

## مذكرة إيضاحية

توقف أذكى اقتصادي شاب في أمريكا - وقد اعتبرته كذلك هيئة يكبره أعضاؤها سنأ - عند الإشارة الضوئية في الجانب الجنوبي من شيكاغو، وكان اليوم صيفياً مشمساً في منتصف حزيران، وقد كان يقود سيارة خضراء قديمة من نوع تشيفي كافالير، يغطي الغبار مقدمتها، وكانت نافذتها لا تغلق تماماً، كما كانت تصدر أزيزاً، وهي تسير على الطرقات السريعة.

لكن السيارة هادئة الآن، وكذلك كانت الشوارع عند الظهيرة: محطات الوقود، وإسمنت بلا حدود، وأبنية من القرميد ذات نوافذ مصنوعة من شجر السرو.

يقترّب رجل مسن لا مأوى له. وتقول اللوحة التي يحملها: إنه من دون مأوى ويطلب مالاً أيضاً. إنه يلبس سترة ممزقة، وهي ثقيلة جداً بالنسبة ليوم دافئ، ويلبس أيضاً قبعة حمراء خاصة بكرة القاعدة.

لم يقفل الاقتصادي أبواب سيارته ولم يحركها إلى الأمام قليلاً. ولم يبحث عن نقود زائدة. لكنه كان يراقب فقط، كما لو كان ينظر من خلال زجاج يرى من طرف واحد، وبعد لحظة تابع المتشرد طريقه.

يقول الاقتصادي: «إن لديه سماعات رأسية جيدة»، وهو ينظر في مرآة الرؤية الخلفية. «حسنأ، إنها أجود من السماعات التي أملكها. وإلا فإنه لا يبدو أن لديه أملاكاً كثيرة».

يميل ستيفن ليفيت إلى رؤية الأشياء بصورة مختلفة عما يراه الإنسان العادي، وبصورة تختلف عما يراه الاقتصادي العادي. وهذا إما لأنه موهبة رائعة أو لأنه موهبة مزعجة، ويعتمد ذلك على ما تشعر به حيال رجال الاقتصاد.

أرسلت مجلة نيويورك تايمز في صيف عام 2003 ستيفن ج دوبنر، وهو الكاتب والصحفي، ليكتب وصفاً لستيفن د ليفيت، وهو اقتصادي شاب وشجاع في جامعة شيكاغو.

ووجد دوبنر، وهو يبحث في كتاب حول سيكولوجية المال، و يقابل عدداً من الاقتصاديين، أنهم غالباً ما يتكلمون اللغة الإنكليزية كما لو أنها كانت اللغة الرابعة أو الخامسة. وكان ليفيت، الذي حصل على ميدالية جون بيتس كلارك (التي تمنح كل سنتين إلى أفضل اقتصادي أمريكي لم يتجاوز الأربعين من العمر) قد قابله عدد كبير من الصحفيين ووجد أن تفكيرهم لم يكن.. قوياً جداً، كما قد يقول الاقتصادي.

لكن ليفيت قرر أن دوبنر لم يكن أحق بالكمال. ووجد دوبنر أن ليفيت لم يكن أداة قياس إنسانية. لكن قدرة الاقتصادي على الابتكار ولباقته في الشرح أدهشت الكاتب. وعلى الرغم من وثائق اعتماده المتفوقة (دراسة جامعية في جامعة هارفارد، وشهادة دكتوراه من معهد MIT وكومة كبيرة من الجوائز)، عالج الاقتصادي بطريقة غير عادية أبداً. وبدا أنه ينظر إلى الأشياء ليس كرجل أكاديمي ولكن كمستكشف فضولي وذكي جداً – صانع أفلام وثائقية، وربما محقق شرعي أو محب للكتب التي تتراوح من الرياضة إلى الجريمة وإلى ثقافة البوب (Pop). وأظهر اهتماماً قليلاً بالموضوعات المالية التي تخطر بالذهن عند التفكير بالاقتصاد؛ وربما تفاخر باعتزاله الناس. فقال لدوبنر عند إحدى النقاط وهو يزيل شعرة من عينه: «إنني لا أعرف عن المقاييس الاقتصادية، ولا أعرف كيف تصنع النظرية. وإن سألتني عن سوق المال، هل ستهبط أم سترتفع، وإن سألتني إن كان الاقتصاد سوف ينمو أم سيتقلص، وإن سألتني إن كان انخفاض التضخم جيداً أم رديئاً، وإن سألتني عن الضرائب – أقصد أنه سيكون من الزيف لو قلت: إنني أعرف كل شيء عن تلك الأشياء».

إن المادة والأحاجي الموجودة في الحياة اليومية أهم ما يثير اهتمام ليفيت. فكانت تحقيقاته عملاً عظيماً لكل شخص يريد أن يعرف كيف يسير هذا العالم فعلاً. وكان موقفه الفريد قد أثار لدى دوينر المقالة الناجمة عن ذلك:

إن الاقتصاد، كما يراه ليفيت، علم ذو أدوات ممتازة للحصول على إجابات، لكن فيه نقصاً خطيراً بالأسئلة المثيرة للاهتمام. والموهبة الخاصة هي القدرة على طرح مثل هذه الأسئلة. على سبيل المثال، إذا كان تجار المخدرات يجمعون أموالاً كثيرة، فلماذا لا يزالون يعيشون مع أمهاتهم؟ وأيها أخطر: المسدس أم حوض السباحة؟ وما هو السبب الحقيقي الذي خفض معدل الجريمة في العقد الماضي؟ وهل يضع الوسطاء العقاريون مصلحة زبائنهم أولاً؟ ولماذا يسمى الآباء السود أولادهم أسماء قد تؤذي فرص عملهم؟ وهل يغش معلمو المدارس لمواجهة المعايير الامتحانية العالية؟ وهل مصارعة السومو فاسدة؟ وكيف يدفع شخص متشرد في ثياب مهترئة خمسين دولاراً ثمناً لساعات رأسية؟

