

الفصل 2

الثقة

لنفترض أن مجموعة من الناس اكتشفت أعمالاً مشتركة لها منافع متبادلة. في أعلى المستويات، قد يحدث أن يرى بعض المواطنين الفوائد الناجمة من تبني وضع دستور لبلدهم. وعلى مستوى أكثر محلية، قد يتكفل بعض الناس تقاسم تكاليف وفوائد صيانة مرفق بلدي (نظام الري، جزعشب الحدائق، الصيد الساحلي)؛ أو إنشاء مرفق مفيد للجميع (قناة للصرف لمجمع مياه المطار)؛ أو التعاون في نشاط سياسي (الدفاع عن حقوق المواطنين، التأثير في مجلس تشريعي)؛ أو القيام بمشروع عندما لا يمكن التزامن بين شراء البضائع وتسليمها؛ أو الزواج؛ أو إنشاء اتحاد للادخار والتسليف الدوار rotating (إدير iddir)؛ أو استهلال التزام متبادل (أنا أساعدك، لأنك بحاجة إلى المساعدة الآن، وأنت تساعدني عندما أكون عندما أكون بحاجة إلى المساعدة)؛ أو تبني عرف معين (تبادل بطاقات التهنئة بعيد الميلاد)؛ أو إنشاء شركة لإنتاج سلع للسوق، أو الدخول في تعامل تجاري آني (شراء شيء ما من مركز البيع)؛ وهلم جرا. في هذه الحالات، توجد أعمال لها فوائد متبادلة، يكون

فيها الطرفان لطيفين. ويمتدّ مدى هذه المظاهر للسلوك المدني، من التقيد بالقوانين إلى احترام حقوق الآخرين.

لنتصوّر، بعد ذلك، أنّ الفرقاء اتّفقوا على تقاسم المنافع والتكاليف بطريقة معيّنة. ومرةً أخرى، نقول إن أعلى مستوى من الاتفاق يُمكن أن يكون عقداً اجتماعياً بين المواطنين لاحترام أعرافهم وقوانينهم. وقد يكون اتفاقاً ضمناً أن يكون الناس لطيفين بعضهم مع بعض، كأنّ يحترموا حقوق الآخرين بأنّ يُنصت إليهم، لتسيير شؤون حياتهم، وهلمّ جرّاً. هنا، سنفكّر في الاتفاقات على التعاملات المتعلّقة بالسلع والخدمات. قد توجد مواقف يكون الاتفاق فيها مبنياً على عرض «خذ السلعة أو اتركها» يقدمه طرفٌ إلى آخر (مثل قبول والدة بيكي للشروط التي وضعتها الشركة التي اتصلت بها لإصلاح أنابيب المياه). وفي سياقاتٍ أخرى، ربما تتدخل المساواة (كما يحدث عندما تشتري والدة دستا ملابساً لأسرتها من معرض منطقتها، وهذا لا يختلف بمجمله عمّا يحدث في أسواق الشرق الأوسط).

وسندرس في وقت لاحق (الفصل 4) طريقةً مثاليةً للأسعار في الأسواق التي تتردّد عليها عائلة بيكي، حين يسلك كلٌّ من المشتري والبائعين الأسلوب الذي سميناه «خذ السلعة أو اتركها» take-it-or-leave-it. لكننا لن ندرس الطريقة التي يصل بها المشتري

والبائع إلى اتفاق عندما يتساومان، في كلٍّ من عالمي بيكي ودستا، ولن نبحث عن مبادئ العدالة التي قد تُطبَّق خلال المفاوضات. وكما نفضل ذلك، فربما ننتقل إلى نظرية المساومة، وهي فرعٌ جميلٌ، لكن صعب، من نظرية الألعاب theory of games لذا سنطرح، بدلاً من ذلك، سؤالاً وثيق الصلة بعالمي بيكي ودستا كليهما هو: ما هي الظروف التي يثق فيها الفريقان، اللذان وصلا إلى اتفاق، بأن يفي كل منهما بعهده؟

ولما كانت كلمة المرء يجب أن تكون معقولة كي تُصدَّق، فإن مجرد الوعود لن تكفي. (لاحظ أننا نحذّر الآخرين - وأنفسنا أيضاً - من الوثوق بالناس ثقةً «عمياء»). وإذا كان من الضروري أن يثق الفرقاء بعضهم ببعض أن يفوا بعهودهم، فيحب ترتيب الأمور على الوجه التالي: (1) في كلِّ مرحلةٍ من سيرِّ العمل المتفق عليه، سيكون من مصلحة كلِّ فريق التخطيط للوفاء بوعده إذا قام الآخرون بالتخطيط للوفاء بعهودهم؛ (2) في كلِّ مرحلةٍ من سيرِّ العمل المتفق عليه، سيصدِّق كلُّ فريقٍ أن الآخرين جميعاً سيفون بوعودهم. وإذا تحقق هذان الشرطان، فإن مجموعة من الاعتقادات بسلامة الاتفاق ستفرض نفسها.

لاحظ أن الشرط (2) وحده لا يكفي. ثم إن التصديق بشيء لا بد له من مبررٍ. والشرط (1) يسمّى توازن ناش Nash equilibrium،

نسبةً إلى عالم الرياضيات جورج ناش Georg Nash، الذي أثبت أن هذا ليس مفهوماً خالياً من المضمون. (أثبت ناش أنه يمكن تحقيق الشرط في مواقف واقعية.) والطريقة التي سَرَدَتْ بها الشرط (1) لا تُعزى إلى ناش، لكن إلى جون هرساني John Harsanyi، وتوماس شيلنك Thomas Schelling، ورينهارد سِلْتِن Reinhard Selten، وثلاثتهم علماء اجتماع نقّحوا مفهوم ناش بحيث يُمكن تطبيقه على حالات لا يناسبها صوغُ ناش لمفهومه.

لاحظ أن الشرط (1) وحده لا يكفي أيضاً. ومن الممكن أن يكون في مصلحة كل شخص التصرف بطريقة انتهازية إذا كان كل فرد يعتقد أن الآخرين جميعاً سيتصرفون بأسلوب نفعي انتهازي. في تلك الحالة، فإن عدم التعاون هو أيضاً توازن ناش، وهذا يعني أن مجموعة من الاعتقادات المتبادلة بأن الاتفاق لن ينفذ ستؤكد ذاتها. وإذا أردنا وصف توازن ناش على وجه تقريبي، قلنا إنه طريقٌ للتعاملات (إستراتيجية، بالمصطلحات الاقتصادية) لكل فريق، بحيث إنه لا يحق لأي فريق الانحراف عن طريقه في التعاملات إذا سلك جميع الفرقاء الآخرين طريقهم في التعاملات. وكقاعدة عامة، تلجأ المجتمعات إلى أكثر من توازن لناش. وبعضها يحصل على نتائج مرغوبة، في حين لا يحدث ذلك لمجتمعات أخرى. والمشكلة الأساسية التي يواجهها كل مجتمع هي إيجاد مؤسسات

يسري فيها الشرطان (1) و(2) على الالتزامات التي تحمي مصالح أفرادها. وعندما ندرس ما يقوله علم الاقتصاد عن الدور المثالي للدولة (الفصل 8)، فعلينا إضافة الكثير عن تلك المصالح.

إن أخذ الشرطين (1) و(2) معاً، يتطلب مجموعة هائلة من عمليات التنسيق بين الفرقاء. وبغية سبر السؤال عن نمط توازن ناش الذي يمكن توقع الوصول إليه - إذا كان من المتوقع الوصول فعلاً إلى توازن ناش - يدرس الخبراء الاقتصاديون أنماط السلوك البشري التي لا يحقق أي منها توازن ناش. والفكرة هي نمذجة الطريقة التي يسلكها الناس لبناء معتقداتهم في الأسلوب الذي يعمل العالم وفقه، والطريقة التي يتصرف بها الناس، والطريقة التي يعدلون بها معتقداتهم بناءً على ما يلاحظونه. الفكرة هي تعقب تداعيات تلك الأنماط التي تتكون وفقها المعتقدات بغية معرفة ما إذا كان النموذج يتحرك باتجاه توازن ناش مع الزمن، أو ما إذا كان يتحرك بأسلوب أو بآخر، ولكن ليس باتجاه توازن ناش.

وقد قدّم مشروع البحث هذا نتيجة عامة. لنفترض أن البيئة الاقتصادية في مكان معين تحتوي على أكثر من توازن لناش. التوازن الواجب توقع مقاربتة - إذا كان الاقتصاد يقارب توازناً فعلاً - سيعتمد على الاعتقادات التي آمن بها الناس في مرحلة ما من المائي. وهو يعتمد، أيضاً، على الطريقة التي عدل بها الناس

معتقداتهم بناءً على ملاحظاتهم منذ تاريخ تلك المرحلة الماضية. بيد أن هذه هي طريقة أخرى للقول بأن التاريخ مهمّ. فالأسلوب القصصي يُعلم الاقتصاد التجريبي، الذي تحدّثُ عنه في وقت سابق، يصبح ضروريّاً عند هذه النقطة. ومن الضروريّ لبناء النماذج، وللاختبارات الإحصائية لمعطيات متعلقة بالنماذج، وللحكايات التاريخية، أن تعمل معاً إذا كنا نسعى لإحراز تقدم في فهم عالمنا الاجتماعيّ. ولسوء الحظّ، فإن دراسة سلوك عدم التوازن سيكبّر كثيراً من حجمه هذا الكتاب. لذا فإنني سأكتفي بالتلميح إليها من وقتٍ إلى آخر. ولحسن الحظّ، سنكتشف أن دراسة لسلوك التوازن ستذهب بنا بعيداً لبلوغ نتائج هامةً.

بدأنا هذا الفصل بملاحظة أن الثقة المتبادلة هي أساس التعاون. وفي ضوء ما تعلّمناه عن تعددية توازن ناش، لا بد من السؤال عن نوع المؤسسات القادرة على تعزيز التعاون. وللإجابة عن هذا السؤال، من المفيد تصنيف السياق الذي تكون فيه الوعود التي يقطعها الناس أحدهم للآخر معقولةً ويمكن تصديقها.

الحبّ المتبادل

لننظر في الحالة التي يهتم فيها الناس بعضهم ببعض. الأسرة هي أوضح مثالٍ على مؤسسة قائمة على المحبة. إن نكثَ وعدٍ قطعناه

لشخصٍ نهتم به يجعلنا نُصابُ بشعورٍ سيئٍ. لذا فنحن نحاول ألاّ نفعّل ذلك. ومع ذلك، فحتى أفراد الأسرة يتعرّضون لإغراءِ فعلٍ ذلك، من وقتٍ إلى آخر. ولما كان الناس الذين يعيشون معاً يراقبون بعضهم بعضاً عن كثبٍ، فإن احتمالَ أن يكتشفَ سوءَ تصرّفٍ أيٍّ منهم عالٍ، وهذا يمنع أفراد الأسرة من القيام بذلك، حتى عندما يكون الإغراء بارتكاب سوء التصرف هذا كبيراً.

لذا فإنّ الأسرة لا تستطيع الانخراط في مشاريعٍ تتطلب مشاركةً أناسٍ ذوي مواهبٍ فذةٍ ومتنوعة. لذا يجب على الأسر أن تجد طرائق مناسبة في مشروعات العمل التي تشارك فيها مع أسرٍ أخرى وهذا يقودنا إلى البحث عن سياقاتٍ أخرى يُمكن للناس فيها الوثوق أحدهم بالآخر للحفاظ على عهودهم.

التصرفات الداعمة للمجتمع

إحدى هذه الحالات هي التي يثق فيها الناسُ بعضهم ببعض، أو يتفاعلون بودّ متبادل مع أولئك الذي يتصرفون جيداً معهم. ويرى علماء النفس التطوري أننا مهيوّن لامتلاك نزعةٍ إلى التفاعل بودّ متبادل مع الآخرين، وأنّ هذا التصرف الداعم للمجتمع يمكن تكوينه بواسطة العيش ضمن الجماعة، ونمذجة الأدوار، والتعليم، وتلقّي مكافآتٍ وعقوباتٍ (في الحياة الدنيا أو الآخرة).

