

الفصل 3

الجماعات*

عُرِفَ أَنَّ النَّاسَ، عبر التاريخ، يبتكرون طرائق إبداعية للتعاون فيما بينهم. وتتجلى إحداها في جعل المصالح والأعباء المترتبة على التزام ما لا تتوقف على ما يرد فيه فحسب، بل أيضاً، على ما يتطلبه التزام آخر. وفي قرية دستا، تتقاسم نفس المجموعة من الأسر الأراضي المشاع، ويُقدّم بعضها إلى بعض قروضاً، وتشارك في خطة التأمين إدير iddir، وتساعد إحداها الأخرى عند الضرورة. ولا تتلخص النقطة المثيرة للاهتمام في أن نفس المجموعة من الناس تكون مرتبطة بعدد من العلاقات الطويلة الأمد، إذ إن هذه العلاقات نفسها متشابكة أيضاً، بمعنى أنها مرتبطٌ بعضها ببعض.

التعهدات الملزمة

كي نرى كيف يمكن للروابط أن تقدم المساعدة، لنفترض في العلاقات بين الراعي patron الزبون client، التي درسناها في الفصل

* communities هي المجموعات التي لها تنظيمات أو مصالح مشتركة، أو التي تعيش في موطن واحد في ظلّ قوانين أو قواعد اجتماعية. (المترجم).

السابق، أن سعر الحسم discount rate الذي يعتمد A (الراعي) لتقييم الأرباح المستقبلية للتعاون مع B (الزبون) يتجاوز 25 بالمئة (أو ¼) سنوياً. نحن نعرف أن عدم توفر ثقة متبادلة بينهما، يجعلهما غير قادرين على عقد شركة تضامنية. لكن تصور الآن أنه، إضافة إلى الجريان flow السنوي لرأس المال العامل (4,000 working capital دولار) الذي يستطيع A النفاذ إليه، فهو قادر على النفاذ إلى جريان سنوي annual flow لنمط مختلف من رأس المال العامل يقدره هو بمبلغ 3,000 دولار. لا يتمتع B بالمهارات اللازمة للتعامل مع رأس المال هذا، لكن يستطيع ذلك شخص آخر اسمه C. وتقدر قيمة الوقت الذي يحتاجه C لتشغيل رأس مال A في منتج قابل للبيع، بمبلغ 1,000 دولار بالنسبة إلى B. إن C، مثل B، لا يستطيع النفاذ إلى السوق للحصول على المنتجات. يمكن للمنتج أن يُسعر بمبلغ 6,000 دولار في السوق، ثم إن A في وضع يسمح له بالتوكيل. ويفكر A في التقدم إلى C باقتراح لعقد شركة تضامنية، وهذا يعني استعمال 6,000 دولار أولاً لتعويض الزوج A وB؛ وعندئذ يقسم الفائض بالتساوي بينهما، وهذا يقتضي أن يحصل كل واحد على ربح قدره 1,000 دولار سنوياً. ترى، ما هي قيم Γ التي تجعل من شركة تضامنية بينهما قابلة للتطبيق؟

لما كانت حوافز C لاحتمال حدوث علاقة مماثلة لحوافز B التي أوردناها في المثال السابق، فلننا بحاجة إلى دراستها

ثانيةً. لكننا بحاجةً فعلاً إلى العمل بالطريقة التي يفكر بها A، لأن للأرقام أهميتها. وهكذا نبدأ من السنة 0، ولنفترض أن C تبني الإستراتيجية المقيمة. فإذا قرر A أن يقدم رأسماله إلى B، وأن ينتهك اتفاهه مباشرة بعد حصول B على المنتج، فإنه يكسب 3,000 دولار (6,000 دولار، مطروحاً منها 3,000 دولار) في تلك السنة. ويقابل هذا، المبلغ الذي قدره 1,000 دولار، والذي سيخسره سنوياً، بدءاً من السنة 1. وهذه الخسارة، المحسوبة في السنة 0، تساوي $r/1,000$ دولار. فإذا كان $r/1,000$ أقل من 3,000، فإن A سينتهك الاتفاق. أما إذا كان $r/1,000$ أكبر من 3,000، فمن الأفضل أن يتبنى A نفسه الإستراتيجية المقيمة. ولما كان $r/1,000$ يتجاوز العدد 3,000، إذا، فقط إذا، كان r أقل من $1/3$ (33 بالمئة تقريباً)، فإن الزوج قادرٌ على إنشاء شركة تضامنية طويلة الأمد إذا كان سعر حسم A أقل من $1/3$ سنوياً. لذا، لنفترض أن r أقل من $1/3$ ، عندئذٍ يكون A قادراً على إقامة علاقةٍ مع C، لا مع B (تذكر أن r أكبر من $1/4$ ، وأن $1/3$ أكبر من $1/4$).