قد لا يعترف كثير من الناس - بمن فيهم عدد كبير من زملائه - بأن عمل ليفيت هو عمل في علم الاقتصاد مطلقاً. لكنه قام بتقطير ما يسمى بالعلم الكئيب للوصول إلى هدفه الأولي: وهو تفسير الكيفية التي يحصل بها الناس على ما يريدون. وخلافاً لمعظم الأكاديميين، إنه لا يخشى استخدام الملاحظات الشخصية أو الفضول الشخصي، ولا يخشى القمص وسردها أيضاً، (لكنه يخشى التفاضل والتكامل). إنه شخص حدسي. فهو يغربل أكوام المعطيات؛ ليجد قصة جديدة لم يجدها أحد من قبل. ويخترق طريقة لقياس نتيجة ما أعلن عنها الاقتصاديون المحترفون بأنها لا تقبل القياس. إن اهتماماته الملازمة له - على الرغم من أنه يقول: إنه لم يبحث بها شخصياً - هي الغش والفساد والجريمة.

لقد ثبت أن فضول ليفيت الحاد جذاب بالنسبة لآلاف من قراء مجلة نيويورك تايمز. ولقد أحاطت به الأسئلة والاستفسارات والأحاجي وطلبات من شركة جنرال موتورز، وجمعية اليانكي في نيويورك، وأعضاء من مجلس الشيوخ في الولايات المتحدة، وكذلك من السجناء والآباء ومن رجل احتفظ على مدى عشرين عاماً بمعطيات دقيقة عن مبيعاته من نوع معين من الخبز (الباغيل). وقام بطل سابق في التجول في أرجاء فرنسا بدعوة ليفيت ليقدم له العون؛ لأن الجولة الحالية حافلة بالمنشطات؛ وأرادت وكالة الاستخبارات الأمريكية أن تعرف كيف يمكن أن يستخدم ليفيت المعطيات لاعتقال غاسلي الأموال والإرهابيين.

والذي جعل الجميع يستجيبون له هو قوة اعتقاد ليفيت الخفي: إن العالم الحديث، على الرغم من شدة الغموض والتعقيد والخداع البحث ممكن اختراقه ومعرفته ممكنة - إذا ما سئلت الأسئلة الصحيحة - بل إنه أكثر غموضاً مما نعتقد. وكل ما يحتاجه هو طريقة جديرة بالنظر.

في مدينة نيويورك، كان الناشرون يطلبون من ليفيت أن يكتب كتاباً. فقال: «أكتب كتاباً. لا أريد أن أكتب كتاباً». فكان لديه مليون أحجية ينبغي أن يحلها، وهي أكثر من الوقت المطلوب لحلها. ولم يكن ينظر إلى نفسه على أنه كاتب جيد. لذلك قال: «كلا» إنه غير مكترث - واقترح، «إلا إذا استطعنا (دوبنر وأنا) أن نعمل معاً».

ولكن التعاون ليس لجميع الناس. لكن الاثنين - وصارا يعرفان نحن الاثنان - قررا أن يناقشا الأشياء مراراً؛ ليريا إن كان مثل هذا الكتاب أمراً يمكن أن ينجح. وقررنا أننا يمكن أن ينجح. ونأمل في أنكم توافقون على ذلك.

أجريت مقابلة لليفيت في جمعية الزملاء، نادي المفكرين المحترمين في هارفارد، ويدفع هذا النادي للباحثين من الشباب؛ ليقوموا بأبحاثهم لمدة ثلاث سنوات من دون أي التزامات. وشعر ليفيت أنه لا يستطيع مقاومة هذه الفرصة. ولم يعتبر نفسه عالماً في البداية.

وكانت هذه المقابلة على العشاء، ويقوم بها زملاؤه الذين يكبرونه سناً، وهم مجموعة من الفلاسفة والعلماء والمؤرخين المشهورين في العالم. وكان قلقه أنه ليس لديه ما يقوله حتى تدوم الجولة الأولى من المحادثة.

وبصورة غير مطمئنة قال أحد الزملاء الكبار له: «إنني عانيت زمناً طويلاً وأنا أبحث عن الفكرة الموحدة في عملك، فهل تشرح لي ما هي؟»  
شعر ليفيت بحرج، إذ لم تكن لديه فكرة عن الفكرة الموحدة أو إن كانت لديه هذه الفكرة الموحدة.

تدخل آمارتيا سين، الذي سيفوز بجائزة نوبل في الاقتصاد فيما بعد، ولخص تلخيصاً أنيقاً ما وجده كفكرة موحدة عند ليفيت.

فقال ليفيت: نعم هذه هي فكرتي.

وعرض زميل آخر فكرة أخرى.

فقال ليفيت: أنت على حق، فهذه فكرتي.

وجرى الأمر على هذا المنوال، مثل كلب يشد قطعة عظم بقوة، إلى أن قاطعهم الفيلسوف روبرت نوزيك: «كم هو عمرك، يا ستيف؟»

– ست وعشرون سنة.

فالتفت نوزيك إلى الزملاء الآخرين، قائلاً: «إنه في السادسة والعشرين من العمر، فلماذا يحتاج إلى فكرة موحدة؟ فربما سيكون من أولئك الناس الموهوبين، فلا يحتاج إلى فكرة موحدة. فإنه سيأخذ سؤالاً ويجيب عنه، وسيكون ذلك رائعاً.»

مجلة نيويورك تايمز 3 آب 2003

obeikandi.com

## المقدمة

### الجانب الخفي

#### من كل شيء

من كان يعيش في الولايات المتحدة في أوائل سنوات التسعينيات من القرن الماضي ويصغي إلى النشرة الإخبارية المسائية أو يهتم بالجريدة اليومية، ما كان ليؤخذ لو شعر بخوف يخرج من جلده.