وليس لزاماً علينا الاختيارُ بين وجهتي النظر هاتين، إذ إن إحداهما لا تستثني الأخرى. وقدرتنا على امتلاك مشاعر مثل الخزي، وارتكابِ الذنب، والخوفِ، والحبِّ، والغضبِ، والتباهي، وتبادليةِ المواقفِ، والنزعةِ إلى عملِ الخيرِ، والغيرةِ، والإحساسِ بالعدلِ، نشأت تحت ضغط الاختيار. وتساعد الثقافة على صوغ الأولويّات، والتوقعاتِ، وفكرتينا عن عناصر الإنصاف. وهذه، بدورها، تؤثر في السلوك، ومن المعروف أنها تفرّق بين المجتمعات. لكن الإحداثيات الثقافية تمكّن من تحديد المجالات التي يبدو فيها الخزيُّ، وارتكابُ المعاصي، والخوفُ، والحبُّ، والغضبُ، والتباهي، وتبادليةِ المواقفِ، والنزعةُ إلى عملِ الخيرِ، والغيرةُ، والإحساسُ بالعدل؛ وهي لا تغيّر مركزية تلك المشاعر في البنية البشرية. الفكرة التي استكشفتها الآن هي أننا، بوصفنا بالغين، فنحن لا نملك ميلاً لهذا السلوك فحسب مثل دفع مستحقّاتنا، ومساعدة الآخرين، وردّ الجميلِ، بل إننا، أيضاً، نخفّف من إيذاء الآخرين عن طريق معاقبة الناس الذين آذونا عمداً، ونتجنّب الناس الذين لم يحترموا اتفاقاتهم معهم، وهكذا. وبإضفاء شخص الصبغة الذاتية على قواعد السلوك، فإنه يمكّن أفعاله من احتوائها. واختصاراً، فهو يملك التصرف في إطاعة قواعد السلوك، سواءً أكانت شخصية أم اجتماعية. وعندما ينتهكها، فلن يغيبَ عن باله

الخزي أو العار لكنه غالباً ما يُعقلنُ rationalize أفعالهُ. إن قَطَعَ وعدٍ هو التزامٌ من قِبَلِ قاطعِ العهد؛ ومن الضروريّ لذلك الشخص أن يدرك الآخرين ذلك الالتزام.

إن لجدارةِ الناسِ بالثقةِ مستوياتٍ متغيرةً. فعندما نمتعُ عن خرقِ القوانينِ فإن هذا لا يعود دوماً إلى خوفنا من أن يُقبضَ علينا لفعلتنا. والمشكلة هي أنه بالرغم من كون التصرف الداعم للمجتمع ليس غريباً عن الطبيعة البشرية فلا يستطيع أي مجتمع الاعتماد عليه دون غيره. كيف يمكن لأحد إخبارنا مدى جدارة شخص ما بالثقة؟ إذا كانت المنافع الشخصيةً، نتيجةً بيعِ أحدٍ ما ضميره، كبيرةً جداً، فجميعنا تقريباً سيبيع ضميره. لمعظم الناسِ سعر، بيد أنه من الصعب معرفة السعر الحقيقي لهؤلاء.

لقد حاولت المجتمعات في كل مكان إقامة مؤسسات تحفّز الناسَ لإقامة مشاريع عمل بعضهم مع بعض. وتتباين الحوافز في تفصيلاتها، لكنّ ثمة شيء مشترك بينها هو: كلٌّ من يخرق الانفاقات دون سبب يجب أن يعاقب. وسنرى الآن كيف يمكن فعل ذلك.

القوانين وقواعد السلوك

لدينا طريقتان هنا، أولاهما الاعتماد على قوة خارجية والأخرى الاعتماد على قوى متبادلة. وكل منها تولّد نمطاً معيناً من

المؤسسات. ووفقاً لطبيعة مشروع العمل، الذي يود الناس الدخول فيه، فهم يشجعون بعضهم بعضاً للقيام بهذا المشروع. المصطلح الشائع للطريقة الأولى هو حكم القانون rule of law، وللثانية قاعدة السلوك الاجتماعي social norm ويعتمد الناس في العالم الغني، دوماً تقريباً، على حكم القانون، في حين يعتمدون في العالم الفقير، وإلى حد بعيد، على قاعدة السلوك الاجتماعي. لذا سندرس الادعاء القائل بأن اعتماد الناس في الدول الغنية على حكم القانون عموماً، طوال قرون، هو السبب الذي جعل الناس في هذه الدول أغنياً.

سأشرح هذين الأسلوبين بالاستعانة بمثالٍ عددي للاتفاق الثنائي، ذلك أن الأعداد تبين ما نحن نسعى إلى فهمه دون إثارة جدل يذكر. المثال نفسه يستند إلى نظام للإنتاج مُمَرَس في أوربة في القرنين السابع عشر والثامن عشر، وهو شائع في هذه الأيام في الجدول الفقيرة في الحرف التي تتطلب براعةً يدويةً أو فنيةً. ومع أن هذا النظام هو التزام يرقى إلى العلاقة بين الزبون وصاحب العمل، لكننا يمكن أن نفكر فيه هنا باعتباره شركة تضامن. partnership co .

تصوّر أن شخصاً A يملك رأسمالٍ عاملاً working capital (مواد خام، مثلاً)، قيمته 4,000 دولار، وأن A يعرف B الذي

يتحلّى بمهاراتٍ لاستعمال رأس المال المذكور لإنتاج سلعٍ قيمتها 8,000 دولار في السوق. لا يملك A هذه المهارات، لكنه يستطيع الدخول إلى السوق، وهذا ما لا يستطيعه B. يقترح A تقديم رأسماله إلى B شريطة أن يبيع A البضاعة بعد أن ينتجها B. وإن يتقاسم الإيرادات مع B. إذا لم يعمل B لـ A؛ فإن B يستعمل وقته لإنتاج بضاعةٍ لبيته، التي يسعّها بمبلغ 2,000 دولار. وبغية جعل A يُقنع B لقبول عرضه، يقترح A طريقةً للمشاركة تتسجم مع تقاليدهما وهي: يُستعمل مبلغ 8,000 دولار أولاً لتعويض الطرفين تماماً — 4,000 دولار لـ A (وهو مقدارٌ يحصل عليه A من أفضل استعمالٍ بديلٍ لرأسماله العامل، الذي يسميه الاقتصاديون تكلفة الفرصة البديلة opportunity cost لرأس المال العامل)، و2,000 دولار لـ B (وهو تكلفة الفرصة البديلة المتعلقة بوقت B ومجهوده)؛ والمبلغ المتبقي، هو 2,000 دولار، يُقسَّم بعد ذلك بالتساوي بين الاثنين. سيقبض A مبلغ 5,000 دولار، ويستلم B 3,000 دولار. وبذا يربح كل منهما 1,000 دولار نتيجة هذا الاتفاق.

يعتبر B العرض عادلاً، لكنّ ثمة شيئاً واحداً يثير قلقه: فلماذا يجب على B الثقة بأن A لن يخرق الاتفاق، ويحتفظ بالمبلغ كله، أي 8,000 دولار لنفسه؟

فرض القوى الخارجية

لدينا طريقة ممكنة للتثبت أن B يمكن أن يثق بـ A، وهي أن تتفقد الاتفاقية ببنية مُشرَّعة من القوة والسلطة. في كثير من المجتمعات، ينضد تلك الاتفاقيات شيخ القبيلة، أو كبار القرية أو العشيرة، أو أمراء الحرب، كما أنها يفصون النزاعات في تلك المجتمعات. وهنا، نتصور أن من يفرض القوة الخارجية هو الدولة، وأن الاتفاقية تُعتبر عقداً قانونياً. ونضيف إلى هذه القائمة «العقد الاجتماعي» الضمني بين المواطنين، القاضي بعدم انتهاك القانون. بيد أنه إذا كان يتعين على العقود تقديم وسائل قابلة للتطبيق لعمل الأشياء، فإن خرق القوانين يجب أن يكون من الممكن التحقق منه verifiable. وبدون ذلك، يكون فرض القوة الخارجية لا يملك الدليل للحكم بموجبه. وبدون ريب، فإن محامين، من أمثال والد بيكي ينعمون بمستوى مادي جيد لأن التحقق من أمر عمل مليء بالصعوبات. وتوحي التقديرات التقريبية بأن إنفاق الولايات المتحدة على المهن القانونية (المحامين، القضاة، المحققين)، وعلى الناس الذين يعملون في مجال التأمين (الذين يقدرّون المبالغ الواجب دفعها تعويضاً عن الأضرار، ووكلاء شركات التأمين)، وعلى منضدي القانون (الشرطة)، تقدّر بنحو 245 بليون دولار سنوياً، وهذا يكافئ زهاء 2 بالمئة من الموازنة الأمريكية؛ هذا وإنني

لم أضْمَ الإجراءاتِ الدفاعيةَ التي يتّخذها الناسُ لحمايتهم من رفع الدعاوى عليهم، ومن السرقة، وحوادث السطو.

سنترك جانباً المشكلاتِ الناشئة من انتهاك العقود (انظر الفصول 4 - 5)، ولاحظ أن العقوبة التي تفرضها الدولة جرّاء انتهاك ما، تكون شديدةً بالنسبة إلى إغراء الانتهاك الذي يتعرض له A، لذا فإن A يمتنع عن السير في طريق الإغراء. وإذا كان B يعرف قوة الردع هذه، فإنه سيثق بـ A، ولن ينكث وعده. وفي عالم بيكي، فإن القواعد التي تحكم التعاملات في السوق مجسّدة في قانون العقود. شركة والد بيكي هي كيانٌ قانونيٌّ، وهذه هي الحال في المؤسسات المالية التي يستطيع عن طريقها الحصول على راتبه التقاعدي، وأن يؤمّن تعليم بيكي وسام، وغير ذلك. إنه يملك عقد توظيف مع شركته. والاتفاقان اللذان وصل إليهما مع مؤسستي التوفير والتقاعد هما عقدان قانونيان. وحتى عندما يذهب أحد أفراد العائلة إلى مخزنٍ للبقالة، فإن القانون يتدخّل في أسعار الشراء (سواء أكانت تُدفع نقداً، أو باستعمال البطاقة)، وهذا يوفّر حمايةً لكلا الفريقين (للبقالة، في حال كانت الأوراق النقدية مزورة، أو كانت البطاقة غير صالحة؛ وللمشتري، في حال كانت السلعة المشتراة بعد فحصها غير جيدة). إن الأسواق التقليدية، التي يدخل الناس إليها ويخرجون منها عندما يريدون، لا تستطيع

أداء وظيفتها لأن ثمة بنية قانونية متقنة تفرض قوتها على الاتفاقات التي تسمه مشتريات ومبيعات. إضافة إلى ذلك، لما كانت عائلة بيكي، وصاحب البقالة، والشركة التي أصدرت بطاقة الائتمان، واثقين جميعاً بأن الحكومة تملك القدرة والإرادة على تنفيذ العقود، فإنهم يتعاملون معاً بارتياح.

وبافتراض أن إبرام العقود يتضمن ثقة متبادلة، فما هو أساس تلك الثقة؟ أحد الأجوبة - في دولة ديمقراطية حقيقية - هو أن الحكومة تهتم بسمعتها. وتساعد الصحافة الحرة على أن تنبه الحكومة بأن عدم الكفاءة أو الفساد، يؤدي إلى نهاية حكمها، وذلك عندما تحدث الانتخابات التالية. لاحظ كيف أن هذا يحوي نظاماً من المعتقدات المتشابكة حول قدرات الآخر ومقاصده. إن الملايين من العائلات في بلاد بيكي يثقون أن الحكومة (إلى حد ما!) ستنفذ العقود، لأنهم يعرفون أن عدم تنفيذ أعضاء الحكومة لواجباتهم بكفاءة يعني طردهم من مراكزهم. ثم إن كل طرف في العقد واثق بأن الطرف الآخر لن يخرقه (أيضاً، إلى حد ما!)، لأن كلاهما يعرف أن الآخر يعرف أنه يمكن الوثوق بأن الحكومة ستنفذ العقود. وهكذا. ما يرسخ الثقة هو الخوف من العقاب (غرامة، زج في السجن، طرد، أو غير ذلك) الذي يناله كل من يخرق العقد، سواءً أكان العقد قانونياً (عقد توظيف والد بيكي)، أم اجتماعياً (العقد

المبرم بين المصوتين والحكومة في عالم بيكي للحفاظ على القانون والنظام).