يمكننا الآن إثبات أن A قد يقيمُ علاقةً مع B إذا تقيّد الثلاثة بالتعهد الثنائي. لنفترض أن الاقتراح هو عقد كلتا الشركتين التضامنيتين، لكن بشرطٍ أنه إذا تصرف أي فريق في أي سنةٍ بطريقةٍ انتهازيّةٍ، فسيجري إنهاء كلتا العلاقتين. وبغية إيضاح

ذلك، سنفترض أن قاعدة السلوك التي تبناها C (B)، على الترتيب) تنص على ما يلي: ستكون البداية بالتعاون مع A وB (C على الترتيب)، ويستمر التعاون طالما لم يخرق أي شخص الاتفاق، لكن التعاون سيتوقف مع أي شخص بعد أول انتهاك من قبل أي شخص لأي علاقة. وبالمثل، لنفترض أن قاعدة السلوك التي تبناها A تنص على ما يلي: ستكون البداية بالتعاون مع B وC، ويستمر هذا التعاون طالما لم يخرق أي شخص الاتفاق، لكن التعاون سيتوقف مع أي أول انتهاك من قبل أي شخص لأي علاقة. لقد تبني كل من الفرقاء الإستراتيجية المقيمة ثانياً، لكن يصاحب هذه الإستراتيجية لَسعة إضافية.

من السهولة بمكان تأكيد أن B سيتبني هذه الإستراتيجية المقيمة إذا تبناها A وC، وأن C سيتبني هذه الإستراتيجية إذا تبناها A وB. وما يثير الاهتمام هو تحديد حوافز A للتعاون للتعاون إذا تبني B، وC الإستراتيجية المقيمة. ولما كان كلاً الزبونين سينهيان علاقتهما به إذا تصرف بانتهازية مع أي منهما، فإن A سيتخلى عن العلاقتين كليهما إذا كان ينوي ذلك. وما يبقى هو حساب أرباح A وخساراته إذا تخلى عن العلاقتين كليهما في السنة 0. وإذا فعل ذلك، فهو يربح 7,000 دولار الآن (4,000 دولار من شركته التضامنية مع B؛ و3,000 دولار من شركته التضامنية مع C). ويقابل هذا قيمة

جميع الأرباح المستقبلية من التعاون الذي سيتعين عليه التخلي عنه. وتساوي تلك الخسارة $(1,000 + 1,000) / r$ دولار. يترتب على هذا أن أفضل ما يمكن لـ A أن يعمل هو تبني الإستراتيجية المقيتة، إذا كان مبلغ 7,000 دولار أقل من $r/2,000$ دولار، أي إذا كان r أقل من $2/7$. ولما كان $2/7$ أكبر من $1/4$ ($2/7$ يقع بين $1/4$ و $1/3$)، فإن الشرط الواجب تحقيقه كي يكون A و B قادرين على التعاون أضعف. لنفترض أن r أقل من $2/7$ (سنوياً)، لكنه أكبر من $1/4$ (سنوياً). عندئذ يمكن تحقيق هذين الأمرين كليهما بعقد العلاقات، في حين أنه إذا بقيت العلاقات منفصلة، فمن الممكن أن تتكوّن علاقة واحدة فقط بين A و C. الحدس الكامن وراء هذا الاكتشاف واضح، وهو أن A يواجه إغراءً، لإنهاء علاقته بـ B، أقوى من إغراء إنهاء علاقته بـ C، وهذا هو السبب في أن الظروف التي يمكن أن تتكوّن فيها علاقة بـ B أكثر تقييداً من ظروف تكون العلاقة بـ C ($1/4$ أقل من $1/3$). وبتخريب العلاقاتين، ينخفض إغراء A لإنهاء علاقته بـ $2/B$ (أكبر من $1/4$).