والسبب هو الجريمة. فقد كانت الجريمة تزداد باطراد دون هوادة - ويبدو الخط البياني لمعدلات الجريمة في أي مدينة أمريكية في العقود الأخيرة مثل سهم ينطلق إلى السماء - وكان يبدو أنه النذير بنهاية العالم الذي عرفناه. فأصبح الموت بإطلاق النار المتعمد وغيره أمراً عادياً. وكذلك أصبحت سرقة السيارة والمتاجرة بالمخدرات. وكان كل شيء يزداد سوءاً ليصبح أكثر سوءاً. وكان الخبراء جميعاً يقولون ذلك.

والسبب هو ما يعرف بالوحش الكبير. وكان هذا الوحش في كل مكان في مدة من الزمن. ويبدأ من غلاف المجلات الأسبوعية، ويختال عبر التقارير الحكومية السميكة. فقد كان المارق الهزيل في المدينة الكبيرة يحمل مسدساً رخيصاً بيده ولا شيء في قلبه سوى القسوة. وكان هناك الألوف من أمثاله، كما علمنا، جيل من القتلة على وشك أن يحيلوا البلاد إلى فوضى شديدة.

كتب عالم الجريمة، جيمس آلان فوكس، في سنة 1995 تقريراً إلى النائب العام في الولايات المتحدة حول تلك النقطة المؤلمة بالتفصيل، أي حول جرائم القتل التي يرتكبها المراهقون. وأشار فوكس إلى الحوارات المتفائلة والحوارات المتشائمة. ففي اعتقاده أن نسبة الانتحار في الحوارات المتفائلة قد ترتفع أيضاً

بمقدار 15% خلال العقد الآتي؛ وأما في الحوار المتشائم فقد تتضاعف تلك النسبة. وقال: «سوف تكون موجة الجريمة الآتية سيئة، وإنها ستجعل سنة 1995 تبدو مثل الأيام الماضية».

ووصف علماء الجريمة الآخرون وعلماء السياسة والمتنبئون من المثقفين المستقبل المرعب ذاته، كما فعل الرئيس كلينتون، حين قال: «لقد احتجنا إلى ست سنوات لنقلب موضوع الجريمة هذا، ولولا ذلك لكان بلدنا سيعيش في فوضى. ولن يلقي من سيخلفني الخطابات حول الفرص الرائعة في الاقتصاد العالمي؛ بل سيحاولون جمع الروح والجسم معاً بالنسبة للناس في شوارع هذه المدن». كانت الأموال الذكية بكل بساطة مع المجرمين.

وبعد ذلك بدلاً من أن يرتفع معدل الجريمة ويرتفع، بدأ بالانخفاض، وراح ينخفض أكثر فأكثر. وكان انخفاض معدل الجريمة مدهشاً من بضع نواح، فكان شاملاً، فراح كل نوع من أنواع الجريمة ينخفض في كل جزء من أجزاء البلاد. وكان مستمراً، إذ يتناقص بصورة كبيرة سنة بعد سنة. وكان غير متوقع أبداً من قبل أولئك الخبراء الذين توقعوا عكس الذي حصل.

لقد كان العكس الضخم مدهشاً. فبدلاً من أن يرتفع معدل جرائم المراهقين بنسبة 100% أو حتى 50% كما توقع جيمس آلان فوكس، انخفض بنسبة تزيد عن 50% خلال خمس سنوات. ففي سنة 2000 هبط معدل الجريمة في الولايات المتحدة إلى أخفض مستوى خلال خمس وثلاثين سنة. وكذلك هبط المعدل في أنواع الجرائم كلها، من جريمة المهاجمة إلى سرقة السيارات.

وعلى الرغم من فشل توقعات الخبراء حول انخفاض الجريمة – وكان فشلاً ذريعاً فقد كانت توقعاتهم مرعبة – فهم يسارعون الآن لشرحه وتفسيره. وكانت نظرياتهم بمعظمها منطقية تماماً، فكان اقتصاد سنوات التسعينيات الصارخ هو، كما قالوا، الذي ساعد في إيقاف الجريمة. وكانت قوانين ضبط ومراقبة السلاح. وكانت إستراتيجيات جديدة للشرطة قد نفذت في مدينة نيويورك، حيث هبط عدد جرائم القتل من 2245 جريمة في سنة 1990 إلى 596 جريمة في سنة 2003.

لم تكن هذه نظريات فقط، فقد كانت مشجعة؛ لأنها عزت انخفاض عدد الجرائم إلى مبادرات إنسانية حديثة ومحددة. فإن كان ضبط السلاح أو إستراتيجيات شرطية ذكية أو أعمال ذات أجور مرتفعة هي الأسباب التي قمعت الجريمة - حسناً إذن، لقد كانت القوة لإيقاف المجرمين بمتناول اليد طوال الوقت. فإن الجريمة ستكون في المرة القادمة -لا سمح الله- سيئة جداً.

وقد اتخذت هذه النظريات طريقها من أفواه الخبراء، كما يبدو من دون أي سؤال، إلى آذان الصحفيين، وإلى أذهان الناس عامة. وخلال مدة قصيرة أصبحت حكمة تقليدية.

هناك مشكلة واحدة فقط: وهي أنها لم تكن صحيحة.

كان هناك عامل آخر أسهم إسهاماً كبيراً في انخفاض معدل الجريمة، ذلك الانخفاض الضخم في سنوات التسعينيات. وكان قد تشكل قبل أكثر من عشرين سنة وكان متعلقاً بشابة من دالاس تدعى نورما ماك كورفي.