ما أوردته ليس سوى ملخصٍ لمناقشة. وتشبه المناقشة الكاملة تلك التي تُبين أن قواعد السلوك الاجتماعي توفر، أيضاً، طريقةً لفرض تنفيذ الاتفاقات. لذا سأوجه إلى هذا الموضوع، لكن بشيءٍ من التفصيل.

الالتزام المتبادل

مع أن قانون العقود موجود في بلاد دस्ता، فإن عائلتها لا تستطيع الاعتماد عليه. فأقرب المحاكم بعيدة جداً، ثم عن المحامين بعيدون عن الأنظار. وبسبب كون النقل مكلفاً جداً، فإن قرية دस्ता شبيهةً ببلاد محاطة بأرض أجنبية. والحياة الاقتصادية هناك تصاعُ خارج نظام قانوني رسمي. وكي يستعدَّ شخص للقيام بما يترتب على جنازته في المستقبل، يكفيه أن يقول «إنني أقبل بشرط إيدير iddir». وبسبب عد وجود أسواق ائتمانية في تلك المنطقة، فإن الفلاحين يمارسون التبادلية (المعاملة بالمثل)، وهذا يجعل تبادل السلع الاستهلاكية عمليةً سلسةً. وقد توصلت دراسةً حديثةً إلى أن جميع المعاملات الائتمانية تقريباً، التي تمارَسُ في عَيِّنةٍ من القرى في نيجيريا، كانت تجري إما بين أقارب، أو بين عائلات تقطن في نفس القرية. لم يكونوا يستعملون

عقوداً كتابية، ولم تكن الاتفاقات بينهم تحدّد تاريخ التسديد أو القيمة الواجب تسديدها. كان ثمة قواعد اجتماعية تُتبع ضمناً لا صراحةً. وكان أقل من 10 بالمئة من القروض لا يجري تسديدها.

ترى، لماذا لا يثق القرويون أحدهم بالآخر؟ السبب في هذا هو أنهم يلتزمون باتفاقاتهم تبادلياً: فالتهديد الذي يواجهه أفراد مجتمع، بأنه ستُفرض على كل من يخرق اتفاقاً عقوبات قاسية، تمنع كل الناس من خرق الاتفاقات. وهذا أساس عام لمشروعات العمل في العالم الفقير. فمثلاً، جرى خصخصة الأراضي بين مزارعي قبيلة كوفيار Kofyar النيجيرية، لكنّ راعي الماشية مسموح به بحرية بعد حصاد المحاصيل الزراعية. ومثلما هي الحال في أسرة دستا، فإن أسر كوفيار منهمكة في المزارع التي تغلّ المحاصيل الضرورية للبقاء على قيد الحياة، لذا لا يجري هناك دفع أجور للعاملين في الزراعة. ومع ذلك، وخلافاً لما يحدث في قرية دستا، التي تعتمد فيها المزارع العائلية على أفراد العائلة، فقد أسست قبيلة كوفيار نظاماً للعمل الجماعي في المزارع الخاصة. ومع أن بعض مجموعات العمل هذه مؤلفة من 8 - 10 أفراد، فهناك أيضاً فرقاً يمارسون أعمالاً جماعية على نطاق واسع. وكل أسرة لا تقدّم العدد المطلوب منها من العاملين دون عذروجه، تُفرض عليها غرامة. وإذا لم تُدفع هذه الغرامات، عوقبت العائلات المخالفة بحرمانها من العمل

الجماعي، وبتعريضها للنبد من المجتمع. وفي سياقٍ آخر، أسهمت أنظمة القواعد الاجتماعية في حماية حق صيد السمك في القرى الساحلية في الجزء الشمالي من البرازيل. وتواجه الانتهاكات بسلسلةٍ من العقوبات، من ضمنها تخريبُ تجهيزات الصيد.

كيف يستطيع الالتزام المتبادلُ دعمَ الاتفاقات؟ من الجيد القول بأن العقوبات ستُفرض على الانتهازين، لكن لماذا يجب تصديق هذه التهديدات؟ إنها ستُصدَّق إذا كانت العقوبات مظهرًا من مظاهر القواعد الاجتماعية للسلوك. ولمعرفة سبب ذلك، لنفترض، مؤقتًا، أن تنفيذَ اتفاقٍ من قِبَلِ كل فريق أو عدمَ تنفيذه، شيء يمكن ملاحظته observable من قبل جميع الفرقاء. لا شك في أن هذا افتراضٌ قويٌّ، لكن، إذا أدخلنا في اعتبارنا «إمكان التحقق» verifiability، فإنه نقطة انطلاقٍ مفيدة. وحالما نستخلص منه استنتاجات، فنصبح قادرين على تخمين الأسلوب الذي تتبعه المجتمعات لتعديل مؤسساتها في المواقف التي لا يصح فيها هذا الافتراض، حتى بوجهٍ تقريبيٍّ. وعلى ذلك، فإن أي شخص زار قرى في الدول الفقيرة سيعرف أن الخصوصية ليست حقا أساسياً هناك. ففي القرى الاستوائية التي قُمتُ بزيارتها، صُممت الأكواخ وجمعتُ بأسلوبٍ يجعل من الصعب على أيِّ كان منع الآخرين من الاطلاع على خصوصياته.

ونعني بقاعدة السلوك الاجتماعي قاعدة مقبولة للسلوك. ومن الممكن قراءة قاعدة السلوك كما يلي: «أنا سأفعل X إذا فعلت Y؛ أنا سأفعل P إذا حدث Q»؛ وهلمّ جراً. وكي تكون قاعدة السلوك قاعدة للسلوك الاجتماعي، يجب أن تصبّ في مصلحة كل شخص ليتصرف وفقاً للقاعدة إذا سار الجميع عليها؛ وبعبارة أخرى، يجب على القاعدة أن تتطابق مع توازن ناش. وكي نرى كيف تعمل قواعد السلوك الاجتماعي، لنعد إلى مثالنا العددي لدراسة ما إذا كان التعاون المبني على علاقة طويلة الأمد long-term relationship مُستداماً بين A (نسميه الآن الراعي patron) وبين B (الذي سنسميه الآن الزبون client).

تصور أن الفرصة المتاحة لـ A و B لإقامة مشروع عمل مشترك معاً متوقعة بين حين وآخر، ولنفترض أن هذه الفرصة تحدث سنوياً. إن الزمن الذي يستغرقه B للحصول على إنتاجه يُفترض أن يكون خلال سنة. لنفترض أن هذا الزمن يساوي t. لذا تأخذ t القيم 0، 1، 2، ... وهكذا، إلى اللانهاية؛ وهنا يمثل 0 السنة الحالية، 1 السنة القادمة، 2 السنة بعد القادمة، وهكذا. ومع أن الأرباح المستقبلية من التعاون مهمة لكل من A و B، فهي، عموماً، أقل أهمية من القواعد الحالية. وإجمالاً، ثمة دوماً احتمال ألا يستمر أحد الفريقين في هذه العلاقة، أو أن تتغير الظروف بطريقة تجعل A غير قادرٍ على النفاذ

إلى تدفق رأسماله. ولشرح هذه الفكرة، نورد عدداً موجباً r ، الذي يقيس المعدل الذي يحسم به أيُّ من الفريقين الأرباح المستقبلية من التعاون. (سنرى في هذا المثال، أنه من غير المهم معدل حسم B . ومع ذلك، فسأفترض أن كليهما يحسم النفقات والأرباح المستقبلية بمعدل قدره r .) والافتراض هو أنه عند إجراء الحسابات في السنة الحالية (وهي $t = 0$)، فكلُّ منهما يقسّم أرباحه في أي سنة قادمة t على $(1+r)^t$ ويعني $(1+r)^t$ المقدار $1+r$ مضروباً في نفسه t مرّة). لذا إذا كان r موجباً، فإن $(1+r)^t$ أكبر من 1 في جميع السنوات القادمة t . ولما كانت الأرباح في السنة t تقسّم على $(1+r)^t$ عند إجراء الحسابات في السنة الحالية، فإن أهمية تلك الأرباح تتناقص بنسبة مئوية قدرها r في كل سنة عندما ننظر إلى بدءاً من اليوم. وكلما صغر العدد r ، ازداد الوزن الموضوع على أرباح التعاون المستقبلي. سنبين الآن أنه، في حال كون r صغيراً، فإن الاثنين يستطيعان، من وجهة المبدأ، الانخراط في علاقة ناجحة طويلة الأمد، يقدم فيها سنوياً A إلى B مبلغ 8,000 دولار، ويبيع البضائع التي أنتجها B بمبلغ 8,000 دولار، ويدفع إلى B 3,000 دولار. توصل إلى نظرية العلاقات الطويلة الأمد العالمان الرياضيان روبرت أومان Robert Aumann، ولويد شيبلي Llyyd Shapley، ووسعها علماء الاقتصاد درو فندنبرك Drew Fudenberg، وإريك ماسكين Eric Maskin،

وأرييب روبنشتاين Ariel Rubenstein، وآخرون. وما سأورده هنا هو إيضاحٌ لكيفية عمل النظرية.

(i) لنأخذ قاعدة السلوك التالية التي يمكن أن يتبناها A: البدء بتقديم 4,000 دولار إلى B، (ii) بيع البضاعة إذا أنتجها B خلال العام، (iii) تقاسم العائدات وفقاً للاتفاق، (iv) مواصلة عمل ذلك كل عام طالما لم يخرق أيُّ طرف الاتفاق؛ (v) إنها العلاقة بصورة دائمة في السنة التي تلي أول خرق للاتفاق من قبل أي من الطرفين. وبطريقة مشابهة، لنأخذ قاعدة السلوك التالية التي قد يتبناها B: طالما لم يقم أي من الفريقين بانتهاك الاتفاق، فإن B يعمل باستقامة مع A كل سنة؛ لكنه يرفض بتاتا العمل معه في السنة التي تعقب أول انتهاك للاتفاق يقترفه أي من الطرفين.

تجسد هاتان القاعدتان فكرةً عامةً، هي البدء التعاون، ومواصلة هذا التعاون طالما لم يخل أيُّ من الفريقين بعهده، لكن يجب الانسحاب من التعاون كلياً بعد أول انتهاك للاتفاق ارتكبه أيُّ من الفريقين. الانسحاب من التعاون هو عقوبة. وقد أطلق علماء نظرية الأعداد على هذه القواعد القاسية اسم «الإستراتيجية المقبئة» grim strategy وسنبين فيما يلي أن الإستراتيجية المقبئة قادرة على تعزيز العلاقات الطويلة الأمد عندما لا يكون r كبيراً جداً.

لنأخذ أولاً B. لنفترض أن A تبني الاستراتيجية المقيمة، وأن B يؤمن أنه يتعين عليه تبنّيها. سيقدّم A إلى B رأس المال في بداية العام 0. أفضل مسار عمل لـ B واضح، هو الالتزام بالاتفاق لأنه إذا افترضنا أن B سينتهك الاتفاق، فسيخسر 1,000 دولار (حصة B 3,000 دولار مطروحاً منها 2,000 دولار التي سيكسبها في إنتاج السلع البيئية)، لكنه لن يكسب في أي سنة في المستقبل (تذكّر أن A تبني الاستراتيجية المقيمة). يعني هذا، أنه بقطع النظر عن معدل حسم B، فإن أفضل ما يعمله B هو تبنّي الإستراتيجية المقيمة إذا تبنّاها A.

