت می کند.

[← ۱۸۰]

Eric Bettinger, Bridget Long, Phil
Oreopoulos

[← ۱۸۱]

درواقع در آمریکا خیلی بعید نیست که چکی به این
کوچکی کشیده شود. مترجم یک بار چکی به مبلغ
دو دلار و هشتاد سنت دریافت کرد!

[← ۱۸۲]

frequent flyer miles:

برنامه های ویژه ای که خدمات خاصی را به کسانی
ارائه می دهند که زیاد مسافرت هوایی می کنند.

[← ۱۸۳]

Duncan Simister و Drazen Prelec

[← ۱۸۴]

به همین صورت، سقف اعتبار یک کارت اعتباری که
معمولا برای محدود کردن خرج اعمال می شود،
می تواند به عنوان یک لنگر بالایی عمل کند و افراد را
به خرید بیشتر تشویق کند - مؤلفین.

[← ۱۸۵]

laissez-faire:

رویکردی اقتصادی است که طبق آن تراکنش میان افراد باید عاری از هرگونه دخالت حکومت مرکزی باشد. لسه‌فر در فرانسوی به معنی «بگذار بروند یا بگذار انجام بدهند» است که تلویحا یعنی به حال خودشان رها کن. لودویگ فون میزس در کتاب کنش انسانی می‌نویسد: «لسه‌فر یعنی: بگذار تا انسان عادی خود انتخاب و عمل کند. مجبورش ممکن که گردن به خواست دیکتاتور نهد».

[← ۱۸۶]

در واقع درصد انتخاب فعال کاهش مداومی داشته است، یعنی از ۱۷.۶ درصد در سال ۲۰۰۱ اولین سال بعد از اجرای طرح به مقدار مزبور رسید- مؤلفین.

[← ۱۸۷]

hedge fund:

یا صندوق‌های پوششی که از آن با عنوان «پوشش سرمایه» نیز یاد می‌شود، حاملان سرمایه‌گذاری و ساختارهایی برای کسب و کار هستند که به سرمایه‌گذاران خود امکان حضور در طیف وسیع‌تری از موقعیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری را می‌دهند.

private equity:

در علوم مالی، تأمین مالی شرکت‌ها و پروژه‌های سرمایه‌گذاری که خارج از بازار دادوستد اوراق بهادار در بورس انجام می‌گیرد و غالباً مشتمل بر سرمایه‌گذاران، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های مدیریت و تأمین سرمایه‌ای است که به‌طور مستقیم در شرکت‌هایی که خارج از بورس هستند، سرمایه‌گذاری می‌کنند.

اگر نگران ریسک ارزی هستید، یعنی یک مسئله به‌راحتی حل شده است و در واقع صندوق پیش‌فرض با پوشش ریسک hedging در بازارهای ارز، آن را حل کرده است اساساً یک جور بیمه است- مؤلفین.

کارمزدهایی که اینجا نشان داده‌ایم، کارمزدهایی هستند که در آگهی‌ها اعلام شده بودند. برخی صندوق‌ها بعداً تخفیف‌هایی ارائه کردند که منجر به کاهش کارمزد شد- مؤلفین.

equity exposure:

که در قالب عبارات stock یا market exposure exposure هم دیده می‌شود، به قسمتی از پول سرمایه‌گذاری گفته می‌شود که در یک بخش خاص صنعتی یا در شکل یک نوع خاصی از اوراق بهادار، سرمایه‌گذاری می‌شود. مثلاً سبد سهامی به ارزش کلی ۵۰۰ هزار دلار داریم که صد هزار دلار آن در بخش الکترونیک سرمایه‌گذاری شده است. پس عرضه بازار آن در بخش الکترونیک صد هزار دلار است.

[← ۱۹۲]

bull market:

در تحلیل روند بازار دو اصطلاح بازار گاوی و بازار خرسی bear market به ترتیب باز نمایاننده روندهای بازار افزایشی بالارونده و کاهش‌ی پایین‌رونده هستند. به عبارت دیگر، اگر سرمایه‌گذاران انتظار حرکت صعودی قیمت‌ها در بازار بورس را داشته باشند، به آن رویکرد گاوی گفته می‌شود.