وفي حين لا يخسر C من تحركه إلى عقد الشركتين التضامنتين، فإنه لا يكسب أيضاً. من يربح هما A و B فقط. وهكذا تتوفر لـ B المبررات لتقديم التضامن مع C، الذي يعتبره B الآن زميلاً مهنيًا. ربما يقدم B تعويضاً طفيفاً إلى C، كي يوفر لـ B حافزاً إيجابياً

للموافقة على عقد الشركتين التضامنتين. وبالمقابل، يعدُّ C بالتمسك بـ B إذا أساء A معاملة C. B لا يفعل ذلك، بالطبع، إلاّ لأنه ذكيٌّ إلى درجةٍ تمكّنه من معرفة أنّ C سيتخلّى عن العلاقة به إذا فعل ذلك.

ومن الضروري إجراء مزيد من التحسينات حين يكون ثمة مسافة تفصل بين الناس الذين يرغبون في التعامل بعضهم مع بعض. ومن الجدير بالذكر أن نُظْمَ المسؤوليات الجماعية في إيطاليا خلال القرنين الثاني عشر والثالث عشر كانت تساعد الناس على الحصول على القروض والتأمين. وكانت تُقابلُ الاعتداءات من قِبَلِ فريقٍ بطريقةٍ جماعيّةٍ، إذْ كان يَفْرَضُ الفريقُ، الذي ينتمي إليه الذين أُصيبوا بالأذى، عقوباتٍ على الفريق الذي ينتمي إليه المعتدي. وفي هذه الترتيبات، فالجماعات، لا الأفراد، هي التي تشتهر بالاستقامة. إن عقد علاقاتٍ بهذه الطريقة يولّد حوافز لأفراد المجموعات المختلفة كي يعتني بعضهم ببعض. فالمؤسّسات تخفّض من النفقات التي يتحمّلها الناس كي يعتني بعضهم ببعض.

إن العائق الذي يعترض العلاقات الملزّمة بين الناس الذين لهم مصالح مختلفة، هو أن هذه العلاقات تتطلب مزيداً من التنسيق. ففي مثالنا العدديّ، إذا لم يمتلك B مهاراته الذاتية فحسب، بل امتلك مهارات C أيضاً، وإذا توفّر لدى B الوقت الكافي للعمل لـ

A في كلا المشروعين، فمن الأسهل لـ A عرض كلتا الشركتين التضامنتين على B، واقتراحه أن تكونا مُلزمَتين. وستتضمن العلاقة A و B فقط، وهذا يستوجب تسيقاً أقل.

الشبكات

الفرق بين العلاقات الشخصية وغير الشخصية ليس واسعاً. فحتى في الأسواق المعقدة (مثل المصارف الحديثة)، تحظى السمعة بأهمية كبيرة (تقدر درجة الملاءة credit rating للمقترضين). لكن هذا الفرق حقيقي. إن التقاء أشخاص جديدين في عالم بيكي غالباً ما يكون عَرَضياً، لكنّ الناس ينفقون من مواردهم للتعرف على أناسٍ جدد. ما هي أسباب ذلك؟ أحد الأسباب هو أن المعارف الجدد قد يكونون في وضع يسمح لهم بتقديم معلومات.

قد يظن المرء أن الشبكات الخاصة بالعلاقات بين الأشخاص هي نظمٌ لقنواتِ اتصالاتٍ تربط الناس بعضهم ببعض. وتتضمن الشبكات وحدةً مَحِيكَةً حياكةً جيدة، مثل العائلة النووية، nuclear family أو مجموعة من الأقرباء، ووحدةً واسعةً مثل المنظمة التطوعية، أو منظمة العضو الدولية. ونحن مولودون في شبكات معينة، وتُدخَلُ في شبكاتٍ جديدة. إن العلاقات الشخصية، سواءً أكانت طويلة الأمد أم لا، هي سماتٌ بارزةٌ ضمن الشبكات.