أصعبُ جزء من التفكير يقوم به A لنفترض أن B تبني الإستراتيجية المقيمة، وأن A يعتقد بأن B تبنّاها. هذا قدّم A رأس المال العامل working capital إلى B، فإن B يكون قد عمل بأمانة لـ A في السنة 0. والآن، يحار A فيما سيفعل. فإذا نكث الاتفاق، فسيربح 4,000 دولار (8,000 دولار، مطروحاً منها مبلغ 4,000 دولار التي كان بإمكانه أن يجنيها من رأسماله لو لم يكن قد دخل في علاقة مع B). لكنّ لما كان A يعتقد بأن B قد تبني الإستراتيجية المقيمة، فيتعيّن على A أن يعتقد أيضاً بأن B سيردّ بعدم العمل أبداً مع A ثانية. لذا، يقابلُ ربح سنة واحدة قدره 4,000 دولار، خسارة صافية قدرها 1,000 دولار (الربح السابق من الشركة التضامنية)

كل عام، بدءاً من العام 1. وهذه الخسارة، المحسوبة في العام 0، هي مجموع عددٍ غير منتهٍ من الحدود التالية (التي نورد ثلاثة فقط منها):

$$[1.000/(1+r)]+[1.000/(1+r)^2]+[1.000/(1+r)^3+...$$

ومن الممكن إثبات أن حاصل جمع هذه الحدود يساوي $10000/r$ دولار. وإذا كان $10000/r$ دولار أكثر من 4,000 دولار، فليس في مصلحة A خرق الاتفاق، وهذا يعني أن أفضل ما يمكن عمله هو أن يتبنى هو نفسه الإستراتيجية المقيتة. لكن مقدار $10000/r$ دولار يكون أكبر من 4,000 دولار في تلك الحالة فقط إذا كان r أقل من $1/4$ ، أو 25 بالمئة (سنوياً). لذا نكون قد أثبتنا أنه إذا كان r أصغر من 25 بالمئة، فمن مصلحة كل فريق انتهاج الإستراتيجية المقيتة إذا انتهج الفريق الآخر تلك الإستراتيجية. بيد أنه إذا سلك الفريقان كلاهما الاستراتيجية، فلن يكون أيُّ منهما هو أوّل من ينتهكها، وهذا يقتضي أن الاتفاقية ستظل قائمة. وهكذا نكون قد أثبتنا أنه باستطاعة الإستراتيجية المقيتة أن تقوم مقام قاعدة سلوك اجتماعية للحفاظ على علاقة طويلة الأمد بين الراعي (A) والذبون (B).

وقد توصل الاقتصاديون إلى دليل على وجود الإستراتيجية المقيتة في التبادلات الاجتماعية، لكن يبدو أنها تطبّق، في الأغلب، عندما

يكون الناس قادرين أيضاً على الوصول إلى الأسواق التقليدية. بيد أن الإستراتيجية المقيّنة ليست دليلاً في عالم دسّتا. فالعقوبات تنفّذ على مراحل، وأولها عقوبةٌ خفيفةٌ، وهي تتصاعد تدريجياً إلى عقوباتٍ أقسى فأقسى. ترى، كيف يمكننا تفسير هذا؟

عندما تتعايش معاً الأسواق التقليدية والعلاقات الطويلة الأمد، يُتوقَّع أن تعمل الإستراتيجية المقيّنة. وتتضمّن هذه الإستراتيجية عقوباتٍ دائمةً، وهي أداة نحتاجها لمنع الناس من الالتزام بسلوكٍ انتهازيٍّ عندما تبرز، من وقت إلى آخر، فرصٌ جيدة قصيرة الأمد. لكنّ إذا وُجِدَتْ - كما هو الحال في قرية دسّتا - بضعَةٌ بدائل عن العلاقات القصيرة الأمد، كانت للترتيبات الجماعية communitarian قيمةً عاليةً للجميع. وسيُتصّف تبني الإستراتيجية المقيّنة بالمبالغة غير المستحبة في عالمٍ يحسم فيه الأرباح المستقبلية من التعاون بمعدلٍ بطيءٍ. ولهذا السبب، تتضمّن قواعد السلوك التي يجري تبنيها عقوباتٍ قسوتها أقلّ مما تفرضه الإستراتيجية المقيّنة.

وهكذا، فما توصلنا إليه عموماً هو ما يلي: إن القواعد الاجتماعية للسلوك قادرة على استدامة التعاون إذا كان الناس يؤلّون ما يكفي من الاهتمام للفوائد المستقبلية للتعاون. وسيُتوقَّع تغيير الأحوال والظروف الدقيقة بتغير الزمان والمكان؛ والشيء

المشترك بينها جميعاً هو أن التعاون يتعزز تبادلياً، إذ إنه لا يُبنى على فرضه من الخارج.

ومع ذلك، ثمة خبر سيئٌ إلى حد ما هو: من المحتمل أن ينتهي الناس إلى عدم التعاون حتى لو كانوا يولون الفوائد المستقبلية قدراً كبيراً من الاهتمام. وكى نرى كيف يحدث ذلك، لنتصور أن كل فريق يعتقد بأن جميع الفرقاء الآخرين سيخرقون الاتفاق. عندئذ يكون من مصلحة كل شخص أن يخرقه حالاً، وهذا يعني أنه لن يكون ثمة تعاونٌ. وحتى لو كان r أقل من 25 بالمئة في مثالنا العددي السابق، فإن السلوك الذي يرقى إلى عدم التعاون هو توازن ناش: فال يقدم A المبلغ الذي قدره 4,000 دولار مقابل المادة الأولى إلى B ، لأن A يعرف أن B لن يعمل له؛ ويجب على B أن يرفض بسبب خوفه من عدم وفاء A بوعده تقاسم العائدات مع B وهذا خوفٌ له ما يبرره، بافتراض أن A لا ينوي أن يتقاسم مع B مبلغ 8,000 دولار حالما يُنتج B البضاعة؛ وهكذا. وربما يعود الإخفاق في التعاون، بكل بساطة، إلى زوج غير منسجمٍ من الاعتقادات. ولا شك أن الشكوك المتبادلة هي التي تُفسد الفرصة للتعاون. واختصاراً، فحتى عندما تكون المؤسسات المناسبة في موقعها الصحيح الذي يمكن الناس من التعاون، فقد لا تفعل ذلك. هذا وإن تعاونها يتوقف على الاعتقادات المتبادلة، لا أكثر. وقد عرّفتُ هذه النتيجة طوال

سنواتٍ كثيرة، لكنني ما زلتُ أجدها حقيقةً مذهلةً ومزعجةً عن الحياة الاجتماعية.

تُرى، هل يمكن لهذا الزواج أن يشكّل شركةً تضامنيةً إذا تجاوزت النسبة 25 بالمائة؟ الجواب هو «لا». فلما كانت الإستراتيجية المقيّنة لا يمكن التسامح معها، فما من قاعدة أخرى يمكن أن تُحدث عقوبةً أشدّ لجنحةٍ وحيدة. والإغراء الذي تعرّض له A للتراجع عن وعده يكون أضعفَ إذا تبنّى B الإستراتيجية المقيّنة، ممّا لو تعين على B تبني أيّ قاعدةٍ أخرى للسلوك؛ وهذا يقتضي عدمَ وجود قاعدة للسلوك يمكنها دعم شركةٍ تضامنيةٍ إذا تجاوزت النسبة 25 بالمائة. ودراسة الإستراتيجية المقيّنة مفيد، لأنها تسمح لنا في أمثلة كثيرة، كالمثال الحالي، بتحديد أكبر قيمةٍ لـ r تجعل من التعاون ممكناً.

وهكذا ففي حوزتنا الآن أداةٌ لتفسير كيف يمكن لمجتمع أن يتحوّل من التعاون إلى عدم التعاون. إن التوتّر البيئيّ - الذي يسببه، مثلاً، تزايدُ عدد السكان وظروفُ الجفاف الطويلة الأمد - يسفر غالباً عن تقائل الناس على الأراضي والموارد الطبيعية (الفصل 7). ودمُّ الاستقرار السياسيّ - الذي تُمثّل الحرب الأهلية أسوأ حالاته - يُمكن، بدوره، أن يكون سبباً لخشية كلٍّ من A وB أن يتعرّض مصدر رأسمال A للدمار أو المصادرة. وهكذا فإن A سيحسم الآن الأرباح

المستقبلية للتعاون مع B، بمعدل أعلى. وبالمثل فإذا أُصيب الاثنان بالخوف من أن تكون حكومتها الآن، أكثر من أي وقت مضى، ميالة إلى تدمير مؤسسات الاتصالات لتقوي سلطتها، فإن r سيرتفع. وأياً كان السبب، فإذا ارتفع r ليصبح أعلى من 25 بالمئة، فإن العلاقة تنهار. ويطلق علماء الرياضيات على النقاط التي تحدث فيها تلك التحولات نقاط التفرع bifurcations. ويسمونها علماء الاجتماع نقاط الانقلاب tipping points. ولا تتجح القواعد الاجتماعية إلا عندما تتوفر للناس الأسباب لتقييم الفوائد المستقبلية للتعاون.

ويوضح هذا الموضوع أمثلة معاصرة. فقد لوحظ أن المؤسسات المحلية تتدهور في المناطق غير المستقرة من الصحراء الإفريقية. إن نظم الإدارة الجماعية communal، التي كانت تحمي سابقاً الغابات السواحلية Sahelian من الاستعمال الجائر، دُمّرت في ظل حكومات همها فرض سلطتها على مواطنيها الريفيين. ليس لدى الموظفين السواحليين خبرة في علم الحراجة، ثم إنهم لا يملكون الوسائل، اللازمة لمراقبة من يسيء استعمال الغابات، وأكثرهم كان فاسداً. لقد كانت المجتمعات الريفية عاجزة عن الانتقال من الحكم الجماعي إلى الحكم المستند إلى القانون: فقد دُمّر الحكم الأول، ولم ينجح الثاني. وكان للفراغ الجماعي أثر مخيف في الناس الذين أسسوا حياتهم على الغابات والأحراج.

ما يندر بالسوء أن ثمة طرقاً ممهّدة يُمكن للمجتمعات سلوكها للتحوّل من حالة من الثقة المتبادلة إلى حالة من عدم الثقة المتبادلة. وقد بين نموذجنا للشركة التضامنية بين A و B أنه عندما يكون r أقل من 25 بالمئة، فإن التعاون وعدم التعاون يكونان في حالة توازن. لذا فإن المثال يخبرنا أن مجتمعاً قد يقفز من التعاون إلى عدم التعاون بسبب مجرّد حدوث تحوّل في معتقداته. وهذا القفز لا علاقة له بأيّ تغيير في الظروف يمكن الإحساس به؛ وقد يكون التحوّل الكليّ في السلوك حادثاً في عقول الناس. قد يحدث التحوّل بسرعة وعلى نحو غير متوقّع، وهذا هو السبب في استحالة التنبؤ به، وفي إثارته للذهول والفرع. الناس الذين استيقظوا في الصباح أصدقاء، قد يكتشفون ظهراً أنهم في حالة حربٍ أحدهم مع الآخر. وبالطبع، ففي الحياة العملية، من الممكن، عادةً، تعرّف أسباب ذلك فالشائعات المضلّة التي تشرّ معلوماتٍ كاذبةً تولّد وسائل تجعل اعتقادات الناس تتغيّر إلى درجةٍ تنقلهم من مجتمعٍ يثق الناس فيه بعضهم ببعض، إلى مجتمعٍ آخر لا تسود الثقة بين أفرادهِ.

