

المتطهرون في محراب الاقتصاد؛ كهنوت تحيطه الشكوك

جيريمي كليفت يرسم صورة لعالم النفس دانيال كانيمان

Jeremy Clift profiles psychologist Daniel Kahneman

تفترض النماذج الاقتصادية المعيارية أن الأفراد سيحاولون بصورة عقلانية تعظيم منافعهم لأقصى حد وتقليل تكاليفهم لأدنى حد. ولكن علماء الاقتصاد السلوكي، وهم يسقطون بعض المعتقدات التقليدية، يبينون أن الناس عادة ما يتخذون قراراتهم بناء على التخمين والعواطف والحدس وحكم التجربة، بدلا من الاعتماد على تحليل التكلفة والمنفعة؛ وأن الأسواق مبتلاة بأنها تشمل خليطا من السلوك والتفكير الجمعي؛ وأن الخيارات الفردية يمكن كثيرا أن تتأثر بكيفية صياغة القرارات مستقبلا.

فرط الثقة يحرك الأسهم

وضعت الأزمة الاقتصادية العالمية، التي ترجع جذورها إلى قرارات الأفراد والمؤسسات المالية بالاستثمار في ديون الرهن العقاري دون الممتازة، علم الاقتصاد السلوكي وطريقة اتخاذ البشر لقراراتهم في بؤرة الاهتمام. يقول كانيمان خلال لقاء مع مجلة التمويل والتنمية في منزله الكائن في بيركلي هيلز الرائعة التي تطل على سان فرانسيسكو «إن الناس الذين أبرموا ديون الرهن العقاري دون الممتازة كانوا مخدوعين بصورة تامة. فمن الأفكار الأساسية في علم الاقتصاد السلوكي المستعارة من علم النفس، الثقة المفرطة. فالناس يقومون بأشياء لم تكن لهم صلة بأعمال لأنهم يؤمنون بأنهم سينجبون». ويدعو كانيمان هذا «التفاؤل الواهم».

للدانيال كانيمان، وقعت واحدة من أكثر الأحداث إثارة للمشاعر في الأزمة الاقتصادية العالمية عندما اعترف آلان غرينسبان، الرئيس السابق لبنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، أمام إحدى لجان الكونغرس في انكسار واضح بأنه وضع ثقة مفرطة في قدرة الأسواق الحرة على التصحيح الذاتي. «لقد قال ما يفيد بأن الإطار الذي كنا نعمل بموجبه كان زائفا، وهو أمر مدهش حين نسمعه من غرينسبان» كما يقول كانيمان الذي حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد في ٢٠٠٢ عن عمله الرائد الذي يجمع جوانب البحوث السيكلوجية في علم اقتصاد.

ولكن الأمر الأكثر أهمية في الموضوع بالنسبة لكانيمان هو كيف تناول غرينسبان في شهادته، ليس الأفراد فقط، بل المؤسسات المالية باعتبارها قوى فعالة عقلانية. «ويبدو لي أن في ذلك تجاهلا ليس لعلم النفس فقط وإنما أيضا لعلم الاقتصاد. إذ أنه بدا مؤمنا بالقوة السحرية التي يتمتع بها السوق في تحقيق الانضباط الذاتي والخروج بنتائج جيدة.» ويجاهد كانيمان نفسه ليؤكد أنه كعالم نفس، غريبا عن ميدان الاقتصاد. لكنه ساعد في إرساء الأساس لميدان جديد من البحوث، أسماه علم الاقتصاد السلوكي، والذي يتحدى النظرية التقليدية للاختيار الاقتصادي العقلاني ليدخل افتراضات أكثر واقعية عن الحكم الإنساني واتخاذ القرارات.

وتخرج في جامعة كاليفورنيا، بيركلي في ١٩٦١، وأصبح عضواً في هيئة التدريس في الجامعة العبرية من ١٩٦١ إلى ١٩٧٨، وأمضى كل سنة سابعة تمنح للأستاذة للراحة والارتحال في الخارج في هارفارد وكامبريدج، من بين أماكن أخرى. وإبان عمله في القدس عزز شراكة أدت لحصوله على جائزة نوبل في ميدان لم يدرسه - علم الاقتصاد.

