

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

خلاصه کتاب سُّقْلَمِه

بهبود تصمیم ها پیرامون

سلامتی، ثروت و شادی

نوشته: ریچارد اچ تیلر و کاس آر سانستین

خلاصه کتاب: سعید دهقان منشادی

تابستان 97

کتاب سقلمه کتابی است که از مطالعه و ترکیب علم اقتصاد و روانشناسی نشأت گرفته است. ریچارد تیلر بنیانگذار مکتب اقتصاد رفتاری کتاب را به رشته تحریر در آورده است. این کتاب به بهبود تصمیم ها پیرامون سلامتی و ثروت و شادی و اینکه چگونه انتخاب کنیم و چگونه انتخاب بهتری داشته باشیم می پردازد. چرا گاهی مردم باید سقلمه زد این است که هر چیزی که تصمیم های ما را تحت تاثیر قرار میدهد برای زندگی بهتر . بعنوان مثال :یک تریای دانشگاهی می تواند به دانشجویان برای داشتن رژیم بهتر سقلمه بزند و این کار با در معرض قرار دادن غذا های سالم امکان پذیر است . سقلمه زدن به منظور رفتارهای غیر عقلایی است . در گذشته کارکنان جدید شرکت میتوانستند با پرکردن یک فرم خاص ماهانه مبلغی از درامدشان را به پرداخت هزینه بیمه بازنشستگی اختصاص دهند. امروز اما کارکنان به صورت پیش فرض در صندوق های بازنشستگی عضو هستند و مبلغ مربوطه از درامدشان کسر میشود مگر اینکه خودشان در خواست لغو عضویت دهند. درست است که در هر دو حالت کارکنان از اختیار تام برای مشارکت یا عدم مشارکت در طرح های بیمه باز نشستگی برخوردار هستند اما شواهد تجربی حاکی از این است که در حالت دوم تعداد بسیار بیشتری از کارکنان عضو صندوق های بازنشستگی شده و برای تامین آینده خود پس انداز می کنند از این استراتژی میتوان در حوزه فروش نیز استفاده کرد، مثلاً میتوان هزینه ضمانت و خدمات پس از فروش را به قیمت محصول اضافه کرد تا مشتری با پرداخت هزینه ای معقول، محصول مطمئن تری خریداری کند . البته باید این امکان برای مشتری فراهم باشد که از دریافت ضمانت و خدمات پس از فروش چشم پوشی کند و در مقابل هزینه کمتری بپردازد ، چرا که تحمیل خدمات به مشتریان و در نتیجه اخذ هزینه بیشتر از ان ها ممکن است در نهایت باعث کاهش تقاضای محصولات شرکت شود.

اتخاذ تصمیمات کاملاً درست در دنیای پیچیده امروز کار بسیار دشواری است و انسان برای فائق آمدن بر این دشواری، شیوه های دیگری را برای تصمیم گیری در پیش گرفته که به افراد کمک میکند تا مسائل مهم پیرامون خود را بهتر اولویت بندی کند. اگر انتخاب های پیش فرض مردم تغییر داده شوند، نتایج بهتر بدست میآید. باران که میبارد، چتر فروش تصمیم میگیرد برای سود بیشتر به قیمت چترهایش اضافه کند