يمكن أن يحدث العكس أيضاً، لكن هذا يستغرق وقتاً أطول بكثير. فإعادة بناء مجتمعٍ عقب حدوث نزاعات أهلية فيه، تتطلب بناء الثقة. ولا يستلزم عدم التعاون تنسيقاً بقدر ما يتطلب التعاون. ويعني عدم التعاون عادةً الانسحاب، إمّا التعاون، فال يتطلب

مجرد ثقة الناس بعضهم ببعض، بل، أيضاً، الاتفاق على القواعد الاجتماعية التي يفهمها كلُّ الناس. وهذا هو السبب في أن تدمير مجتمع أسهل كثيراً من بنائه.

كيف يُترجمُ حدوثُ زيادةٍ أو نقصانٍ في التعاونِ إلى إحصائياتِ اقتصادِ ماكروبي (كليّ)؟ لقد بينَ مثالنا العددي نقطةً بارزةً، هي أن الزيادة في التعاون ترفع الدخل، وذلك عن طريق توزيعِ فعّالٍ للموارد: فقد صار استعمالُ رأس المال العاملِ A أفضلَ في ظلِّ التعاون، وتَحَسَّنَ أيضاً عملُ B. لننظر الآن في جماعتين متطابقتين في كل شيء، وهذا يجعلنا نتوقَّع أن الناس في إحداهما نسَّقوا لبلوغ توازنٍ يثق فيه كلُّ واحدٍ بالآخر، في حين أن الناس في الجماعة الأخرى نسَّقوا لبلوغ توازنٍ لا يثق فيه بعضهم ببعض. إن الفرق بين الاقتصاديين سيتجلّى في عامل الإنتاجية الإجماليّ، الذي قد يكون أعلى في تلك الجماعة التي يثق فيها الناس بعضهم ببعض، منه في الجماعة الأخرى. إن أفراد المجموعة الأولى، الذين ينعمون بدخلٍ أعلى، قادرون على أخذ قدرٍ أكبر من دخلهم ليكونوا منه أصولاً رأسمالية، في حين تظل الأشياء الأخرى في الجماعتين متساوية. لذا يكون الناتج المحليّ الإجماليّ هناك أعلى. وستفسَّر الثقة المتبادلة التي تبيّنها الإحصاءات على أنها دافعٌ للنمو الاقتصادي.

الجماعات والأسواق

كيف تستنى للناس، الذين يتعاملون الآن معاً، أن يتصل بعضهم ببعض أساساً؟ الجواب في قرية دستا بسيط: ففي أغلب الحالات كانوا يعرفون بعضهم بعضاً منذ الولادة. والناس المنخرطون في علاقات طويلة الأمد ومبنية على قواعد اجتماعية – الذين سنسميهم، اختصاراً، جماعات communities – يجب أن يعرفوا بعضهم بعضاً، بطريقة غير مباشرة، على الأقل، وذلك عن طريق الناس الذين يعرفونهم شخصياً. وعلى سبيل المثال، يعرف والدُ دستا معظم أعضاء إدير iddir التي ينتمي إليها. وتعرفُ العائلةُ جميعَ أولئك الذين يتقاسمون معهم الأراضي المشاع المحلية. الجماعات هناك شخصية ومقصورة على أعضائها personal and exclusive، ولهؤلاء الأعضاء مواصفات معينة.

وبالمقابل، فإن الصفة المميزة للتعاملات المدعومة بقانون العقود هي أن هذه التعاملات يمكن أن تحدث بين الناس الذين لا يعرف أحدهم الآخر. وفي عالم بيكي، يظل الناس في حالة تنقلٍ، وهذا نمط من السلوك له صلة بحقيقة أنهم قادرون على إقامة مشاريع عملٍ حتى مع أشخاص لا يعرفونهم. وفي كثير من الأحيان، لا تعرف بيكي رجال المبيعات في المحلات التجارية في المتجر الكبير – mall

المركز التجاري الذي يضم عدة سوبرماركات - الموجود في مدينتها، وهم، أيضاً، لا يعرفونها. وعندما يقترض والد بيكي مبلغاً من المال من مصرفهما، فإن ما يتاح لهما اقتراضه يأتي من مُودعين لا يعرفانهم. ويجرى ملايين من التعاملات يومياً بين أشخاص لم يتقابلوا سابقاً، ولن يتقابلوا لاحقاً البتة. وغالباً ما تحدث التبادلات exchanges مرة واحدة فقط، خلافاً للتبادلات المبنية على علاقات طويلة الأمد. وتقدم الأسواق markets أمثلة رئيسية على المؤسسات التي توفر مثل هذه الفرص. وخلافاً للجماعات، فإن الأسواق ليست شخصية وشاملة impersonal and inclusive. وفي هذا السياق، وقد تكون العبارة التالية مناسبة: «نقودي جيدة مثل نقودك».

حقوق الملكية

حقوق الملكية الخاصة لسلعة هي الحقوق، والتقييدات، والامتيازات المتعلقة باستعمالها. وهذا الموضوع مركزي في علم الاقتصاد، لأنه مرتبطٌ مباشرةً بالحوافز التي تحث الناس على استعمال السلع والخدمات بطريقةٍ دون أخرى. هذا وإن حقوق الملكية غير الواضحة لسلعة تؤكد عادةً أشياء سيئة، إذ ليس بمقدور أحد أن يحدد تماماً الفوائد التي يمكن استخلاصها منها، وهذا أسلوب آخر للقول بأنه إذا نظرنا في كل شيء، فما من أحد يملك حافزاً



5. الأطفال وهم يجمعون الحطب الذي يستعملونه للوقود من الأراضي المشاع المحلية.

لتحديد أكثر الاستعمالات فعاليةً لتلك السلعة. وبغية الاختصار، سنفترض أن ملكية سلعة تتضمن (i) الحق باستعمالها بالطريقة التي يختارها المالك، (ii) الحق بأن يستبدل بها سلعةً معينةً أخرى (عن طريق البيع أو التأجير)، أو أن يقدمها باعتبارها هدية.

وعند الحديث عن حقوق الملكية، علينا ألا نعني الملكية الخاصة private فقط، إذ توجد مجموعةً من السلع في قرية دستا هي ملكية عامة (مشاع) communal owned. ولمجتمع دستا حقوقٌ تاريخيةٌ

فيها، وهي تسمى «موارد الملكية العامة» common property resources، وغالباً ما تكون هذه الموارد طبيعية (حقول الرعي، برك الماء، الأحراج، مصائد السمك الساحلية، المستنقعات التي تنمو فيها أشجار المنغروف).

لكن السلع المنتجة قد تكون موارد للملكية العامة أيضاً. فمثلاً، من المعروف أن القرويين، الذين يعيشون قرب المُستجمعات الصغيرة للأمطار في البلدان الفقيرة، يبنون مجمعات صغيرة للمياه لتقوم مقام أحواض للرّي وتربية الأسماك. وتُنشأ هذه الأحواض وتُصانُ بجهود جماعية، ويعتبرها القرويون موارد ملكية عامة (CPRs). وفي بعض المناطق، لا تكون موارد الملكية متاحة للجميع، بل تقتصر الاستفادة منها على من لهم حقوق تاريخية. ولما كانت التعاملات المتعلقة بها بعيدة عن توسط أسعار السوق، فلا يذكر شيء عن مصيرها في التقارير الاقتصادية الوطنية.

بيد أن ثمة أخباراً سيئة تتعلق بالمؤسسات التي تنظم استعمال هذه الموارد. فالحق في الحصول على هذه الموارد غالباً ما يكون مقصوراً على ملاك الأراضي الخاصة، ومن ثم تحصل الأسر الغنية على نسبة أعلى من الأرباح التي تدرّها تلك الموارد. ومن غير النادر أن يكون النفاذ إلى أجزاء أكثر إنتاجية من موارد الملكية العامة في الهند مقصوراً على إحدى طبقات الهندوس. وأن تُستثنى النساء

أحياناً حقيقةً جرى تسجيلها أيضاً - الاستثناء من الحرجة العامة، مثلاً. وهكذا يمكن أن تكون بعض الجماعات قاسية لا ترحم، مثلما تفعل الأسواق.

هذا ويجب التفريق بين موارد الملكية العامة والبضائع التي يتيسر للناس النفاذ إليها بحرية open access. وتتألف هذه البضائع من السلع التي تنتمي إلى الجميع، وهذا يعني أنها لا تنتمي إلى فردٍ بعينه. وباستثناء حالة المعرفة المتعلقة «بحقائق الطبيعة» (الفصل 5)، فمن غير المألوف أن يقوم شخص بإنتاج شيء ما، ثم يُسمح بالنفاذ إليها بحرية، وهذا هو السبب في أن السلع التي يمكن النفاذ إليها بحرية هي، نموذجياً، موارد طبيعية تتسم بالشيوع، مثل الجو والبحار المفتوحة.

حتى لو لم يكن ثمة نزاع على الملكية، فقد تدار هذه الملكية بطريقة سيئة. وهذا يمكن حدوثه، مثلاً، إذا كان المالكون غير قادرين على التعاون فيما بينهم، أو إذا كان أولئك الذين يديرون الملكية يلجؤون إلى ممارسات فاسدة، أو إذا كان مديرو الشركة يتخذون قرارات ليست في مصلحة حَمَلَةِ أسهمها. وما دام أفراد الجماعة لا يحسمون الأرباح المستقبلية للتعاون بمعدلٍ عالٍ جداً، فإن الاتفاقات الجماعية على موارد الملكية العامة يمكن جعلها موثوقة، باللجوء إلى القواعد الاجتماعية للسلوك. إذن، لماذا يخفق

الناس، نموذجياً، في الوصول إلى اتفاق على استعمال الموارد التي يمكن النفاذ إليها بحرية؟ الجواب هو أن التعاون يتضمن عدداً كبيراً من الناس ممن لهم حاجات وأغراض مختلفة. أضف إلى ذلك أنه يواكب اكتشاف طرائق أرخص لاستخراج الموارد الطبيعية، والنمو الاقتصادي الذي يرافقه زيادة مستمرة في النفايات التي يجب إيجاد مكان ما للتخلص منها فيه، زيادة في معدل استخراج الموارد الطبيعية التي يمكن النفاذ إليها بحرية. وتفسر هذه العوامل سبب كون مواطني صيد السمك في البحار المفتوحة، وسبب كون الجو بالوعة لإصدارات الكربون، تحت ضغط شديد في هذه الأيام. هذا وإن الموارد، التي يمكن النفاذ إليها بحرية، تتعرض لجور في استعمالها في هذه الأيام، لأنه لا يجب على أي كان أن يدفع شيئاً للحصول على حق استعمالها.

المعمرة durable يجب اعتبارها دققاً متجدداً من الخدمات، يتوقع أن توفرها تلك السلعة طوال الوقت.

وقد بين عالم الاقتصاد كينيث أرو Kenneth Arrow أن من الضروري تمييز السلع بعضها عن بعض بدرجة أعلى. وقد حاج في أنه إذا أردنا فهم التأمين وسوق الأسهم، وجب علينا تمييز البضائع والخدمات بعضها عن بعض بالحوادث غير المتوقعة وغير المؤكدة التي قد تتعرض لها. يترتب على وصف أرو أن الماء الصالح للشرب

في المستقبل إذا ما برَدَ الطقسُ، يختلف عن الماء الصالح للشرب في المستقبل الذي يمكن إن يكون فيه الطقس حاراً.

يتطلب التخطيط للمستقبل أن توفر احتياطاتٍ من البضائع والخدمات صالحة لتواريخ مستقبلية. فعندما يشتري التاجر في عالم بيكي القمح مقدماً - أي أنه يدفع الآن ثمة كمية من القمح، وذلك ليتسلمها بعد ستة أسابيع، مثلاً - فإنه يشتري القمح بمواصفات معينة (تُدخِلُ في اعتبارها حجم النّوّة، ونسبة الرطوبة، إلخ...) كي يستلمه بعد ستة أسابيع بالشروط التي جرى الاتفاق عليها. وعندما تخزن دسّتا الذرة في بيتها، يحاول والداها التثبّت من أن الأسرة قادرة على استهلاك الذرة إلى حين حلول موسم الحصاد القادم. ووفقاً لتصنيف لندال، فغن التاجر ووَالِدَيّ دسّتا جميعاً يشترون «سلعاً مؤرّخة». لكن المستقبل غير مؤكد أبداً. لذا فإن دفع قسط سنوي للتأمين على بيت والدي بيكي، يعني أنهما يشتريان بديلاً عن بيتهما خلال العام القادم إذا، فقط إذا، أصاب بيتهما أذى. (ولن يستعيدا القسط إذا لم يُصَبِ البيتُ بأضرار حتى نهاية العام). السلعة التي يقومون بشرائها هي بيت يحلّ محلّ البيت الحالي خلال العام القادم إذا، فقط إذا، تضرّر بيتهما الحالي. وبمصطلحات بيكي، فإنهما يشتريان «سلعة طارئة» contingent commodity.