ميدان جديد للبحوث

تم منح كانيمان وهو يعمل حالياً أستاذاً فخرياً لعلم النفس والشؤون العامة في كلية وودرو ويلسون في برنستون، جائزة نوبل في ٢٠٠٢ على العمل الذي قام به مع زميله عالم النفس أموس تفيرسكي. وقد مات تفيرسكي الذي تعاون معه لأكثر من عقد من الزمان، في ١٩٩٦ والجائزة لا تمنح بعد الموت. وقد قال كانيمان عن عملهما المشترك «تشاركنا أنا وأموس معا في ملكية أوزة استطاعت أن تبيض نهباً - عقل مشترك كان أفضل من عقلينا منفصلين».

وفي تقديمها للجائزة، قالت لجنة نوبل إن كانيمان قد أدمج رؤى ثابتة من علم النفس في علم الاقتصاد، وبذلك أرسى الأساس لميدان جديد من البحوث. وقد منحت له بالمشاركة مع فيرنون سميث، الذي أرسى الأساس لميدان مستقل من علم الاقتصاد التجريبي (راجع عدد مارس ٢٠٠٣ من مجلة التمويل والتنمية).

وتركز النتائج الأساسية التي توصل إليها كانيمان على عملية اتخاذ القرار في أوضاع تكون الأمور فيها غير مؤكدة. وأوضح كيف أن القرارات الإنسانية يمكن أن تحيد عن تلك التي تنتبأ بها النظرية الاقتصادية المعيارية وقد صاغ مع تفيرسكي «نظرية المأمول» كبديل يفسر على نحو أفضل السلوك الملحوظ. كما اكتشف كانيمان كيف أن الحكم الإنساني يمكن أن يتخذ طرقاً مختصرة حديثة تحيد على نحو منتظم عن المبادئ الأساسية لنظرية الاحتمالات. وقال الرأي المستشهد به في منحه جائزة نوبل «لقد ألهم عمله جيلاً جديداً من الباحثين في علم الاقتصاد والمالية لإثراء النظرية الاقتصادية باستخدام رؤى ثابتة مستمدة من علم النفس المعرفي في فهم الدوافع الإنسانية الجهرية».

وتساعد نظرية المأمول في توضيح النتائج التجريبية التي تبين أن الأفراد يقومون عادة بخيارات متباينة في أوضاع متطابقة بصورة جهرية ولكنها مصوغة بطريقة مختلفة. وأصبح بحثهما ثاني أكثر المقالات التي ظهرت في مجلة إيكونوميترىكا استشهداً بها، وهي المجلة الأكاديمية رفيعة المقام في علم الاقتصاد خلال الفترة ١٩٧٩-٢٠٠٠. (دراسة Kahneman and Tversky, 1979). وكان للبحث تأثيره الكبير عبر طائفة من التخصصات، بما في ذلك التسويق، والمالية، وخيار المستهلك.

ويقول كانيمان إنه ينبغي عدم التعويل على اسم النظرية كثيراً. «فعندما كنا مستعدين لتقديم العمل لنشره، اخترنا اسماً لنظريتنا لا معنى له: نظرية المأمول». وكان تفكيرنا هو أنه عندما تصبح النظرية معروفة جيداً في وقت ما، فإنها تحظى بميزة، إن توافر لها اسم مميز. وربما كان ذلك حكيماً»

وقد فحص كانيمان وتفيرسكي من خلال تعاونهما لماذا يكون رد فعل شخص ما تجاه خسارة ما أشد حدة من رد فعله تجاه المكسب، مما أدى إلى مفهوم «مقت الخسارة»، وهو واحد من الميادين الأساسية في دراسة علم الاقتصاد السلوكي.