وكمثال الفراشة التي تصفق بجناحيها في قارة ما، فتسبب في آخر الأمر إعصاراً في قارة أخرى. فقد غيرت نورما ماك كورفي مجرى الأحداث عن غير قصد منها. فقد كان كل ما تريده هو الإجهاض.. كانت فتاة فقيرة وغير متعلمة وليست ماهرة بشيء، وكانت مدمنة على المشروبات الكحولية وتستهلك المخدرات، وعمرها إحدى وعشرون سنة، وقد أنجبت حتى الآن طفلين وتخلت عنهما للتبني. ووجدت نفسها الآن - في سنة 1970 - حاملاً مرة أخرى. ولكن في تكساس كما في الولايات المتحدة كلها - إلا القليل منها - كان الإجهاض عملاً مخالفاً للقانون. وتبنى قضية ماك كورفي أناس أقوى منها كثيراً. وقد جعلوا منها المدعية الرئيسية في قضية دعوى جماعية تسعى لجعل الإجهاض عملاً قانونياً. وكان ممثل الدفاع هنري ويد، وهو محامي مقاطعة دالاس. وفي نهاية المطاف، قدمت القضية إلى المحكمة العليا في الولايات المتحدة، وكان اسم ماك كورفي في تلك الأيام قد أخفي تحت اسم مستعار (جين رو). وفي 22 كانون الثاني من

سنة 1973، حكمت المحكمة لصالح السيدة رو، وبذلك سمحت بجعل الإجهاض عملاً قانونياً في جميع أنحاء البلاد. وكان الوقت متأخراً طبعاً بالنسبة لماك كورفي أو (رو) لتقوم بعملية إجهاض. فقد أنجبت طفلها قبل ذلك وتخلت عنه للتبني. (وبعد سنوات تخلت عن تأييدها للإجهاض القانوني. وأصبحت ناشطة في مجال الحفاظ على الحياة).

إذن، كيف أثارت (رو و ويد) بعد جيل أضخم انخفاض في الجريمة في التاريخ؟ وفيما يتعلق بالجريمة، تبين أن الأطفال غير متساوين، بل ولا يقتربون من المساواة. فقد أظهرت الدراسات على مر عقود من الزمن أن الطفل المولود في بيئة عائلية معاكسة، من المحتمل جداً أن يصبح مجرماً أكثر من غيره من الأطفال. كما تبين أن ملايين النساء اللواتي يحتمل أنهن يحققن الإجهاض في أعقاب قضية «رو» و«ويد» – وهن نسوة فقيرات وغير متزوجات وأمهات مراهقات وكان الإجهاض بالنسبة لهن مكلفاً جداً أو كان صعب المنال – كانت نماذج من هذه النكبة. وهؤلاء النساء اللواتي يحتمل أن يتحول أولادهن إلى مجرمين إذا لم يولدوا، إلى أن يصبحوا مجرمين أكثر من المجرمين العاديين. ولكن بسبب قضية «رو» و«ويد» لم يولد هؤلاء الأطفال. وكان هذا السبب القوي ذا تأثير جذري وبعيد: فبعد سنوات بدأ معدل الجريمة يتهاوى؛ لأن هؤلاء الأطفال لم يولدوا ولم يدخلوا عالم الجريمة.

لم يكن ضبط السلاح ولا الاقتصاد القوي ولا الإستراتيجيات الشرطية الجديدة هي التي قلصت في النهاية موجة الجريمة الأمريكية. لقد كانت، من بين عوامل أخرى، الحقيقة بأن مجموعة المجرمين المتوقعين قد تقلصت تقلصاً درامياً. والآن، وبعد أن أحال خبراء انخفاض الجريمة (وهم القائلون بالقدر سابقاً) نظرياتهم إلى وسائل الإعلام، كم مرة جعلوا الإجهاض القانوني السبب في ذلك؟

الجواب: صفر.

إنها خلطة أساسية من التجارة والصداقة الحميمة: فأنت تستأجر وسيطاً عقارياً لتبيع بيتك، فيقوم الوسيط بقياس جماليات البيت ويلتقط بعض الصور ويحدد السعر ويكتب إعلاناً مغرياً، ويظهر البيت بقوة ويناقش عروض الأسعار ويرى الصفقة حتى نهايتها، وهذا بالطبع عمل كثير. لكنه يستطيع تفصيل العمل تفصيلاً حسناً. فعند بيع بيت تصل قيمته إلى 300.000 دولار، هناك 6% أجور الوسيط وبذلك تكون الأجرة 18.000 دولار، فأنت تقول في شرك: إنه مبلغ كبير. ولكنك تقول في شرك أيضاً: إنك ما كنت تستطيع أن تبيع البيت وحدك مقابل 300.000 دولار. فالوسيط يعرف الطريقة، وما هي العبارة التي استعملها؟ أي الوصول لـ «وضع أفضل سعر للبيت». فقد أحصل على أعلى قيمة له بالدولار، أليس هذا صحيحاً؟

أجل..

إن الوسيط العقاري نوع آخر من الخبرات في عالم الجريمة، فهو خبير بكل نقطة. أي، إنه يعرف ميدانه أفضل كثيراً من الشخص العادي الذي يعمل من أجله. فهو يعرف ما يتعلق بقيمة البيت بصورة أفضل، كما يعرف أحوال سوق العقارات، ويعرف حتى الإطار الذهني للمشتري. وأنت تعتمد عليه بسبب هذه المعلومات. وهذا في الواقع هو السبب الذي جعلك تستأجر الخبير.

وكما أن العالم أصبح أكثر تخصصاً، فإن أمثال هؤلاء الخبراء، الذين لا يحصى عددهم، جعلوا من أنفسهم ضرورة لا يمكن الاستغناء عنهم. فالأطباء والمحامون والمقاولون ووسطاء أسواق الأسهم وميكانيكيو السيارات ووسطاء القروض والمخططون الماليون يتمتعون جميعاً بميزة معلوماتية ضخمة. ويستعملون تلك الميزة لمساعدتك (أي الشخص الذي استأجرهم) كي تحصل على ما تريد تماماً بأفضل سعر.