السُّلْعُ الخاصَّة، السُّلْعُ العامَّة، التَّأثيرات الخارجِية

يعني الاقتصاديون بمصطلح سلعة خاصة private good سلعةً يتَّسم استعمالها بكونه تزاميًّا وقابلًا للحجب rivalrous and excludable فالطعام سلعة خاصة جوهرية. فإذا استهلك شخصٌ ما وحدةً من الطعام تتجاوز قدرًا معينًا، فإن الآخرين جميعاً سيستهلكون وحدة طعام أقل (لذا فالطعام سلعةٌ «تزامية»); وما دامت حقوق امتلاك الجريان circulation العالمي الذي يحكم الطقس)، فلا يعني الفعل الجماعي إلا انخراط المجتمع الدولي، ومن ثم، السياسة الدولية.

ويوفر التمويل الخاص للسلع العامَّة صيغةً متطرفةً من مفعول يسمَّى التأثيرات الخارجِية externalities ونعني بالتأثير الخارجِية التداعيات التي تُحدثها القراراتُ على الناس الذين لم يكونوا ضمن الذين اتخذوا تلك القرارات. وفي بعض الحالات، تكون التداعيات مفيدةً (وتُعرفُ عندئذٍ بالتأثيرات الخارجِية الإيجابية positive)؛ وتكون في حالات أخرى مؤذية (وتُعرفُ عند ذلك بالتأثيرات الخارجِية السلبية negative). التعليم الابتدائي وإجراءات الصحة العامة هي تأثيرات خارجِية إيجابية. فإذا أصبحت غيرَ أميِّ، فأنا أستفيد، وكذلك الآخرون من غير الأميين، ذلك أنه يمكنهم

التواصل الآن معي بأساليب غير شفوية. وبالمثل، فإذا لُفِّحَتْ للوقاية من الإصابة بمرضٍ مُعَدِّ، فأنا أستفيد، وكذلك الآخرون المعرضون للإصابة به، لأنهم لن يكونوا في خطرٍ يتهدهم عن طريقي. تصوّر الآن أن التعليم والتلقيح يُعتبران سلعتين خاصتين. عندئذٍ تخصص كل أسرة قدرًا أقل مما يجب من المال للتعامل معهما، لأن الأسرة لن تُدخِلَ في الحسابان الفوائد التي تجنيها من علاقتها بالآخرين.

وبالمقابل، فإن لازدحام السيارات وما تنفثه من الجسيمات الدقيقة في الهواء، تأثيراتٍ خارجيةً سلبيةً. فعندما تسوق سيارتك في شارع عريض، فمن المفترض أن تستفيد من عرض الشارع؛ لكنك ستزيد من اكتظاظ الشارع بالسيارات، ومن ثم تجعل الآخرين يعانون خلال مرورهم بهذا الشارع. وبوجه مشابه، فعندما تنفث سيارتك جسيمات دقيقة، فإن آخرين ممن يسكنون قريباً من الشارع يعانون. وتتضمّن كلتا الحالتين ما يسمى مشكلة الركوب الحرّ free-riding problem، التي يشير إليها كثير من المعلقين السياسيين في هذه الأيام. والفكرة القائلة بأن ثمة رابطةً بين الركوب الحر والتأثيرات الخارجية هي فكرة قديمة. وقد لاحظ عالم الاقتصاد بيكو A.C Pigou هذه المشكلة في العشرينيات من القرن العشرين، ودافع عن فرض الضرائب والإعلانات، بالترتيب، وذلك لتخفيض التأثيرات الخارجية السلبية، وزيادة التأثيرات الخارجية الإيجابية.

subsistence agriculture يعني الاقتصاديون بزراعة الكفاف
الزراعة التي تقوم بها الأسر للاكتفاء الذاتي. ليست أسرة دستا
مماثلة تماماً لهذه الأسر، لكنها قريبة جداً منها. أما أسرة بيكي،
فمختلفة جداً، إذ إن دخل والديها يُستعمل للحصول على بضائع
وخدمات لاستهلاك العائلة، وتفعل العائلة ذلك بالشراء من السوق.
وإذا كان عليك تفصيل بنود عدد التعاملات التي تُجريها عائلة بيكي
كلّ عام، وجدت أن الأغلبية الساحقة - التي يتضمّن معظمها بنوداً
صغيرة جداً، مثل البقالات - هي للاستهلاك الفوريّ. وفي عالم
بيكي، تنفّذ الدفعات بواسطة النقود، التي يعبر عنها في الولايات
المتحدة بالدولارات الأمريكية. إن الأوراق النقدية والقطع المعدنية،
التي تكوّن جزءاً ممّا يُسمّى «نقوداً» لا يملك أي قيمة ذاتية. فلماذا
يحملها الناس؟ ولماذا نحن بحاجة إلى واسطة للتبادل
exchange في المقام الأول؟

تصوّر عالماً كلُّ شخصٍ فيه جديرٌ بالثقة؛ ولا يتكبد الناس فيه
أي نفقات مقابل إجراء الحسابات، والتذكّر، والتعرّف على الناس؛
وكلُّ تعاملٍ فيه - سواءً أكان هنا الآن، أو عبر الزمان والمكان، أو في
حال الحوادث الطارئة غير المتوقعة - يُجرى بدون أي تكلفة. في ذلك

العالم، يكون الناس قادرين على الدخول في مشاريع عملٍ أحدهم مع الآخر، اعتماداً على كلامهم فقط. وعند ذلك، ليسوا بحاجة إلى النقود.

نحن لا نعيش في ذلك العالم. وكي نرى السبب في أن النقود واسطةٌ ضروريةٌ للتبادل في العالم الذي نعيش فيه، تصوّر أنّ شخصاً، هو A، يقتني قمحاً، وأن شخصاً آخر، هو B، يملك أرزاً، وأن شخصاً ثالثاً، هو C، يقتني ذرةً. لنفترض أيضاً أن A يملك أرزاً، وB يملك ذرةً، وC يملك قمحاً. في هذه الحالة، تستحيل المبادلات الثنائية للبضائع، لغياب ما يسميه الاقتصاديون «التدفق الثنائي للحاجات» «double-coincidence of wants»: A يريد أرزاً B، لكنه لا يريد التعامل مع B لأن B غير معنيٍّ بقمح A؛ وهلمّ جرّاً. المثال نادرٌ جداً، لكن المسألة التي يطرحها عامةٌ جداً. استعمالُ النقودِ واسطةٌ للتبادلِ تمكّنُ الناسَ من القيام بمشاريعِ عملٍ معاً، حتى في حال غياب التوافق الثنائي للحاجات. فالنقود وسيلة قانونية في كلِّ من عالمي بيكي ودستا، لأن الحكومتين في بلديهما تقولان إنها وسيلة قانونية، وهي تدعم ذلك بقوة سلطاتها. وقد أنشأ صامويلسون نموذجاً، شبيهاً بذلك الذي درسناه في وقت سابق (الشركة التضامنية بين شخصين A وB)، كي يبيّن أنه برغم كون النقود لا قيمة لها في حد ذاتها، فإن الناس يستعملونها كي يكونوا قادرين على شراء بضائع

وخدمات دون أن يحملوا معهم بضائع وخدمات يمكن استعمالها في عملية التبادل. لذا فإن النقود ليست واسطة للتبادل فحسب، إنما هي، أيضاً، مخزن للقيمة. لن يكون بمقدور عائلة بيكي أن تبقى على قيد الحياة إذا لم تعيش في اقتصاد نقدي. وبسبب تمتع عائلة دستا باكتفاء ذاتي تقريباً، فإن دخلها لا يفعل أكثر من بقائها على قيد الحياة. أما عائلة بيكي، فلو أقامت في مكان لا يوجد فيه أسواق، فهي، أيضاً، ستسعى لتمتع بالاكتفاء الذاتي. وستكون هذه الأسرة معدّمة لو حاول والد بيكي كسب قوته من مهاراته بوصفه محامياً. وبالطبع، فحتى والدا دستا بحاجة إلى نقود لشراء السلع المتاحة في الأسواق القليلة الموجودة في جوار القرية. وهما يقبلان النقود مقابل الشراب الذي تخمّره والدّة دستا، والنبات الذي يزرعه والدّها.

إن العملة الورقية والمعدنية التي تصدرها الحكومة ليست مقصورة على نمط النقود الموجودة في عالم بيكي. ففي المعاملات التجارية، تُستعمل، في الأغلب، شيكات مسحوبة من مصرف إلى آخر. ولما كانت أرصدة الحسابات الجارية تصلح أيضاً أن تكون واسطة للتبادل، فإنها نقود أيضاً. وعند توقيع عقد، فغن الأطراف الموقّعة تحمل اعتقادات معينة تتعلق بالقيمة المستقبلية للدولار، وأعني بها الاعتقادات المتعلقة بكميات السلع والخدمات التي يمكن للدولارات شراؤها في المستقبل. وتستند هذه الاعتقادات، جزئياً،

إلى ثقتها بقدرة الحكومة الأمريكية على السيطرة على قيمة الدولار. ولا شك أن تلك الاعتقادات مبنية على أشياء كثيرة أخرى، لكن النقطة المهمة هي أن قيمة النقود تظل مصنوعة لسبب واحد فقط، هو أن الناس يعتقدون بأنها ستكون مصنوعة. بيد أنه لو اعتقد الناس، لسبب أو آخر، أن هذه القيمة لن تكون مصنوعة، فلن تكون مصنوعة. إن انهيارات العملة، مثلما حدث في فيمار بألمانيا عامي 1922 و1923، توضح الأهمية البالغة لانعدام الثقة. والتهافت على السحب من المصارف سمة لانعدام الثقة، وكذلك انتعاش أسواق الأسهم وتدهورها. ثمة توازنات اجتماعية متعددة، يدعم كلاً منها مجموعة من الاعتقادات. وأحد أهم أهداف السياسة النقدية هو الحفاظ على قيمة النقود.

وتمكن النقود التعاملات أن تكون مجهولة المصدر. وهذا النوع من التعاملات ينتهي بصفقة، كما يحدث عندما تشتري بيكي أقراصاً مدمجة CDs في متجر البيع بالتجزئة الموجود ضمن مول (mall) التسوق في مدينتها، وتدفع سعراً ما اشترته نقداً. ويحدث ملايين من التعاملات يومياً بين الناس الذين لم يتقابلوا سابقاً أبداً، ولن يتقابلوا في المستقبل أبداً. ومشكلة الثقة، في جزء كبير منها، محلولة في عالم بيكي عن طريق بناء ثقة بواسطة التبادل، التي هي النقود.