كما توصل عالما النفس بصورة تجريبية إلى أن الناس يبخسون النتائج التي تعد مجرد احتمال مقارنة بالنتائج التي يتم الحصول عليها عن يقين. ويسهم هذا الاتجاه في مقت المخاطرة في الخيارات التي تنطوي على مكاسب مؤكدة والبحث

ويقول إن «التفاؤل الواهم» هو إحدى القوة التي تحرك الرأسمالية. فكثيرون من الناس لا يدركون المخاطرة التي يقومون بها، كما يقول كانيمان - وهو موضوع يتردد في كتاب لنسيم طالب عنوانه «البجعة السوداء» (٢٠٠٧)، والذي يوضح أن الناس يفشلون في إيلاء اعتبار مناسب للتأثير المحتمل للأحداث النادرة وإن كانت تزلزل الأرض التي تثبت خطأ افتراضاتهم عن المستقبل.

ويحاج بأن «منظمي المشروعات هم أناس يقومون بالمخاطرة. ويحدث هذا مع حالات الاندماج والاستحواذ، لكنه يحدث أيضاً على مستوى منظمي المشروعات الصغار. ففي الولايات المتحدة، يفشل ثلث مشروعات الأعمال الصغيرة خلال خمس سنوات، ولكنك عندما تحاور هؤلاء الناس، تجد أنهم، فرادى، يعتقدون أن أمامهم فرصة للنجاح تتراوح بين ٨٠ و ١٠٠٪. إنهم لا يعرفون فحسب.

جانبان أو أكثر

ولد كانيمان الذي نشأ في باريس أولاً ثم فلسطين، في تل أبيب في ١٩٣٤. ويقول إنه ليس متأكداً مما إذا كانت مهنته كعالم نفس جاءت نتيجة لتعرضه مبكراً للنميمة، أو ما إذا كان اهتمامه بالنميمة دليلاً على بناء مهنة له.

يقول في سيرته الذاتية «افترض أنني، مثل كثيرين من اليهود الآخرين، ترعرعت في عالم يتكون على وجه الحصر من الناس والكلمات، ومعظم الكلمات تدور عن الناس. إن الطبيعة موجودة بالكاد، ولم أتعلم أبداً كيفية تحديد الزهور أو تقدير قيمة الحيوان. ولكن الناس الذين كانت أُمِّي تحب التكلم عنهم مع أصدقائها ومع أبي، كانوا فانتين في تعدهم. كان بعض الناس أفضل من البعض الآخر، ولكن أفضلهم كانوا بعيدين عن الكمال ولم يكن هنا أحد يمكن القول ببساطة إنه سيء». كان معظم حكاياتها مشوياً بالسخرية كما يقول، وكان لكل منها جانبان أو أكثر.

وهناك حادث وقع مبكراً في باريس التي احتلها النازيون يتذكره وهو منغلغ وترك تأثيراً دائماً عليه بسبب الظلال المختلفة للمعاني والتداعيات المحيطة به على الطبيعة الإنسانية. «لا بد أن ذلك حدث في أواخر ١٩٤١ أو أوائل ١٩٤٢. كان اليهود مطالبين بأن يلبسوا نجمة داود وأن يلتزموا خطر التجول من السادسة مساءً. وقد ذهبت إلى اللعب مع صديق مسيحي وظللت هنا لوقتٍ جد متأخر. وقلبت سترتي بطناً لظهر وارتديتها لأسير عبر بضعة مبانٍ إلى المنزل وعندما كنت أسير قاطعاً شارعاً خالياً، شاهدت جندياً ألمانيا يقترب مني. كان يرتدى بزة موحدة سوداء، وهو ما قيل لي إنني يجب أن أخشاه أكثر من الآخرين - فهو الذي كان يرتديه جنود حرس الصفوة المجندين خصيصاً للتجسس والإرهاب. وعندما دنوت قريباً منه، محاولاً أن أسير بسرعة، لاحظت أنه كان ينظر إلى بتمعن. وبعدئذٍ أوماً إلى ورفعني وعانقني. كنت مرتعباً من أن يلاحظ النجمة داخل سترتي. وطفق يتحدث إلي بعاطفة جياشة بالألمانية. وعندما أنزلني، فتح محفظته وأراني صورة صبي، وأعطاني بعض النقود. وعدت إلى البيت وأنا على يقين أكثر من أي وقت مضى بأن أُمِّي كانت على صواب. فالناس معقدون ومثيرون للاهتمام لما لا نهاية».