هل هذا صح؟

من الجميل أن تعتقد ذلك. لكن هؤلاء الخبراء بشر، والبشر يستجيبون للحوافز. لذلك فإن الكيفية التي يعاملك بها أي خبير تعتمد على كيفية تحديد حوافز ذلك الخبير. فقد تعمل هذه الحوافز لصالحك أحياناً. فعلى سبيل المثال، وجدت دراسة أجريت على ميكانيكيي السيارات في كاليفورنيا. فهم غالباً ما يمررون فواتير إصلاح صغيرة، وهذا ما يجعل السيارات تفشل في اختبارات طرد الغازات - والسبب هو أن هؤلاء الميكانيكيين المتساهلين يحصلون على مكافآتهم من العمل المتكرر. وفي حالة مختلفة، تبين أن الأطباء النسائيين في منطقة تتخفف فيها معدلات الولادة، يفضلون إجراء العملية القيصرية في الولادة أكثر من أطباء المناطق التي تزداد فيها معدلات الولادة - وهذا يشير إلى أن الأطباء يقومون بالإجراء الأعلى، عندما تكون أحوال العمل صعبة.

إن التفكير في استغلال الخبراء لمراكزهم شيء، وإثبات ذلك شيء آخر. وإن أفضل طريقة لإثبات ذلك تكون في قياس الطريقة التي يعاملك بها الخبير مقابل الطريقة التي ينفذ بها العمل على نفسه. ومن سوء الحظ أن الجراح لا يجري الجراحة على نفسه، ولا يكون ملفه الطبي موضوعاً للتسجيل العام؛ وينطبق هذا على الميكانيكي الذي يصلح سيارته.

لكن مبيعات الوسطاء العقاريين موضوع للتسجيل العام. ويقوم الوسطاء التجاريون غالباً ببيع بيوتهم. وتغطي معطيات حديثة بيع ما يقرب من 100000 بيت في ضواحي شيكاغو، وتظهر أن أكثر من 30000 بيت من هذه البيوت كان يملكها الوسطاء أنفسهم.

وقبل التعمق بهذه المعطيات، من المفيد أن يطرح السؤال: ما هو حافز الوسيط العقاري عندما يبيع بيته الخاص به؟ الأمر بسيط: عقد أفضل صفقة ممكنة. وربما يكون هذا حافزك أيضاً عندما تبيع بيتك. وهكذا يبدو أن الحافز بالنسبة لك، وبالنسبة للوسيط العقاري هو على نسق واحد. وفي نهاية الأمر تتحدد عمولته على أساس سعر البيع.

ولكن وكما تسير الحوافز، فإن العمولات دقيقة وخداعة. فأولاً وقبل كل شيء، تنقسم عمولة الوسيط العادية التي تبلغ 6% بين وسيط البائع ووسيط المشتري. ويعيد كل وسيط نصف ما يأخذه إلى الوكالة. وهذا يعني أن 1.5% من سعر الشراء تذهب مباشرة إلى جيب وسيطك العقاري.

وهكذا، عند بيع بيتك لقاء 300000 دولار، يأخذ الوسيط مبلغ 4500 دولار من قيمة العمولة البالغة 18000 دولار، وهو مبلغ غير سيء. ولكن ماذا لو كانت قيمة البيت تصل إلى أكثر من 300000 دولار؟ وماذا لو بذل الوسيط جهداً أكثر قليلاً وصبر قليلاً و وضع إعلاناً إضافياً واستطاع بيع البيت لقاء مبلغ 310000 دولار؟ فإنك تضع في جيبك مبلغاً إضافياً مقداره 9600 دولار بعد اقتطاع العمولة. لكن نصيب الوسيط من هذه الإضافة سيكون 1.5% من 10000 دولار – أي مجرد 150 دولاراً. فأنت تكسب 9400 دولار، بينما هو يكسب 150 دولاراً، وبهذا تكون حوافذك لا تتوازي مع حوافزه بعد كل شيء. (لاسيما إن كان الوسيط هو الذي يدفع أثمان الإعلانات ويقوم بكل الأعمال لقاء 150 دولاراً فقط).

توجد طريقة واحدة لاكتشاف الفرق: قم بقياس الفرق بين معطيات المبيعات للبيوت التي تخص الوسطاء العقاريين أنفسهم، والبيوت التي يبيعونها بالنيابة عن الزبائن. وباستخدام المعطيات من مبيعات تلك البيوت البالغة 100000 بيت في ضواحي شيكاغو، وبعد ضبط عدد المتغيرات – موقع البيت وعمره وجودته وجماله... إلخ – يتبين أن الوسيط العقاري يحتفظ ببيته في السوق مدة عشرة أيام وسطياً أكثر من بيت الزبون، ويبيعه بزيادة وسطية تبلغ 3%، أو 100000 دولار إضافية على البيت ذي القيمة 300000 دولار. عندما يبيع الوسيط العقاري بيته فإنه يتمسك بأفضل عرض للسعر؛ وعندما يبيع بيتك فإنه يدفعك لقبول أول عرض معقول. وهو مثل وسيط الأسهم الذي يعجل العمولات، فإنه يريد عقد الصفقات وجعلها سريعة. ولم لا؟ فإن حصته من العرض الأفضل مجرد 150 دولاراً إضافية، فالحافز صغير جداً ولا يشجع على فعل غير ذلك.

من هذه الحقائق البدهية المتعلقة بالسياسة كلها، تبقى واحدة منها حقيقية أكثر من البقية: المال يشتري الانتخابات. آرنولد شوازينبرغر ومايكل بلومبيرغ وجون كورزين، وهؤلاء مجرد أمثلة حديثة ودرامية قليلة عن الحقيقة البدهية وهي تقوم بعملها. (ونهمل للحظة واحدة الأمثلة المعاكسة هوارد دين، وستيف فوربيس، وميكل هافنغتون، ولاسيما كوليسانو الذي أنفق 93 مليون دولار من ماله الخاص على ثلاثة انتخابات متتالية خاصة بحاكم ولاية نيويورك، وحصل على 4% و8% و14% من الأصوات على التوالي). ويوافق معظم الناس على أن للمال تأثيراً كبيراً في الانتخابات وأن الكثير من المال ينفق على الحملات السياسية.