[← ۱۹۳]

[۱۹۴ ←]

indexing

[۱۹۵ ←]

Medicare:

یک برنامه ملی بیمه اجتماعی است که توسط دولت فدرال ایالات متحده آمریکا از ۱۹۶۵ مدیریت می‌شود و دسترسی بیمه درمانی را برای آمریکاییان بالای ۶۵ سال و افراد جوان‌تر دارای ناتوانی و نیز افراد دارای مشکل دیالیز تضمین می‌کند. مدیکر به‌عنوان یک برنامه بیمه اجتماعی ریسک مالی مرتبط با بیماری را در جامعه پخش می‌کند تا از همه حفاظت کند و نتیجتاً نقش اجتماعی متفاوتی از بیمه‌گران خصوصی دارد که باید برای تضمین قدرت پرداخت دیون، سبد سهامشان را مدیریت کنند.

[۱۹۶ ←]

compassionate conservatism

[۱۹۷ ←]

Part D

[۱۹۸ ←]

Medicaid

[← ۱۹۹]

معمولا کسانی طرح‌های تنها یا مجزا Stand-alone را می‌خرند که از قبل یک بیمه درمانی جداگانه - اعم از مدیکر، بیمه بازنشستگی یا بیمه خصوصی - دارند. طرح‌های مشترک برای کسانی است که در طرح مدیکر ادونتج Advantage ثبت نام کرده‌اند که یک سری بیمه‌های خصوصی هستند از طرف سازمان‌های حفظ سلامت، سازمان‌های بیمه گر ارجح و بیمه‌های خصوصی کارمزد درازای خدمات که نسبت به طرح بیمه سنتی مدیکر مزایای بیشتری ارائه می‌دهند، اما انتخاب پزشک در آنها محدود است - مؤلفین.

[← ۲۰۰]

American Association for Retired People

[← ۲۰۱]

Saturday Night Live:

برنامه‌ای زنده با بخش‌های مختلف کمدی و موزیک زنده که عموماً در قالب طنز به موضوعات داغ روز می‌پردازد. این برنامه اولین بار در سال ۱۹۷۵

از شبکه‌ان پی سی روی آنتن رفت.

[← ۲۰۲]

National Association for the
Advancement of Colored People:

سازمانی برای حقوق مدنی و سیاسی سیاه‌پوستان
آمریکاست.

[← ۲۰۳]

Katie Merrell

[← ۲۰۴]

کیتی به ما گفت که نباید ناراحت شویم. او هم وقتی
عملیات انتخاب یک طرح بیمه برای مادرش را در
جمع عده‌ای از حرفه‌ای‌ها انجام داد، به همین نتایج
متفاوت و همین مقدار سردرگمی دست یافت-
مؤلفین.

[← ۲۰۵]

McFadden

[← ۲۰۶]

Informed Decisions

[← ۲۰۷]

Experion Systems

[← ۲۰۸]

البته اقتصاددانان راه حل ساده‌ای برای این معضل دارند که اجازه می‌دهد برای اعضای بدن انسان بازاری تشکیل شود. هرچند که این ایده مزیت آشکاری دارد، درعین حال به دلایلی که روشن نیست، طرفدار هم ندارد. در اینجا به این موضوع نمی‌پردازیم. برای چکیده مفیدی در این خصوص به مقاله بکر و الیاس ۲۰۰۷ مراجعه کنید.

هرچند که ایجاد یک بازار صریح فعلاً به لحاظ سیاسی غیرممکن است، یک نوع معامله پایاپای به نظر قابل قبول می‌رسد. فرض کنید هریک از ما یک کلید نیاز داشته باشیم و هریک از ما خواهر یا برادری داریم که می‌خواهند به ما یک کلیدشان را اهدا کنند اما گروه خونی‌شان با ما یکسان نیست. اگر خواهر سان استاین به ثیلر بخورد و برادر ثیلر به سان استاین، آن وقت می‌شود معامله‌ای را ترتیب داد.