وانتقلت أسرته إلى فلسطين في ١٩٤٦ وحصل على أول درجة له في علم النفس مع دراسة ثانوية في الرياضيات، من الجامعة العبرية في القدس. وتم تجنيده في الجيش الإسرائيلي في ١٩٥٤ وبعد عمله لمدة سنة كقائد فصيلة، طلب إليه أن يقيم جنوداً محاربين وقدرتهم على القيادة. ولا يزال نظام كان قد ابتكره ويعد فتحاً لإجراء المقابلات لتحديد المناصب الملائمة للجنود الجدد، مستخدماً لأن، مع تعديلات طفيفة فحسب.

عن المخاطرة في الخيارات التي تنطوي على خسائر مؤكدة- مما يساعد في تفسير لماذا يرفض المقامر الذي يخسر بغير انقطاع أن يقبل الخسائر المؤكدة ويقامر عليها، أملاً أن يضع حدا لخسارته.

«إن الناس يرغبون في المقامرة أملاً في استعادة خسائرهم» كما قال كانيمن في لقاء مذاع في بيركلي في ٢٠٠٧. وقد دفعه هذا إلى القلق من أن يكون احتمال قيام القادة القوميين الذين قادوا بلادهم لقرب الهزيمة بالمخاطرة، أكبر من احتمال قيامهم بالتسوية.

وقد توصلاً أيضاً إلى أن للناس تفضيلات غير متممة عندما يعرض نفس الخيار في أشكال مختلفة، مما يساعد في تفسير السلوك الاقتصادي اللاعقلاني مثل لماذا يسوق الناس سياراتهم للذهاب لمتجر بعيد للحصول على خصم على بند قليل التكلفة لكنهم لا يفعلون ذلك للحصول على نفس الخصم على شيء مكلف.

بناء تخصص

يبدو أن الكيفية التي أصبحت بها نظرية المأمول مطبقة كانت عارضا للنشر. فقد اختار كانيمن وتفيرسكي النشر في مجلة إيكونوميكا وليس في المجلة السيكلوجية لأن إيكونوميكا كانت قد نشرت عملاً سابقاً عن اتخاذ القرار- وبهذا لفت انتباه الاقتصاديين إلى بحثهما.

ويشير كانيمن إلى تعاونه مع زميل قديم العهد في البحوث وصديق، هو ريتشارد ثيلر، أستاذ الاقتصاد وعلم السلوك في جامعة شيكاغو، كمساهم في تنمية ميدان علم الاقتصاد السلوكي.

«على الرغم من أنني لا أريد أن أنكر أي فضل لإسهامي، ينبغي أن أقول إن من رأبي عملية التكمال قد أنجزها أساساً ثيلر ومجموعة من الاقتصاديين الشبان بدأت تتشكل سريعاً من حوله، بدءاً بـ كولين كاميرر وجورج لونيستين، وتبعهما أمثال ماثيو رابي، وديفيد ليبسون، وتيرى أورين، وسندهل مولانياتان».

ويقول كانيمن إنه قدم هو وتفيرسكي «بضعاً فقط من الأفكار الأولية تم إدماجها في نهاية المطاف في تفكير بعض الاقتصاديين، ولا شك في أن نظرية المأمول أضفت بعض المشروعات على مشروع الاعتماد على علم النفس كمصدر لافتراضات واقعية عن القوى الفاعلة الاقتصادية».

ويقول ثيلر الذي كان يكتب عمود «الخروج عن القياس» في مجلة المنظورات الاقتصادية من ١٩٧٨ إلى ١٩٩٠، مع إسهامات عارضة منذئذ، إن عمل كانيمن مع تفيرسكي هو السبب في وجود علم الاقتصاد السلوكي المزدهر حالياً».