وبالفعل تشير معطيات الانتخابات إلى أن المرشح الذي ينفق على الحملة أكثر يفوز بالانتخابات. ولكن هل المال هو سبب الفوز؟

قد يبدو مثل هذا التفكير تفكيراً منطقياً، وهذا مطابق تماماً للتفكير بأن الازدهار الاقتصادي في سنوات التسعينيات ساعد في تخفيض الجريمة، ولكن لا يكفي أن يكون ارتباط شيئين سبباً لأن يكون الواحد منهما هو المسبب للآخر. إن الارتباط (أو التلازم) يعني بكل بساطة أن هناك علاقة بين العاملين - وليكن أحدهما (س) والثاني (ع) - لكن ذلك لا يقول شيئاً حول اتجاه تلك العلاقة. فمن الممكن أن (س) يسبب (ع)؛ ومن الممكن أيضاً أن (ع) يسبب (س)؛ وقد يكون العاملان (س) و(ع) يسببهما عامل آخر هو (ص).

فكّر بهذا الارتباط (أو التلازم): المدن حيث الجرائم الكثيرة فيها رجال الشرطة بأعداد كبيرة. وفكر الآن بالارتباط بين رجال الشرطة والجريمة في مدينتين حقيقيتين: دنفر، وواشنطن، فهما عدد السكان نفسه تقريباً، ولكن يبلغ عدد رجال الشرطة في واشنطن ثلاثة أمثال عددهم في دنفر، ويبلغ عدد الجرائم فيها ثمانية أمثال جرائم القتل في دنفر. ولكن ما لم يكن لديك معلومات أكثر، يصعب عليك القول: ما الذي يسبب ماذا؟ ومن لا يعرف معرفة أفضل، فقد يفكر في هذه الأرقام ويتوصل إلى الاستنتاج بأن هذه الأعداد الإضافية من

رجال الشرطة في واشنطن هي التي تسبب جرائم القتل الإضافية. إن مثل هذا التفكير ذو تاريخ طويل، ويثير استجابات بهذه الطريقة. فكر بالقصة الشعبية حول القيصر الذي علم أن المقاطعة التي فيها معظم الأمراض في إمبراطوريته كانت المقاطعة التي فيها معظم الأطباء. ماذا كان الحل عنده؟ أمر بإعدام الأطباء رميةً بالرصاص على عجل.

والآن عودة إلى موضوع الإنفاق على الحملات: كي نجد العلاقة بين المال والانتخابات، من المفيد التفكير بالحوافز، وهي تلعب دوراً في تمويل الحملات. ولنقل: إنك من الأشخاص الذين قد يساهمون بألف دولار لصالح مرشح ما. إن القصة هي أنك تعطي المال في حالة أو في حالتين: سباق قريب من حيث تعتقد أن المال سوف يؤثر في النتيجة، أو حملة يكون فيها أحد المرشحين متأكداً من الفوز وتود أن تتعم بالفوز المنعكس أو أن تتلقى بعضاً من الاعتبار في المستقبل. والمرشح الذي لا تريد أن تساهم معه هو الخاسر حتماً. (فقط اسأل أي مرشح يأمل في الفوز بالرئاسة وفشل في آيوا ونيوهامبشاير). لذا فإن منافسي المقدمة وأصحاب المناصب يجمعون مالاً أكثر مما يجمعه أولئك الذين يحتمل أن يفوزوا. فماذا بشأن إنفاق كل ذلك المال؟ من الواضح أن المتنافسين من أصحاب المناصب لديهم مال أكثر، لكنهم ينفقون الكثير منه فقط عندما تكون هناك فرصة قانونية للخسارة. وإلا، لماذا يحتمل أن يكون الانغماس في صندوق حرب مفيداً فيما بعد عندما يظهر مناوىء هائل؟

والآن تصور مرشحين: واحد جذاب بطبيعته، والآخر ليس كذلك. يجمع المرشح الجذاب مالاً أكثر ويفوز فوزاً سهلاً. ولكن هل كان المال هو ما جعله يفوز بالأصوات، أم هل كانت جاذبيته هي التي جعلته يفوز بالأصوات والأموال؟

هذا سؤال حاسم، لكن الإجابة عنه صعبة جداً. إن جذب الأصوات، بعد كل

شيء، صعب تحديده من حيث الكمية، فكيف يمكن حسابه؟

إنني لا أستطيع بالفعل - فيما عدا حالة خاصة - والمفتاح هنا قياس المرشح نفسه مقابل نفسه. بمعنى أن المرشح (آ) اليوم يحتمل أن يكون المرشح (آ) نفسه بعد سنتين أو أربع سنوات. ويمكن أن يقال الشيء ذاته على المرشح (ب). لو أن المرشح (آ) كان ينافس المرشح (ب) في انتخابين متتاليين، يكون قد أنفق في كل حالة مبالغ متباينة من الأموال. وبفرض أن جاذبية المرشحين ثابتة، بقليل أو كثير، يمكننا عندئذ أن نقيس تأثير المال.