إن موضوع «العلاقات الشخصية» موضوعٌ مركزيٌّ في مفهوم الشبكات. وهو يتضمّن الثقة دون اللجوء إلى جهةٍ خارجيةٍ لفرض الاتفاقات. وقد حاجّ العلماءُ في أن الارتباطاتِ بين المواطنين في عالم بيكي، وأنّ النشاطات الجماعية في عالم دستا تُعَلِّي من قدرّ التعاون. الفكرة هي أن الثقة تجرّ الثقة، وأن هذا يولّد تفاعلاً إيجابياً بين النشاطات الجماعية. بيد أن ما يخفّف من شدة هذا التفاعل الإيجابي تكلفة الالتزامات الإضافية (الوقت)، علماً بأن هذه التكلفة تتزايد، عادة، مع تعاظم الالتزامات. وقد لاحظ الاقتصادي ألبرت هيرشمان Albert Hirschman أن الثقة سلعةٌ أخلاقيةٌ moral good، بمعنى أنها تتنامى بالاستعمال وتضمحلّ بسوء الاستعمال؛ أي أننا لسنا بحاجةٍ إلى «الاقتصاد» في الثقة في هذه السّمة مع المهارات: فكلما ازدادت ممارسة المرء لمهارة ما، تحسّن مستوى ثقته بها.

الروابط الضعيفة

قد تكون العلاقات قويةً أو ضعيفةً، وهذا قد يجعلنا نفكر خطأً أنّ لا قيمةً للروابط الضعيفة. لكنّ هذا، في الحقيقة، غير صحيح. وخلال وجود والد بيكي في عمله السابق، تعلّم شفهيّاً أن الشركة التي يعمل فيها الآن كانت تسعى لاستئجار شخص يحمل مواصفاته.

وهناك كثير من الأدلة العملية على أن الروابط الضعيفة مفيدة لكونها تربط الناس بمجموعة واسعة ومتنوعة من الناس الآخرين، ومن ثم، تربطهم بقاعدة معلومات كبيرة. والتعهدات بين الناس ذوي الروابط الضعيفة في عالم بيكي تكون موحدة. فليس لوالد بيكي علاقة بالاتحاد الذي سيضمّ المدرّسين وأولياء أمور التلاميذ (PTA)، الذي تنتسب إليه والدتها التي تعدّ عضواً فاعلاً فيه. وبالمثل، فليس لوالدة بيكي علاقةً باتحاد المحامين الذي ينتمي إليه والدها. إلى ذلك، لا يؤدي أيٌّ من هذين الاتحادين أيّ دورٍ في حياتهما الاجتماعية.

الروابط القوية

غالباً ما تكون الروابط في عالم دستا قوية، لأنها تضمن تعهداتٍ إلزاميةً في علاقاتٍ طويلة الأمد. ولما كان هذا النوع من التعهدات يفرض حدوداً على مجموعة الناس التي يستطيع الآخرون إقامة مشروعات عملٍ معها، فهي لا توفّر سوى فرصٍ ضئيلةٍ للتقدّم الماديّ. وسنبيّن في الفصل 6 أن العلاقات القوية بين أفراد العائلة تعيق التقدم الاقتصادي في عالمنا المعاصر، وذلك بالحدّ من مجال التأمين التي يمكن للأسر أن تتعم به، وباستمرارٍ انخفاض معدّل عائدات الاستثمار، وبالحدّ على زيادة عدد المواليد. بيد أنه إذا

استُعملت الروابطُ القويَّةُ بحكمةٍ، فإنها تساعد على البحث عن فرصٍ اقتصاديةٍ في العالمِ الخارجيّ. لننظر، مثلاً، في الهجرة. هنا يقوم أحد الأفراد المغامرين من الجماعة الريفية بالانتقال إلى المدينة، مدعوماً من قِبَلِ أولئك الذين تربطهم به علاقات قوية في موطنه، ويبدأ البحث عن عمل. ثم يتبعه آخرون بعد أن يبعث إليهم معلوماتٍ عما يتوقعه من إيجابياتٍ في عمله. وتجدر الإشارة إلى أن العاملين المهاجرين يوصون حتى بإقامة علاقات ذات طبيعة قروية برؤسائهم. ويستحسن المديرون، بدورهم، العلاقات ذات الطابع العائلي بين عامليهم، لأنهم بهذا يخفّضون من المجازفات التي يتعرضون لها نتيجة استئجارِ أناسٍ لا يعرفونهم. وهذا يفسّر السبب في أن المصانعَ الموجودةَ في مدن الدول الفقيرة تشغّل أعداداً كبيرة من العاملين الذين ينتمون إلى نفس القرية. فالأسواق والجماعات قادرة على التصرف بأساليب تقدم متبادلة لها وللعاملين فيها.