عززته الأزمة

نظراً للضجة التي أثرت حول منح جائزة نوبل، إضافة إلى شروع الاقتصاديين المتطهرين في عملية تأمل ذاتي أطلقتها الأزمة الاقتصادية العالمية، تلقى علم الاقتصاد السلوكي قوة دافعة أوصلته بالتدرج إلى إدارة البيت الأبيض الراهنة عن طريق كتب مثل Nudge - «الوكزة» - لمؤلفيه ثيلر وسانستين (Thaler and Sunstein) وكذلك Unpredictably Irrational - أو «اللاعقلانية المتوقعة» - لمؤلفه «دان أرييلي» (Dan Ariely) الأستاذ في جامعة ديوك. ويفحص كتاب «وكزة» كيف يتم الاختيار وكيف يمكن حث الناس على

اتخاذ قرارات أفضل لأنفسهم بشأن طائفة من القضايا، مثل شراء أغذية أفضل صحياً أو اختيار زيادة الادخار.

يقول كانيمن مبتسماً «من الواضح جداً أن هذا وقت طيب بالنسبة لعلم الاقتصاد السلوكي».

لا يتفق الجميع على أن علم الاقتصاد السلوكي هو علم ينتظره مستقبل واعد، ويعتبرونه بدعة زائلة ومتطفلة. إذ يقول ديفيد ليفين من جامعة واشنطن في سانت لويس إنه «من المؤكد أن علم الاقتصاد السلوكي هو البدعة السائدة هذه الأيام. فقد خرج الفارئ العارض بانطباع أن الاقتصاد الإنساني العقلاني قد مات ميتة حزينة وأن مهنة الاقتصاد مضت في طريقها للاعتراف باللاعقلانية الحقيقية للجنس البشري. ولا يمكن أن يكون هناك شيء أبعد من ذلك عن الحقيقة».

وقد قال ريتشارد بوسنر من كلية الحقوق في جامعة شيكاغو «إن علماء علم الاقتصاد السلوكي على حق عندما يشيرون إلى حدود المعرفة الإنسانية. لكن لو كانت لديهم نفس الحدود باعتبارهم مستهلكين، لصححوا أنظمة لحماية المستهلك».

«ربما كان أكبر تحد يواجهه علم الاقتصاد السلوكي هو إثبات قابليته للتطبيق في العالم الواقعي»، كما يقول ستيفن ليفت وجون ليست في مقال مجلة العلوم (٢٠٠٨). «ففي كل المواقف تقريباً تنتج أقوى الأدلة التجريبية التي تؤكد الخروج على القياس في السلوك من المختبرات. ومع ذلك، هناك أسباب كثيرة للشك في أن تعميم نتائج المختبرات هذه على الأسواق قد يفشل».

مكان في علم الاقتصاد

على الرغم من أن علم الاقتصاد السلوكي قد بلغ حالياً منزلة التخصص الراسخ الذي يتم تدريسه في الجامعات الرئيسية، فإنه كما يقول وولفغانغ بسندورفر، أستاذ الاقتصاد في برنستون «لا يزال تخصصاً ينتظم حول فشل علم الاقتصاد المعياري».

لكن يثبت أنه من الصعب إدماجه كلية- على الرغم من أن محلي وول ستريت ومحلي الاستثمارات يضعون في اعتبارهم العوامل المتعلقة بالمعرفة والمسائل العاطفية التي تؤثر على عملية اتخاذ القرارات لدى الأفراد، والمجموعات، والمنظمات. يقول درو فورنبرغ من هارفارد (٢٠٠٦) «هناك الكثير جداً من النظريات السلوكية، للكثير منها تطبيقات جد قليلة».