ويتبين أن المرشحين كليهما يتنافسان في انتخابات متتابعة طوال الوقت بالفعل، فيما يقرب من ألف منافسة بين مرشحي الكونغرس منذ سنة 1972. فماذا لدى الأرقام لتقوله في هذه الحالات؟

هنا تكمن المفاجأة: إن الأموال التي ينفقها المرشحون لا تكاد يكون لها أي تأثير. فيمكن للمرشح الفائز أن يخفض إنفاقه بمقدار النصف، فيخسر 1% من الأصوات. بينما يمكن للمرشح الخاسر أن يضاعف إنفاقه ويستطيع توقع زيادة التصويت لصالحه بنسبة 1% فقط. إن ما يهم حقاً بالنسبة للمرشح السياسي ليس ما ينفقه؛ ولكن ما يهم بالفعل هو من أنت. (ويمكن أن يقال الشيء ذاته، وسوف يقال في الفصل الخامس، حول الوالدين). إن بعض السياسيين جذابون بطبيعتهم بالنسبة للناخبين، وإن بعضهم الآخر ببساطة ليسوا كذلك، ولاتستطيع أي أموال أن تفعل شيئاً حيال هذا الأمر (ويعرف السادة دين، وفوربس، وهافنغتون، وغوليسانو، ذلك طبعاً).

وماذا يمكن أن يقال عن النصف الآخر من حقيقة الانتخابات البدهية؟ - إن مقدار الأموال التي تنفق على تمويل الحملة الانتخابية قمار فاحش، في مدة الانتخابات العادية التي تشمل الحملات الرئاسية ومجلس الشيوخ ومجلس النواب، ينفق ما يقرب من بليون دولار في السنة - وهذا يبدو أنه مبلغ كبير إلا إذا كنت تهتم بقياسه مقابل شيء آخر أقل أهمية من الانتخابات الديمقراطية.

على سبيل المثال، إن ما ينفقه الأمريكيون في كل سنة على (العلكة) يصل إلى هذا المبلغ.

ليس هذا الكتاب لبحث تكاليف العلكة مقابل نفقات الحملات الانتخابية، وليس عن الوسطاء العقاريين الماكريين، ولا عن تأثير الإجهاض القانوني في الجريمة. لا شك في أنه سيعالج هذه الحالات وعشرات غيرها، من فن الوالدية إلى آليات الغش والخداع، ومن الأعمال الداخلية لجمعية كوكلوكس كلان إلى التمييز العنصري في برنامج الحلقة الأضعف. إن هذا الكتاب هو حول تعرية طبقة أو طبقتين من سطح الحياة العصرية ورؤية ماذا يجري تحتها. وسنسال العديد من الأسئلة، ويكون بعضها تافهاً وبعضها الآخر يتعلق بقضايا الحياة والموت. وقد تبدو الإجابات غريبة غالباً، لكنها، بعد الحقيقة، واضحة تماماً. وسنبحث هذه الإجابات في المعطيات، سواء تلك المعطيات التي تأتي على شكل اختبارات أطفال المدارس، أم على شكل إحصائيات الجريمة في مدينة نيويورك، أم دفاتر حسابات تاجر مخدرات (وغالباً سنستفيد من أشكال المعطيات التي تركت جانباً بطريق المصادفة، مثل خط بخار الماء الذي تصدره الطائرة في أعالي السماء). شيء جيد وجميل أن تحب موضوعاً أو أن تقوم بتظيره، كما يحب البشر أن يفعلوا، ولكن عند استبدال الوضع الأخلاقي بتقدير مخلص للمعطيات تكون النتيجة جديدة ونظرة مدهشة غالباً.

يمكن مناقشة مقولة «إن الأخلاق تمثل الطريقة التي يحب أن يرى الناس فيها العالم يسير»، بينما يمثل الاقتصاد كيف يعمل العالم في الواقع. والاقتصاد بعد كل شيء هو علم القياس. ويتألف من مجموعة من أدوات قوية ومرنة بصورة غير عادية، وتستطيع أن تقدر مجموعة كثيفة من المعلومات تقديراً موثقاً لتقرر نتيجة أي من العوامل على انفراد. بل وحتى النتيجة الكلية. وهذا «هو الاقتصاد» بعد كل شيء: أكمة من المعلومات حول الشركات والعقارات والمصارف والاستثمار. لكن أدوات علم الاقتصاد يمكن تطبيقها بسهولة على القضايا الأكثر أهمية.

إذن، لقد كتب هذا الكتاب من نظرة عالمية محددة جداً تقوم على بضع

أفكار أساسية:

- إن الحوافز هي حجر الزاوية في الحياة العصرية. وفهمها - أو تحليلها - هو المفتاح لحل أي أحجية، من الجريمة العنيفة إلى الغش في مجال الرياضة وفي مجال التعارف والتواعد عن طريق الشبكة العالمية (الإنترنت).

- غالباً ما تكون الحكمة التقليدية خاطئة. فلم تستمر الجريمة في الزيادة في التسعينيات، ولا يكسب المال وحده الانتخابات، و- مفاجأة - لم يتبين أن شرب ثمانية كؤوس من الماء باليوم يفعل شيئاً لصحتك. إن الحكمة التقليدية غالباً ما تكون زائفة، وهي صعبة بصورة شيطانية لا يمكن أن ترى من خلالها، ولكن يمكن صنعها.

- إن النتائج الدرامية غالباً ما يكون لها أسباب بعيدة وذكية. وإن الإجابة عن كل أحجية ليست صحيحة دائماً. لقد كان تأثير نورما ماك كورفي في الجريمة أكبر مما كان للقوى المجتمعة من ضبط السلاح والاقتصاد القوي والإستراتيجيات الجديدة للشرطة. وكذلك كان - كما سنرى - رجل يدعى أوسكار دانيولبلاندون، المعروف أيضاً جوني آبل سيداً للهيروين.

- يستعمل «الخبراء» - من علماء الجريمة إلى الوسطاء العقاريين - مزاياهم المعلوماتية لخدمة برامجهم الخاصة. ومع ذلك يمكن أن يهزموا حتى في لعبتهم الخاصة. ومع وجود الإنترنت تنقلص ميزتهم المعلوماتية كل يوم - كما يدل، من بين أشياء أخرى، هبوط أسعار التوابيت والدفعات الأولى لشركات التأمين على الحياة.