وعند عدم توفر الطرقات الجيدة، والكهرباء، والماء الجاري، فإن الأسواق تكون عاجزة عن اختراق قرية دستا. وبالمقابل، فإن بلدة بيكي، الموجودة في ضاحية إحدى المدن، هي جزء من اقتصاد عالمي عملاق. فوالدها في شراء الطعام من المتجر الجامع (السوبرماركت)، والماء من الصنبور، والطاقة الحرارية لأفران الطبخ والمشعات. ويسمح التخصص للناس بأن يكون إنتاجهم الإجمالي أعلى مما يقدر على الحصول عليه لو كان يُطلب من كل منهم أن يؤدي أعمالاً في مجالات متعددة. وقد لاحظ آدم سميث بحق أن تقسيم العمالة محدود بمدى السوق ونطاقه. وفي وقت سابق، بمدى السوق ونطاقه. وفي وقت سابق، ذكرنا أن عائلة دستا لا تتخصص، لكنها تقوم بإنتاج كثير من الحاجات اليومية من مواد أولية. إلى ذلك، فإن التعاملات التجارية الكثيرة التي تجربها مع آخرين - والتي تدعمها قواعد اجتماعية - هي شخصية بالضرورة، ومن ثم فإنها محدودة. هناك فرق شاسع بين الأسواق والمجتمعات، باعتبارها الأساس للنشاطات الاقتصادية، لأن هنالك فرقاً شاسعاً بين القوانين والقواعد الاجتماعية.

الثقافة

تتضمن النماذج التي كنا ندرسها تلك المواقف المألوفة جداً، التي يتطلب فيها التعاون مؤسسات (ترتيبات لتطبيق الاتفاقيات،

التي تحدّد من الذي يراقب من، ومن الذي يقدّم تقارير إلى من، وهكذا)، والتي يكون فيها عدم التعاون نتيجةً ممكنةً، حتى لو كانت تلك المؤسسات في المكان الملائم. نحن نعرف أن ثمة مؤسسات معينة تعمل بسلاسة في أماكن معينة، لكنها ليست كذلك في أماكن أخرى. قد تتبنّى أمةٌ دستوراً رائعاً، لكنّ إمكان مواطنيها الالتزام بالعمل وفقه هو مسألةٌ أخرى. وما يختار الناس عمله يتوقّف على اعتقادات بعضهم ببعض، وعلى أشياء أخرى. والنظرية التي أقدمها في هذا الكتاب لا تشرح هذه الاعتقادات، بل تحدّد منها تلك التي يسميها الاقتصاديون اعتقادات عقلانية. rational beliefs. وقد بينت لنا النماذج أنّ الاعتقادات العقلانية والمنطقية، في مجموعة واسعة من المواقف التي تحدث يومياً، ليست استثنائيةً، إذ إن بعضها يؤدي إلى نتائج تحمي السعادة البشرية وتعززها، في حين يؤدي بعضها الآخر إلى نتائج معاكسة. تُرى، ما هو السبب في نشوء مجموعة من الاعتقادات العقلانية والمنطقية، بدلاً من الاعتقادات التي لا تتسم بهاتين الصفتين؟ هل يمكن أن يكون هذا السبب هو الثقافة؟

وفي العمل الشهير الذي درس فيه عالم الاجتماع ماكس ويبر Max Weber أثر الثقافة في التطور الاقتصادي، اعتبر أنّ ثقافة مجتمع هي قيمه وتنظيماته المشتركة، لا مجرد اعتقاداته. لا يمكن تلخيص الدراسات الواسعة مثل دراسة ويبلا بسهولة، لكنّ الآلية

السببية، التي يبدو أن ويبر نفسه اعتمدها في دراسته للأخلاقية البروتستنتية وروح الرأسمالية، تنطلق من الدين، مروراً بالممارسات الشخصية والثقافة السياسية، وصولاً إلى المؤسسات، ومن ثم إلى الآثار الاقتصادية.

لم يكن استعمال الثقافة في تفسير الأداء الاقتصادي شائعاً بين علماء الاجتماع في العقود الأخيرة، لكن كان ثمة إحياء لهذا الاستعمال. فمثلاً، أنشأ الاقتصاديون مقياساً للثقة في المجتمعات نتيجة مسح القيم العالمية World Values Survey الذي تناول في أوائل الثمانينيات ثم في أوائل التسعينيات من القرن الماضي قرابة 1,000 فرد اختيروا عشوائياً من 40 بلداً، وسئلوا، عموماً، عما إذا كانوا يوافقون على أن معظم الناس يمكن الثقة بهم، أو عما إذا لم يكونوا شديدي الحذر في تعاملهم مع الناس. وكانت تقاس الثقة بالنسبة المئوية ممن كان جوابهم أن معظم الناس يمكن الثقة بهم (وقد وُجد أن النسب المئوية كانت واحدة تقريباً في المسحين). وقد درس الباحثون الاختلافات في الناتج المحلي الإجمالي للفرد الموجودة بين الدول التي مسحوها. وبيّنت البيانات (المعطيات) data، من ناحية أخرى، أن الثقة، والفعالية القضائية، والإذعان لدفع الضرائب، والجوانب الجيدة من البيروقراطية، والانخراط في المواطنة، ومعدّل الأطفال الباقيين على قيد الحياة، والإنجازات في

التعليم، وأداء الشركات الكبرى، ونمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد، كل هذه تسير معاً بالتوازي. وبالمصطلحات الإحصائية، ثمة ترابط إيجابي (وجوهري) بينها. وليس من المفاجئ أن تكشف المعطيات أيضاً أن الثقة والفساد الحكومي يسيران معاً، لكن باتجاهين متعاكسين. لقد كان المتغيران مترابطين سلبياً (وجوهرياً). يمكننا الاستخلاص من مسح القيم العالمية أن الثقة مفيدة للنمو الاقتصادي ولأشياء كثيرة جيدة أخرى. لكن هذا المسح لم يحدد السبب في أن درجة الثقة، في كل من البلدان التي أُتخذت عينات، كانت على النحو الذي كانت عليه. ثم إن المسح لم يستطع تحديد هذه الأسباب. وهذا يطرح مشكلة. ولما كانت الثقة لا تتأتى من فراغ، فإن وجودها يتطلب تفسيراً، وهذا يعني أن توفر الثقة يجب ألا يستعمل في تفسير شيء آخر، وكل ما تخبرنا به المكتشفات الإحصائية هو أن مثل هذه السمات البارزة لاقتصاد ما - مع ارتفاع درجة ثقة الناس بعضهم ببعض - تسير جنباً إلى جنب مع التقدم الاقتصادي، ولا تخبرنا هذه السمات بشيء آخر. ويذكر الإحصائيون بقيتنا من الاقتصاديين مراراً وتكراراً، أن هذه الرابطة تختلف عن السببية. إنها تعليمات غالباً ما تجاهلها جميع المعلقين الاجتماعيين.

وهكذا فإن ملاحظة وجود رابطة إيجابية بين الثقة والتقدم الاقتصادي هو حقيقة معلوماتية، والنظرية التي نقدمها هنا تتنبأ

برابطة إيجابية. ولو كانت الرابطة سلبية، لكانت دهشتنا عارمةً،
وَلَوَجَبَ عَلَيْنَا دِرَاسَةً مَا اكْتَشَفْنَاهَا، والعودة ثانيةً إِمَّا إِلَى إِعَادَةِ عَمَلِيَّةِ
المسح، أَوْ إِلَى مَحَاوَلَةِ تَعَرُّفِ مَتَغْيِرَاتٍ مُسْتَتِرَةٍ فِي المَعْطِيَّاتِ المُتَوَفَّرَةِ.

ينسجمُ كُلُّ هَذَا مَعَ سِلْسِلَةٍ مِنَ الأَفْكَارِ المُتَعَلِّقَةِ بِالمُؤَسَّسَاتِ الَّتِي
أَقُومُ بِاِسْتِكْشَافِهَا هُنَا، وَالَّتِي تَذْهَبُ إِلَى أَنَّ العِلَاقَاتِ الطَوِيلَةَ الأَمْدِ
غَالِباً مَا تُكُونُ بِدَائِلَ substitutes لِلثِقَةِ بِمُوظَّفِي الحُكُومَةِ، وَذَلِكَ
لِتَقْدِيمِ خِدْمَاتٍ عَامَةٍ، أَوْ لِلثِقَةِ بِقُدْرَةِ الأَسْوَاقِ الَّتِي تَعْمَلُ بِطَرِيقَةٍ
مُنَاسِبَةٍ. وَرَبْمَا يَنْخَرِطُ النَّاسُ فِي عِلَاقَاتٍ طَوِيلَةَ الأَمْدِ عِنْدَمَا تُكُونُ
المُؤَسَّسَاتُ الَّتِي تُحَقِّقُ أَغْرَاضاً مُشَابِهَةً لَا يُعْتَمَدُ عَلَيْهَا.

وَإِضَافَةً إِلَى مَسْأَلَةِ الثِّقَةِ، فَقَدْ اِحْتَوَى مَسْحُ القِيمِ العَالِمِيَّةِ قَائِمَةً
لِلسَّجَايَا وَالمَمارَسَاتِ الشَّخْصِيَّةِ، مِنْ ضَمْنِهَا السَّرْقَةُ، وَادْخَارُ
النَّقُودِ وَالأَشْيَاءِ، وَالتَّصْمِيمِ، وَالمُطَاعَةِ، وَالمُعْتَقَدُ الدِّينِيُّ. وَقَدْ
طُلِبَ المَسْحُ مِنَ النَّاسِ تَحْدِيدَ أَهَمِّ شَخْصٍ لَدَيْهِمْ. وَاسْتِنَاداً إِلَى
إِجَابَاتِ النَّاسِ، أَعَدَّ عِلْمَاءُ السِّيَاسَةِ دَلِيلاً index لِلثَّقَافَةِ الَّتِي تَعَكِّسُ
الدَّفْعَ الشَّخْصِيَّ لِلإِنْجَازِ. وَبِإِدْخَالِ عَوَامِلَ أُخْرَى فِي الحِسَابِ،
تُوصَّلُ العِلْمَاءُ إِلَى أَنَّ الفُرُوقَ فِي النَّمُو الأَقْتِصَادِي وَفِي دَلِيلِ الدَّفْعِ
الشَّخْصِيِّ، تُسِيرُ جَنْباً إِلَى جَنْبٍ - إِذْ كَانَتْ مُرْتَبِطَةً بِبَعْضِهَا بِبَعْضٍ
ارْتِبَاطاً إِجْبابِيّاً وَجَوْهَرِيّاً.

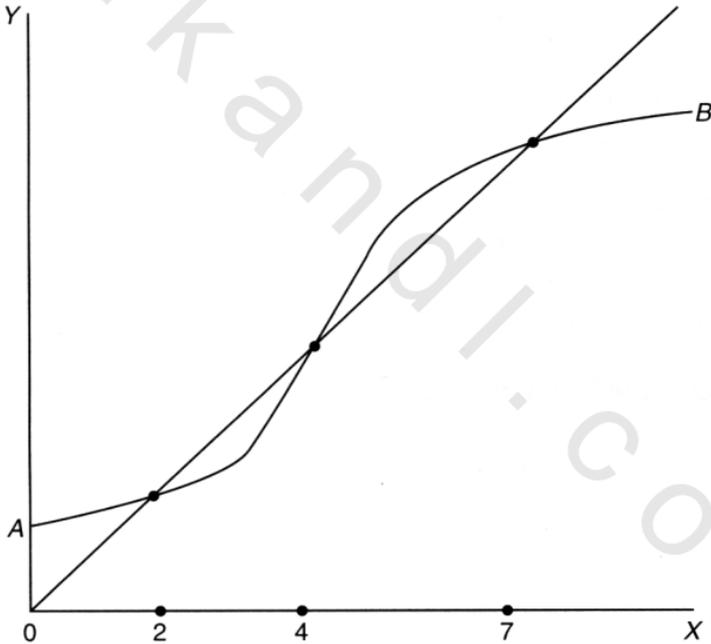
ويجب ألا يعطى هذا الاكتشاف تفسيراً سببياً أيضاً، فقد يعتمد الدافع لتقدم شخص على توقعاته بأن للعمل الدؤوب نتائج إيجابية. ولا يقوم الوالدان بتعزيز الطموح الشخصي لدى أولادهم إلا إذا كانا مؤمنين بأن هذا الطموح لن يتعارض مع النظام الاجتماعي. ولن تحاول النساء تجاوز حدودهن إذا كنَّ يخشين حدوث رد فعل على ما قد يعده الآخرون تهوراً. وحتى اتخاذ مواقف، فقد يعده البعض عاملاً محدداً determined، لا محدداً determining. وعندما يكون محدداً، فإن وجود رابطة إحصائية بين ثقافة السرقة، مثلاً، والتقدم الاقتصادي، يجب أن تُفسَّر بأنها علاقة، لا أكثر من ذلك. وأنا أستعمل مصطلح «ثقافة» هنا للدلالة على الاختلافات في الفكر التي يحملها الناس أحدهم عن الآخر. ومن وجهة النظر هذه، تعد الثقافة أداة للتنسيق.