وحتى نظرية المأمول لا تزال معوقة في أعين البعض بسبب الافتقار لنموذج مقبول لكيفية تحديد النقاط المرجعية. يقول ليفين في محاضرة له في ٢٠٠٩ بعنوان «هل علم الاقتصاد السلوكي مقضي عليه بالهلاك؟» إن «الفرق الأساسي بين علماء النفس وعلماء الاقتصاد أن علماء النفس مهتمون بتفسير نتائج تفاعل مجموعة من الناس».

إضفاء المصداقية:

ومع ذلك، فإن الاضطراب الذي أوقعه مازق الديون دون الممتازة والأزمة العالمية المترتبة عليه قد أضفياً مصداقية على الحاجة إلى إدراك أكبر للطبيعة الإنسانية في التنظيم والسياسة الاقتصادية.

ولدى كانيمن عدد من طرق الخروج من الأزمة الراهنة.

• الحاجة لحماية أقوى للمستهلكين والمستثمرين الأفراد: «ويحتاج بأنه كانت هناك على الدوام قضية مطروحة هي ما إذا كان الناس في حاجة للحماية من خياراتهم الخاصة ومقدار ذلك. لكنني أعتقد أنه أصبح من الصعب جداً حالياً القول بأن الناس لا يحتاجون لحماية».

التنبؤات يجب ألا ينصب على ما إذا كانت الاستجابة الإنسانية عقلانية أم غير عقلانية، وإنما على ما إذا كانت قابلة للملاحظة ونظامية»
«وذلك في رأبي» متغير مفسر «كبير مفقود في كل من إدارة المخاطر والنماذج الاقتصادية القياسية الكلية».

التفكير في التفكير

بالإضافة إلى حصوله على جائزة نوبل في علم الاقتصاد، حصل كانيمان على الاعتراف به كشخصية شامخة في مهنة علم النفس. وقد قال شارون ستيفن بريهم، الذي كان حينذاك رئيساً لرابطة علم النفس الأمريكية، عند اختيار كانيمان في ٢٠٠٧ لأعلى جائزة في المهنة تمنح على الإسهامات البارزة طوال العمر، لقد غير كانيمان زملاؤه وتلاميذه الطريقة التي نفكر بها في كيف يفكر الناس.»
وتبقى عيون كانيمان فاحصة مستطلعة للتطورات في علم الاقتصاد السلوكي، لكنه مضى شوطاً بعيداً منذ ذلك الحين.

فقد تحول عمله حالياً إلى دراسة الرفاهية، متعاوناً مع معهد غالوب في استطلاع عالمي لقياس القضايا والمواقف العالمية في أكثر من ١٥٠ بلداً (راجع الإطار)

تحدى الكهانة

ربط كانيمان في الماضي مهنة الاقتصاد بكهانة يصعب على المهترطين الوصول إليها. لكنه يعترف بالمدى الكبير الذي تقدم به علم الاقتصاد في العقود الثلاثة الماضية في الجمع بين البحوث السيكولوجية وعناصر العلوم الاجتماعية الأخرى.

«لقد نشرنا مقالنا في إيكونوميكا في ١٩٧٩، أي منذ ٣٠ سنة خلت. وفي ٢٠٠٢، نلت الشرف في استوكهولم، ومن ثم فهي لا تمثل كيفية صارمة جداً، أخذ في الاعتبار أن الاقتصاديين تجاهلونا كثيراً خلال السنوات الأولى.»
«نعم إنني أتكلم عن كنيسة، لكنها ليست كنيسة تحرق فيها لأنك من المهترطين، وإلا فلن يلتف الكثيرون حولها.» ■

جيريمي كليفت هو رئيس تحرير مجلة التمويل والتنمية.

المراجع:

- Ariely, Dan, 2009, *Predictably Irrational* (New York: HarperCollins).
Fudenberg, Drew, 2006, "Advancing Beyond Advances in Behavioral Economics," *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV (September), pp. 694–711.
Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, "Econometrica", Vol. 47 (March), pp. 263–91.
Levitt, Steven, and John List, 2008, "Homo Economicus Evolves," *Science*, February 15, pp. 909–10.
Taleb, Nassim Nicholas, 2007, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (New York: Random House).
Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein, 2008, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Connecticut: Yale University Press).