و تصور بر این است که مردم هم برای اینکه خیس نشوند چتر های گران ترِ او را میخرند. در نتیجه در صورت خرید و استبدال مردم با ایجاد تقاضای جدید و اجباری، چتر فروش به سود بیشتر میرسد ممکن است چتر فروش قیمت چترهایش را چند برابر کند ولی مردم آن را نمیخرند چراکه ترجیح میدهند خیس شوند تا اینکه پول زور بدهند مردم در هنگام خرید از احساسات و اخلاقیاتشان هم استفاده میکنند. گاهی اوقات هم رفتار مردم همیشه منطقی نیست و نمیتوان فقط برای آنها برنامه ریخت و اقتصاد باید چیزی فراتر از اعداد و نمودار های پیچیده باشد. افراد مطابق با تئوری های اقتصاد رفتار نمیکنند مردم پول نقد خود را در حساب های ذهنی همچون پول رهن پول بازنشستگی میگذارند. سرمایه گذاران نیز به اخبار غیر قابل پیشبینی توجه بیش از اندازه میکنند. مردم بسیار به عدالت اهمیت میدهند و مشتاق اند برای مجازات افرادی که رفتاری نا عادلانه داشته اند هزینه پردازند. بعضی سقلمه را تلنگر ترجمه میکنند، اما هرچه باشد احتمالاً همان چیز است که در تحلیل های برجسته ترین اقتصاد دانان ایرانی که نیاز به تغییر فرهنگ اقتصادی مردم دارند شنیده میشود. اقتصاد ایران اکنون یک چهره زیبا دارد و همزمان یک چهره نگران کننده. زیبا از نظر تحقق رشد اقتصادی، تورم تک رقمی و اشتغال زایی نسبتاً بالا و نگران کننده از نظر شش ابر چالشی: مسائل مربوط به منابع آب، بیکاری، صندوق های باز نشستگی، بودجه، نظام بانکی و محیط زیست. ابر چالش هایی که از آنان صحبت میشود، بیش از آن که با اعداد خشک اقتصادی سروکار داشته باشد، فرهنگ اقتصادی را نشانه گرفته است. واقعیتی مهم است که باید ابتدا در میان نخبگان درک و پذیرفته شود و بعد با زمانی مناسب و ترتیبی مدبرانه به جامعه منتقل شود. اقتصاد متعارف فرض را بر این مبنا گذاشته است که مردم بسیار منطقی هستند، میتوانند مانند یک رایانه محاسبه کنند و هیچ مشکلی در کنترل خود ندارند اما طریق دانستن آن که مردم چگونه فکر میکنند ما میتوانیم انتخاب بهترین راه را برای آنها ساده تر کنیم راهیکه برای آنها، خانواده شان بهترین است. نظریه سقلمه با کمک معماری انتخاب نشان میدهد اگر گزینه ها را به شکل متفاوتی ارائه دهیم میتوانیم مردم را به سمت تصمیمات بهتر هدایت کنیم به عنوان مثال افراد در حالت عادی تمایل و فرصت کم تر برای مراجعه و تکمیل فرم رضایت اهدای عضو دارند اما گنجاندن آن در مراحل یک کار ضروری دیگر احتمال پاسخ دهی افراد را افزایش میدهد. پس پژوهشهای جامعه شناسی بیانگر آن است که هر چه تعداد

گزینه ها بیشتر باشد و یا تنوع بیشتری داشته باشند، مردم بیشتر به دنبال راهکارهای ساده هستند. این با معماری انتخاب منطبق است. هر چه گزینه ها بیشتر، متنوع تر و پیچیده تر شوند معماران باید موارد بیشتری را مد نظر قرار دهند و احتمالاً باید اثرگذاری بیشتری بر انتخاب ها داشته باشند. معماران انتخابی که سعادت همه گان برایشان مهم است، مانند روزنامه نگاران، میدانند که راهبری مردم با سقلمه ها کار درستی است، به خصوص در راهی که از پیش تعیین شده نباشد. گاهی، ساختار بندی انتخاب به مفهوم کمک به یاگیری افراد است تا در آینده بتوانند به میل خود انتخاب های بهتری انجام دهند. استفاده از نظریه سقلمه در سیاست گذاری عمومی هم میتواند باعث وضع کمتر قوانین و درگیری های کم تر دولت میشود اما ملاحظات اخلاقی به ویژه در حوزه سیاست و اقتصاد نیاز به بررسی و مطالعه بیشتری دارد. هدایت انتخاب مردم به سوی گزینه های مطلوب میتواند در تعارض با حق انتخاب و آزادی های فردی قرار گیرد. به ویژه زمانی که این گزینه های مطلوب، تامین کننده منافع قشری خاص باشد در مجموع می توان گفت تئوری سقلمه در ابتدای راه خود قرار دارد و هنوز برای قرار گرفتن در کنار سایر نظریه ها و مدل های جا افتاده تغییر رفتاری به شواهد علمی و نمونه های عینی بیشتری نیاز دارد که تا رسیدن به یک ساختار مشخص و پختگی مناسب در تمام حوزه ها فاصله دارد اما انتقاد های وارد به آن نیز قابل تامل است بیشتر این انتقاد ها تردید درباره طول اثر و ماندگاری اقدامات انجام شده است نکته مهم: زمانی که باز خوردها به خوبی عمل نمی کنند، سقلمه بسیار سودمند است بعنوان مثال اگر هر شب از همان مسیر همیشگی به خانه باز گردید، هرگز پی نخواهید برد که مسیر بهتری هم هست. و یا بیشترین تمرینهای زندگی واقعی ما مانند ضربه زدن به توپ گلفی است که نمی بینیم به کدام سو میرود. در واقع ساختار ایت حالت به نحوی است که با ز خوردش قابل مشاهده نیست. اگر افراد برای آزمایش موارد جدید از مسیر همیشگی خارج نشوند هرگز پیرامون جایگزین های بهتر چیزی نخواهند آموخت. اگر پیشنهاد دهیم بهترین باز خورد نسبت به بحران اقتصادی اخیر بر پایه سقلمه استوار است. چرا که سقلمه ها میتوانند ابزاری باشند که احتمال رخداد بحرانهایی را کاهش می دهند. برای اینکه درگیر بحران نشویم باید حواسمان به پتانسیل های عقلانیت محدود، خود کنترلی و اثرات اجتماعی هم باشد.