در حال حاضر بیشتر کارهای لازم برای انجام چنین معاملاتی انجام شده است، با استفاده از شیوه‌ای که در زیر در مورد انتخاب مدرسه شرح خواهیم داد. در اینجا سوالی مطرح می‌شود: چرا از دید اجتماع برای ثیلر و سان استاین قابل قبول است که چنین

معامله‌ای را ترتیب دهند، اما قابل قبول نیست که مثلاً سان استاین در عوض کلیه برادر ثیلر، برایش اتومبیل بخرد؟- مؤلفین.

[← ۲۰۹]

Sheldon Kurtz, Michael Saks

[← ۲۱۰]

routine removal

[← ۲۱۱]

presumed consent

[← ۲۱۲]

Abadie and Gay

[← ۲۱۳]

mandated choice

[← ۲۱۴]

در زمان انتشار این کتاب ۲۰۰۹ معاهده پاریس ۲۰۱۵ هنوز امضا نشده بود و پیمان توکیو ۱۹۹۷ که قبل از آن وجود داشته، به اندازه کافی مؤثر نبوده است. خروج آمریکا از معاهده پاریس در سال ۲۰۱۸، بار دیگر اقتدار و تأثیر قراردادهای بین‌المللی حفاظت از محیط زیست را به چالش کشید.

[← ۲۱۵]

externalities

[← ۲۱۶]

transaction costs

[← ۲۱۷]

tragedy of the commons:

مفهومی مهم در بوم‌شناسی اکولوژی است و به حالتی اشاره دارد که یک منبع متناهی بین تعداد زیادی از انسان‌ها مشترک است و ایشان مطابق با سود و نفع شخصی خود از آن استفاده می‌کنند، حال آنکه در اغلب موارد این نوع استفاده از منابع مشترک به ضرر عموم تمام می‌شود. در این خصوص مقاله تحلیلی جالبی تحت همین عنوان نوشته Garrett Hardin ۱۹۶۸ وجود دارد که مقاله مهمی در این زمینه تلقی می‌شود. مثال دامدار در این متن مستقیماً برگرفته از مقاله یادشده است.

[← ۲۱۸]

emissions trading cap-and-trade که به نام

مبادله انتشار گازهای گلخانه‌ای نیز معروف است.

[← ۲۱۹]

Toxic Release Inventory:

یک پایگاه داده‌هاست که اطلاعات مربوط به دفع

مواد شیمیایی و فضولات سمی در آمریکا را در دسترس عموم قرار می دهد.

[← ۲۲۰]

جینجرژی جین و فیلیپ لزی طی مقاله ای ۲۰۰۳ یافته های مشابهی را در مورد رستوران ها جمع آوری کردند. در سال ۱۹۹۸ مقامات بخش لس آنجلس بر گه های درجه بندی کیفیت بهداشتی صادر کردند که همه رستوران ها ملزم به نصب آن پشت ویتترین خود شدند. پژوهشگران متوجه شدند که این برگه ها باعث شدند که نمره بهداشت رستوران ها بهبود پیدا کند، حساسیت مشتریان نسبت به رعایت بهداشت در رستوران ها افزایش یابد و میزان مسمومیت ها و بیماری های ناشی از غذا پایین بیاید- مؤلفین.

[← ۲۲۱]

Greenhouse Gas Inventory

[← ۲۲۲]

Hummer:

خودروی جاده ای و پر قدرتی که مصرف سوخت بالایی دارد.

[← ۲۲۳]

Ambient Orb

[← ۲۲۴]

charter school:

در اصل به معنی «مدرسه کرایه‌ای» یا «به کرایه داده شده» است. در آمریکا به مدارس خصوصی گفته می‌شود که از دولت بودجه دریافت می‌کنند، اما مستقل از نظام مدارس دولتی اداره می‌شوند. بنابراین مثالی از خصوصی سازی اموال دولتی هستند.

[← ۲۲۵]

No Child Left Behind: به تقلید از شعار نظامی leave no man یا no soldier left behind که طی آن ارتش اجازه نمی‌دهد هیچ سربازی در جریان عقب‌نشینی جا بماند و اسیر دشمن شود.

[← ۲۲۶]

strategic misrepresentation

[← ۲۲۷]

در آمریکا شانس برنده شدن تقریباً یک در ۳۰۰ میلیون است.