إن المواقف التي تتخذ تجاه الآخرين وتجاه المؤسسات، هي سمات مهمة لثقافة مجتمع ما. وقد ركزت النماذج التي درسناها حتى الآن على المواقف تجاه المؤسسات. وسنتناول في البند التالي المواقف تجاه الآخرين، وذلك بدراسة السلوك المؤثر اجتماعياً.

السلوك المؤثر اجتماعياً

إن معدل الولادات (TFR) في عالم دسنا يتجاوز ضعف معدلها في عالم بيكي (الجدول 1). ترى، ما هو السبب في هذا الفرق الكبير؟

سنتحرى في الفصل 6 بعض العوامل، مثل التكاليف التي يتحملها، والفوائد التي يجنيها، الوالدان من زيادة عدد أطفالهما، والسهولة النسبية التي تتمكن بها العائلات من تعرف التقنية الحديثة للتحكم في التكاثر، والحصول على الرعاية الصحية. وهنا نركز على السلوك المؤثر اجتماعياً *socially influential behavior*، بوصفه أحد العوامل المحتملة. الانسجام هو مثال على ذلك. وأعني بالانسجام *conformity*، السلوك التقليدي، الذي يتسم بالمحاكاة



6. العلاقات بين معدل الولادات المرغوب في أسرة متوسطة ومعدل الولادات الإجمالي في المجتمع

والتقليد imitative، أو سلوك الجماعة التي تنتظمها رابطة مشتركة herd. ويكون سلوك التكاثر ملتزماً بالعادات والأعراف conformist إذا كان حجم العائلة، الذي يحظى بأعلى رغبة لديها، أكبر من الحجم المتوسط للعائلة في الجماعة التي ننتمي إليها. وفي الشكل 6، رَسَمْتُ منحنياً افتراضياً AB يوضح تبعية معدل عدد المواليد (Y) الذي ترغبه عائلة متوسطة لمعدل عدد المواليد (X) في المجتمع الذي تنتمي العائلة إليه. ولما كان هذا المنحني يرتفع مائلاً نحو الأعلى، فإنه يعبر عن سلوك ملتزم بالعادات والأعراف. وقد رَسَمْتُ A B بحيث يتقاطع مع المستقيم، الذي يميل بزاوية قدرها 45 درجة على الخط الأفقي، في ثلاث نقاط إحداثياتها السينية هي 2، 4، 7. ويكون المجتمع الافتراضي في توازن تكاثري في كل من هذه التقاطعات، أي أنه عندما يكون معدل الولادات في مجتمع هو 7، فإن أقوى رغبة للعائلة المتوسطة تكون 7 أولاد؛ لكن إذا كان معدل الولادات 2 فأقوى رغبة للعائلة المتوسطة تكون ولادة طفلين.

لذا فإن الالتزام بالعادات والأعراف يمكن أن يكون السبب في توازنات التكاثر المتعددة. ويعني هذا أن المجتمعات المنفصل بعضها عن بعض، لكنها، فيما عدا ذلك متماثلة في كل شيء، قد تسلك سلوكاً متبايناً جداً. وفي مثالنا، من الممكن أن يكون معدل الولادات في بعض المجتمعات 2، في حين يكون في أخرى 7. (ومعدل الولادات،

الذي قدره 4، هو أيضاً توازنٌ تكاثريٌّ، لكنه غير مستقرٍّ، بمعنى أنه إذا كان معدل الولادات في مجتمعٍ مختلفاً قليلاً عن 4، فإنه سيختلف عن 4، وهذا الاختلاف سيتزايد مع الزمن).

ويميل الناس إلى التماثل مع أكثر من مجموعة. وغالباً ما تكونُ عاداتنا الغذائية مكتسبةً من والدنا، وتكونُ عاداتنا في العمل متأثرةً بأولئك الذين يعملون في مهنتنا، وتكونُ عاداتنا في قضاء أوقات فراغنا مأخوذةً من طلاب صفنا، وتكونُ أهدافنا التكاثرية متأثرةً بخلفياتنا الدينية والعرقية. وربما ننسجم لأننا نَعْنَى بمواقفنا، ثم عن أفعالنا تشير إلى رغبتنا في أن نكون جزءاً من مجتمعنا. وبقطع النظر عن أساس الالتزام بالأعراف والتقاليد، فهناك ممارسات تشجع المعدلات العالية للولادات التي لا ترغب في انتهاكها أيُّ عائلةٍ من طرفها. ومن الممكن أن هذه الممارسات كانت عقلانيةً في الماضي، حين كانت معدلاتُ الوفيات عاليةً، وكانت كثافاتُ السكان الريفيين منخفضةً، وكان تهديدُ الفناء نتيجة هجومٍ خارجيٍّ كبيراً، وكان التنقلُ بين المناطق الحضرية والريفية محظوراً. لكن يمكن تجاوز هذه الممارسات حتى عندما تكون الأهدافُ الأصلية قد اختفت، وبخاصة عندما يسعى الناس لمعرفة ما يفعله الآخرون قبل أن يقرروا هم أنفسهم ما سيفعلونه. ويتغير السلوك الملتزم بالعادات والأعراف مع الوقت إذا تغيرت الجماعة المرجعية التي

تستند الأسرُ إلى سلوكها في اتخاذ قراراتها. وحتى ضمن جماعةٍ ما، يوجد من يجرب، ويجازف، ويمتنع عن الانضمام إلى الجمهور. هؤلاء هم منتهكو التقاليد، الذين غالباً ما يكونون القادة. وقد لاحظ علماء السكان أن النسوة المتعلمات هنّ من بين أوليات من يتخذن الخطوات اللازمة لتكوين عائلات صغيرة. هذا وقد يكون سلوك الطبقة الوسطى متجهاً أيضاً نحو التغيير. ومن المحتمل أن يكون ثمة تأثيرٌ قويٌّ جداً للصحف وأجهزة الراديو، والتلفاز، والإنترنت، التي تنقل المعلومات المتعلقة بأنماط الحياة الموجودة في أماكن أخرى. وبعبارة أخرى، يمكن لوسائط الإعلام أن تكون وسيلةً تساعد على جعل الالتزام بالعادة والأعراف مستنداً، أكثر فأكثر، إلى سلوك مجموعة من الناس يتجاوز حجمها حجم المجتمع المحليّ، وهذا يعني تكبير حجم الجماعة المرجعية. إن الانسجام المتزايد مع سلوك الناس في الأراضي البعيدة قد يعتريه خطأ يتعلق بنو الفردية. ونحن الآن في بدايات ما يسمى نظرية الانتقالات السكانية (الديمغرافية) (demographic transitions theory) التي تعني بها مدة قصيرة نسبياً من الزمن ينخفض خلالها معدل الولادات من عدد كبير إلى عدد صغير نسبياً. وفي السنوات الأخيرة، ظهرت علامات على انتقالات ديمغرافية حتى في أجزاء من الصحراء الإفريقية، التي هبط فيها معدل الولادات من 7 -

8 إلى 4 — 5. بيد أن ثمة بقاعاً أخرى في تلك القارة ما زال معدل الولادات فيها 8 تقريباً.

وعندما درَسَت سوزان كوتس واتكنز Susan Cotts Watkins التغير الديمغرافي في أوربة الغربية خلال 1870 - 1960، وجدت أن السلوك الديمغرافي في عام 1870 قبل بدء الانخفاضات الشديدة في عدد الأولاد الذين أنجبوا من زواج تقليدي في معظم أرجاء أوربة الغربية - تغير كثيراً في تلك البلدان. فقد كان معدل الولادات في المقاطعات (الأقاليم، الكنتونات) متفاوتاً جداً بين مقاطعة وأخرى، حتى عندما كانت التفاوتات صغيرة ضمن المقاطعات. كان ثمة تجمعات مكانية ضمن كل بلد، وهذا يوحي بأهمية تأثير المجتمعات المحلية في السلوك. لكن بحلول عام 1960، صارت التفاوتات ضمن كل بلد أقل مما كانت عليه عام 1870. وقد فسرت واتكنز هذا التقارب في السلوك بدلالة الزيادات في المدى الجغرافي الذي حظيت به الحكومات الوطنية خلال السنوات التسعين (من 1970 إلى 1960) وربما كان تنامي اللغات الوطنية هو الوسط الذي انتشر خلاله سلوك التكاث.

ثمة أشكالٌ عابرةٌ لسلوك الجماعة التي تنتظمها رابطة مشتركة تتجلى بالموضة والأزياء. تصور أن كل شخص يمكنه اختيار إنجاز فعل واحد أو فعلين P و Q. ولنفترض أن كل شخص يفضل P، لكن

الناس يحبون، أيضاً، أن ينسجموا معاً. وكي نُتمدِّج هذا، تصوّر أنّ كلَّ شخصٍ سيفضّل P على Q إذا كان من المتوقع أن تكون نسبة الناس الذين يختارون Q أقلّ من 65 بالمئة، لكنّ كلَّ شخصٍ يفضلُّ Q على P إذا كان من المتوقع أن تكون النسبة أعلى من 65 بالمئة. تسمّى النسبة 65% كتلة حرجة critical mass (أما الرياضيون فيطلقون على الكتلة الحرجة اسم الفاصل separatrix) ونقول ثانية إن السلوك البسيط للجماعة التي تنتظمها رابطة مشتركة قد يجعل كلَّ شخصٍ يختار Q، حتى لو فضّلوا جميعاً أن يكون كلُّ شخصٍ قد اختار P. وتبيّن ديناميّةً شبيهةً بتلك التي أوردتها توّاً لإيضاح الانتقالات الديمغرافية، أنّ تلك الموضات والأزياء قد تختفي دون سابق إنذار.

يُمكن أيضاً للتنافسية أن تقود إلى السلوك المؤثر اجتماعياً. إن عمليات المسح، التي كان يُسأل فيها الناس في عالم دستا عن سعادتهم الآن مقارنةً بالماضي، أثبتت أن الدخّل مهمٌّ للفقراء جدّاً: فقد وُجِدَ أن السعادة، في رأيهم، تتزايد مع ارتفاع الدخول. لكنّ ثمة عمليات مسحٍ مشابهةً وُجِدَت أن الدخّل لا يُسهم في جلب السعادة بين الناس الذين يملكون أكثر كثيراً من حاجاتهم الأساسية اللازمة لإقامة أودٍ حياتهم. أمّا الفقراء في عالم بيكي فهم، قطعاً، أقلّ سعادة؛ ومع ذلك، كان هناك نمو اقتصادي في الفترات الزمنية

التي أُجريت فيها عمليات المسح، وكان توزُّعُ السعادة التي صُرح عن وجودها في العالمين متساوياً تقريباً

ثمة تعليلٌ محتملٌ مضاده أنه عندما تكون مستوياتُ الدخل عاليةً بقدرٍ معقولٍ، فإن مدى شعور شخصٍ بسعادته يتأثر بنسبة دخله إلى دخل المتوسط في مجموعته المرجعية. وفي وجود هذا الوضع التنافسي، يحدث تنافسٌ عنيفٌ بين الناس، وتُهدرُ المواردُ. التوازناتُ المتعددةُ multiple equilibria هي لمعدلاتِ النموِّ في الدخولِ. وفي كلِّ من هذه التوازنات يزداد الناس غنى في المتوسط، ويزداد استهلاكهم، لكنهم لن يشعروا أنهم أصبحوا ينعمون بقدر أعلى من السعادة.