- ستجعل معرفة ما يقاس وكيفية إجراء القياس العالم المعقد أقل تعقيداً. فإن تعلمت كيف تنظر إلى المعطيات بطريقة صحيحة، فإنك تستطيع تفسير الأحجية التي لولا ذلك لكانت تبدو مستحيلة. إذ لا يوجد شيء مثل قوة الأرقام الصريحة لنزع طبقات من الاضطراب والتناقض.

- وهكذا إن هدف هذا الكتاب هو استكشاف الجانب الخفي.. من كل شيء. وقد يكون هذا عملاً مشبهاً أحياناً. وقد تشعر أحياناً وكأننا ننظر إلى العالم من

خلال ثقب القشة (التي نشرب بواسطتها العصير). وحتى كأنك تحرق في قاعة المرايا في مدينة الملاهي؛ ولكن الفكرة هي أن ننظر إلى أحوال عديدة ومتباينة ونفحصها بطريقة يندر أنها قد فحصت بها من قبل. من بعض الاعتبارات، إنها مفهوم غريب بالنسبة لكتاب. فتضع معظم الكتب فكرة واحدة منذ البداية وتعبّر عنها بجملة أو بجملتين، وبعد ذلك يقص الكتاب القصة بكاملها لتلك الفكرة: مثلاً، تاريخ الملح؛ هشاشة الديمقراطية؛ استخدام علامات الترقيم وسوء استخدامها. لايفتخر هذا الكتاب بمثل تلك الفكرة الجامعة. لقد فكرنا - لمدة ست دقائق - في كتابة كتاب يدور حول موضوع واحد - النظرية والممارسة للاقتصاد التطبيقي الصغير، فأني منها - لكننا فضلنا عوضاً عن ذلك طريقة البحث عن كنز. نعم، تستخدم هذه الطريقة أفضل أدوات التحليل التي يمكن أن يقدمها علم الاقتصاد، لكنها تسمح لنا باتباع أي فضول عجيب قد يحدث معنا. وهكذا إن ميدان الدراسة الذي اخترناه: الاقتصاد العجيب. إن القصص التي يرويها هذا الكتاب لم تشتمل عليها مادة الاقتصاد 101، ولكن هذا قد يتغير. وحيث إن علم الاقتصاد أولاً مجموعة أدوات، بمقابلته مع الموضوع، فإنه ما من موضوع، مهما كان صعباً، ينبغي أن يكون بعيداً إلى درجة بعيدة المنال.

ويجدر بنا أن نتذكر أن آدم سميث، مؤسس علم الاقتصاد الكلاسيكي، كان أول وأعظم فيلسوف، وقد سعى لأن يكون أخلاقياً، وبفعله هذا أصبح رجل اقتصاد. وعندما نشر كتابه (نظرية العواطف الأخلاقية) في سنة 1759، كانت الرأسمالية الحديثة قد بدأت. والتغيرات الكاسحة التي صنعتها هذه القوة الجديدة قد سحرت سميث، ولكن لم تكن الأرقام فقط هي التي أثارت اهتمامه، بل كانت النتيجة الإنسانية، الحقيقة بأن القوى الاقتصادية كانت تغير الطريقة التي يفكر بها شخص ويتصرف بموجبها في وضع مفترض. ما الذي قد يجعل المرء يغش أو يسرق بينما لا يفعل ذلك شخص آخر؟ كيف يمكن ما يبدو أنه خيار جيد (سواء أكان جيداً أم سيئاً) يؤثر في عدد كبير من الناس على طول الخط؟ في عصر

سميث، بدأ السبب والنتيجة بالتسارع؛ فقد تضخمت الحوافز عشر مرات. إن قوة الجذب والصدمة لهذه التغيرات كانت طاغية على مواطني زمانه، كما تبدو جاذبية الحياة الحديثة وصدمتها بالنسبة لنا.

كان موضوع سميث الحقيقي هو الاحتكاك بين رغبة الفرد والمبادئ الاجتماعية. وتعجب المؤرخ الاقتصادي روبرت هيلبرونر، مؤلف كتاب «فلاسفة العالم»، في كيف تمكن سميث من فصل أفعال الإنسان، وهو مخلوق ذو اهتمام ذاتي، عن المستوى الأخلاقي الأعظم الذي يعمل فيه الإنسان. كتب هايلبرونر: «لقد قال سميث: إن الجواب يكمن في قدرتنا على وضع أنفسنا في موقع الشخص الثالث، وهو الملاحظ الحيادي، وبهذه الطريقة نكون مفهومًا عن مزايا القضية الموضوعية.

اعتبر نفسك بصحبة شخص ثالث أو، إذا أردت بصحبة اثنين من ثلاثة أشخاص، فسوف تستكشف المزايا الموضوعية للقضايا التي تثير الاهتمام. تبدأ هذه الاكتشافات بصورة عامة بطرح سؤال بسيط لم يسأله أحد من قبل، مثل: ما هي الأشياء المشتركة بين معلمي المدارس ومصارعي السومو؟

## قال ليفيت:

«أود أن أجمع معاً مجموعة أدوات تمكننا من اعتقال الإرهابيين، ولكنني لا أعرف بالضرورة حتى الآن كيف سأفعل ذلك، ولكن بفرض أن المعطيات صحيحة، فلا شك عندي بأنني سأستطيع أن أجد الجواب».

قد يبدو من السخف بالنسبة لرجل الاقتصاد أن يحلم باعتقال الإرهابيين، تماماً كما يبدو من السخف إن كنت معلم مدرسة في شيكاغو، وتم استدعاؤك إلى مكتب وأخبروك.. بأن الحساب الذي صممه ذلك الرجل النحيف ذو النظارات السميقة قرر أنك غشاش، وأنتك ستفصل، قد لا يعتقد ستيفن ليفيت بنفسه، لكنه يعتقد بذلك: المعلمون والمجرمون والوسطاء العقاريون قد يكذبون، بل وحتى محللو وكالة المخابرات المركزية CIA يكذبون - لكن الأرقام لا تكذب.