[← ۲۲۸]

بیمه دولتی موسوم به اوباما کر از سال ۲۰۱۰ اجرایی شد.

[← ۲۲۹]

در مورد شکایت بابت غفلت پزشکی مفصل صحبت کردیم که عمده پرونده‌های موجود را تشکیل می‌دهد. اغراض از حق شکایت در موارد عمدی - مثل تعرض و ضرب و شتم - ملاحظات خاصی را پیش آورده است که در اینجا به آنها نمی‌پردازیم - مؤلفین.

[← ۲۳۰]

punitive damages

[← ۲۳۱]

no-fault

[← ۲۳۲]

از این پرسش که آیا این پیوندهای مدنی می‌تواند متشکل از بیش از دو نفر باشد، گذر می‌کنیم -

مؤلفین.

[← ۲۳۳]

واضح است که این مطالب مطابق قوانین آمریکا و به طور کلی جوامع غربی مطرح شده‌اند و لزوماً جای دیگر، از جمله ایران، مصداق ندارند.

[← ۲۳۴]

covenant marriage:

در این نوع ازدواج که در سه ایالت آریزونا، آرکانزاس و لویزیان مرسوم است زوجین توافق می‌کنند مشاوره قبل از ازدواج دریافت کنند و می‌پذیرند که شرایط سخت‌تر و محدودتری برای طلاق اعمال شود. برای مثال زوجین نمی‌توانند بیشتر از یک سال جدا از هم زندگی کنند. شاید بتوان آن را با وضعیت «عقد» در سنت ایرانی مقایسه کرد، با این تفاوت مهم که در عقد برخلاف ازدواج تعهدی، جدا شدن آسان‌تر است.

[← ۲۳۵]

opt-out

[← ۲۳۶]

به عنوان مثال در کشورهای غربی مسلمانان مجاز نیستند طبق شریعت اسلام چند همسر اختیار کنند،

چون خلاف قانون این کشورهاست.

[← ۲۳۷]

homeowners' associations:

در آمریکا، سازمان و انجمنی یک شرکت ساختمانی بزرگ در یک منطقه وسیع شهری تشکیل می دهد و بدین طرق امور فروش و اجاره خانه را برای صاحبان خانه در آن منطقه تسهیل می کند.

[← ۲۳۸]

mininudges

[← ۲۳۹]

pilot experiment:

آزمایش یا مطالعه راهنما به مطالعاتی گفته می شود که سعی دارد روش ها و فرایندهایی را که قابلیت اجرا در یک مطالعه بزرگ تر و در سطح وسیع تر دارند، به طور محدود بررسی و به صورت اولیه آزمون کند. با توجه به تعریف، مطالعات راهنما ممکن است برای مطالعات موردی مناسب نباشند.

[← ۲۴۰]

withholding tax

[← ۲۴۱]

Austan Goolsbee

[← ۲۴۲]

Committed Action to Reduce and End Smoking

[← ۲۴۳]

Green Bank of Caraga, Mindanao

[← ۲۴۴]

John Tierney

[← ۲۴۵]

یکی از خوانندگان ستون تیرنی طی نامه‌ای به سردبیر پیشنهاد کرده بود که روی این گواهینامه باید علامت ویژه اهدای عضو صاحب کارت هم درج شده باشد- مؤلفین.

[← ۲۴۶]

Destiny Health Plan

[← ۲۴۷]

Health Vitality Program

[← ۲۴۸]

Mavala and Orly No Bite

[← ۲۴۹]

Disulfiram antabuse

[← ۲۵۰]

Civility

[۲۵۱ ←]

در حالی که منتظریم چنین نرم‌افزاری طراحی و عرضه شود، یک ابزار خود-داری ابداعی خودمان را ارائه می‌دهیم. وقتی یکی از ما واقعا عصبانی می‌شود، یک ایمیل ناشی از عصبانیت می‌نویسد و آن را برای دیگری ارسال می‌کند تا ویرایشش کند. البته وقتی که ما از دست همدیگر عصبانی باشیم، طبیعتاً این روش جواب نمی‌دهد، برای همین امیدواریم هرچه زودتر این نرم‌افزار ابداع و عرضه شود- مؤلفین.