تُرى، لماذا تعمل الشبكات في عالمٍ دسّتا بموازاة خطوطٍ عرقيةٍ أو عائليةٍ، ولماذا تكون هذه الشبكات كثيفةً ومتعددة المقاصد، خلافاً للشبكات المهنية التخصصية، كشبكة الاقتصاديين الأكاديميين، وشبكة المعالجين النفسيين في عالم بيكي؟ الجواب عن هذا السؤال يقدمه تحليلنا السابق. فلما كانت العضوية تتحدد بالمواليد، فإن الدخول في شبكات عرقية أو عائلية مستحيلٌ، كما يستحيل الخروجُ

منها. يضاف إلى ذلك أنه يمكن التحقق من صحة العضوية بسهولة تامة. وَيَسْمَحُ القربُ ضمن القرية لأفراد أن يعرفَ كُلُّ منهم سماتِ الآخرين وسلوكَهُمْ جيداً. لذا فلا يعاني الناس هناك كثيراً من مشكلةٍ تسمى في صناعة التأمين الانتقاء غير الملائم adverse selection. وفي سياق التأمين، يُقال إن الشركات تواجه مشكلة «الانتقاء غير الملائم» عندما لا يمكن تمييز الناس الذين يعدّون مجازفات سيئةً من الناس الذين يعتبرون مجازفات جيدةً، القادرين على أن يحلّوا محلّ الذين يمثلون مجازفات سيئةً. وَيَسْمَحُ أيضاً القربُ ضمن القرية للناس بمراقبة بعضهم بعضاً، لذا فالناس هناك لا يعانون الكثير من مشكلةٍ تسمى في صناعة التأمين مجازفةً أخلاقيةً moral hazard. وفي سياق التأمين، يقال عن شركة إنها تواجه «مجازفةً أخلاقيةً» عندما لا يتّخذُ المؤمن عليهم الاحتياطات الضرورية لتفادي الحوادث التي اتفقوا عليها مع شركة التأمين. هذا وتجعل العلاقات المزمّة الطويلة الأمد، الشبكات كثيفة ومتعددة الأغراض. وبالمقابل، فإن الناس يدخلون إلى الشبكات المهنية ويخرجون منها باختيارهم، وهذا يؤدي إلى أن يكون للشبكات أهداف دقيقة ومحدودة. ولا تفرض العضوية قيوداً على ما يستطيع الناس عمله في نواحٍ أخرى من حياتهم، مثل الأماكن التي يتسوقون فيها، ونوع الطعام الذي يأكلونه، والمدارس التي يرسلون أولادهم إليها.

ولا يجوز أن تعتري الدهشةُ أحداً من أن الشبكات التي يورثها الناس لأولادهم في عالم دستا غالباً ما ترقى إلى شبكاتٍ عرقيةٍ أو عائليةٍ، لأنها الوحيدة التي يمكنُ للمجتمعات الريفية أن تقيم روابط معها. لكن، وعلى الرغم من أن التخلي عن العرق أو العائلة مستحيلٌ عملياً، فإن الأولاد يملكون فعلاً خيار عدم استعمال الشبكات التي ورثوها. فلماذا إذاً يحافظ الناس على كثيرٍ من الشبكات الموروثة، حتى في عالم بيكي؟ السبب في ذلك هو أنه ليس بوسعهم إعادة توجيه علاقاتهم دون أي نفقات بعد أن يكونوا قد رسّخوا تلك العلاقات. ومثل هذه السمات مميزة للعلاقات. أضف إلى ذلك، أنه لما كانت الثقة تولد الثقة، فإن



7. درس حبوب التّفّ في إثيوبيا

تكلفة ترسيخ ثقة تتخفف مع استمرار ممارستها (لاحظ أننا، غالباً، لا نحسب حساباً لأقرب أصدقائنا وأقاربنا). والفوائد الناتجة من إقامة علاقات جديدة ضئيلة إذا ورث أحد شبكة من العلاقات، وهذه طريقة أخرى لقول إن تكلفة عدم استعمال الشبكات الموروثة عالية. هذا وإن الفرص الخارجية يجب أن تكون جيدة جداً قبل أن يكون في مصلحة شخص ما التوقف عن الاستفادة من الروابط الموروثة. وهذا يفسر السبب في حفاظنا على الكثير جداً من العلاقات التي ورثناها من عائلاتنا أو أقربائنا، والسبب في أن قواعد السلوك تنتقل من جيل إلى جيل. ويمكن التعبير عن هذه الحقيقة بقولنا إننا مقيّدون بسمات مميزة ورثناها عن أسلافنا.