[۲۵۲ ←]

یک پاسخ احتمالی را می‌توان با استناد به سنت‌گرایی بزرگ بریتانیایی ادموند برک و به‌ویژه استدلال‌های او در دفاع از حکمت احتمالی رفتارها و اعمال اجتماعی‌ای که از دیرباز رواج داشته‌اند، جستجو کرد؛ ن.ک برک ۱۹۹۳. برک می‌اندیشید که چنین رفتارهایی، نه بازتابی از کنش دولت که قضاوت عده‌ی زیادی از مردم در طول قرن‌هاست و قانون اغلب همین قضاوت‌ها را تبلور می‌بخشد. بسیاری از سنت‌گرایان استدلال‌های برکی را علیه

مهندسی اجتماعی، به هر شکلی، به کار می گیرند. ما قبول داریم که سنت های دیرباز ممکن است کاملاً منطقی و به جا باشند، اما فکر نمی کنیم که سنت گرایان اعتراض خوبی علیه پدرسالاری لیبرتارین اقامه کرده باشند.

رفتارهای اجتماعی و قوانینی که آنها را انعکاس می دهند، اغلب دوام می آورند نه به این دلیل که هوشمندانه و عقلانی هستند، بلکه به این دلیل که انسان ها - که اغلب از مشکلات وابسته به خود-داری رنج می برند - خیلی ساده از دیگر انسان ها پیروی می کنند.

لختی، تعویق و تقلید اغلب رفتارهای ما را به پیش می رانند. وقتی سنت هایمان را از برج عاج پایین آوردیم و در بستر واقعیت بررسی کردیم، استدلال هایی که در دفاع از آنها اقامه می شوند، بسته به زمینه مورد بحث، ممکن است قوی تر یا ضعیف تر جلوه کنند. ما در اینجا این دیدگاه را زیر سوال نمی بریم که قوانینی که واقعا قضاوت آدم ها را تبلور می بخشند، به همین دلیل اغلب شایسته دفاع هستند - مؤلفین.

Lollapalooza:

البته این جشنواره طی چهار روز برگزار می شود.

[← ۲۵۴]

subliminal:

در تقابل با محرک های فراآستانه ای به هر گونه محرک حسی که پایین تر از آستانه مطلق فردی برای ادراک آگاهانه باشد اطلاق می گردد. مفهوم ادراک زیرآستانه ای از این رو شایان توجه است که می گوید اندیشه، احساسات و رفتار مردم متأثر از محرکی است که علی رغم عدم آگاهی از آن، ادراک می گردد.

[← ۲۵۵]

Publicity Principle

[← ۲۵۶]

ر.ک کاپل و استین ۲۰۰۴. اگر نامزد شناخته شده باشد، مثلاً انتخابات ریاست جمهوری، تأثیر آن کمتر است. اما وقتی نامزدها چندان شناخته شده نباشند یا رسانه ها زیاد پوشششان ندهند مثلاً در بیشتر انتخابات محلی، تأثیر قرارداد نام نامزد در ابتدای فهرست بیشتر از اینها هم می تواند باشد- مؤلفین.

[← ۲۵۷]

Opt-out

[← ۲۵۸]

one-click:

منظور این است که با یک کلیک ماوس و انتخاب گزینه opt-out شما می‌توانید گزینه پیش فرض تلنگر یا عامل پدرسالاری را انتخاب نکنید.

[← ۲۵۹]

asymmetric paternalism

[← ۲۶۰]

cooling-off periods:

معانی مختلفی دارد، اما در اینجا یعنی درباره حقوق مصرف‌کننده به مهلتی گفته می‌شود که مشتری حق دارد خرید خود را اعم از کالا یا خدمات لغو کند و مبلغ پرداختی را پس بگیرد.

[← ۲۶۱]

New Deal:

به برنامه اقتصادی و اجتماعی روزولت بعد از بروز رکود بزرگ در ایالات متحده در سال ۱۹۲۹ اطلاق می‌شود که طی آن دخالت دولت در اقتصاد برای خروج از بحران و خیم سرمایه‌داری و دمیدن جان تازه به زیرساخت‌های این نظام افزایش یافت.