• فشل الأسواق ينطوي على عواقب أوسع بكثير: «ومما يثير الاهتمام على نحو كاف أن ثبت أنه عندما يفقد الأفراد غير المطلعين نقودهم، فإن ذلك يدمر الاقتصاد العالمي – ولذا فإن أعمال الأفراد غير العقلانية تكون آثارها أوسع بكثير عندما تقترن بعقلانية قوى الفساد الفعالة داخل النظام المالي، وبترسخ بالغ من قوى التنظيم والإشراف».

• حدود التنبؤ: «إن التقلب الهائل في البورصات والنظام المالي ينبئنا بشيء ما عن مقدار عدم اليقين في النظام وحدود القدرة على التنبؤ».

ويبدو أن غرينسبان يسلم الآن بمشكلات نماذج التنبؤ وتقييم المخاطر. ففي مقال له في الفاينانشال تايمز نشر في مارس من العام الماضي، اعتبر غرينسبان أن الطبيعة الإنسانية قطعة مفقودة لأزمة لحل لغز السبب في أن أزمة الديون دون الممتازة الآخذة في الانتشار سريعاً لم يتم اكتشافها مبكراً من خلال إدارة المخاطر أو نماذج التنبؤ للاقتصاد القياسي.

كتب غرينسبان أن «هذه النماذج لا تلم بصورة كافية بما اعتقد أنه كان حتى الآن إضافة فحسب لدورة الأعمال والنمذجة المالية – الاستجابات البشرية المتأصلة التي تسفر عن تقلبات بين فورة الاندفاع والخوف التي تكرر نفسها جيلاً بعد جيل مع ضالة الأدلة على أن هناك منحني للتعليم. لقد تضخمت فقاعات أسعار الأصول وانفجرت حالياً مثلما كانت تفعل منذ بداية القرن ١٨، عندما تطورت الأسواق التنافسية الحديثة. ولا ريب، أننا ننزع إلى وصف مثل هذه الاستجابات السلوكية باعتبارها تفتقر إلى العقلانية. لكن انشغال واضعي

دراسة الرفاهية

استمراراً لمعالجة قضايا اتخاذ القرارات الإنسانية، يركز كانيمان حالياً على دراسة المتع – ما يجعل التجربة سارة أو غير سارة – ووضع مقياس علمي للرفاهية. وفي دراسة حديثة تفحص تأثير النقود على السعادة، توصل كانيمان وآخرون إلى أن الناس ذوى الدخل المرتفع نسبياً، وإن كانوا أكثر رضاء عن حياتهم، أسعد بالكاد في أي وقت ممن يتوافر لهم دخل أدنى كثيراً. إن الأسطورة التي مضى عليها عهود كثيرة والقائلة أن السعادة تشتري بالمثل تحتاج إلى تنقية، مثلما تحتاج إليها الأسطورة المناقصة القائلة بأن الثروة ليست مهمة.

إن ما وجده في الدراسات المقارنة بين الأمم هو أن كلا من مستوى الفساد ودرجة الثقة في المجتمع عاملان مهمان للتنبؤ بالرفاهية. «فالفساد هو مقياس للثقة في المجتمع، والثقة كما ثبت لا بد أن تكون ضرورية للرفاهية»
فالبلدان التي ينخفض فيها جداً مستوى الثقة، تجد صعوبة كبيرة في تحقيق الازدهار الاقتصادي – لذا فإنك تحتاج إلى مستوى معين من الثقة للمضي قدماً.

ولكن حتى عندما تنظر إلى العالم الغربي، حيث إجمالي الناتج المحلي ثابت بدرجة أو بأخرى، تجد تأثير كبيراً للثقة، وهذا هو السبب في أن أوروبا الشمالية بدت دوماً أفضل مكان في العالم من زاوية بحوث الرفاهية.

هل يمكن تطبيق ذلك على البلدان النامية؟ لو كان هناك طريق لتشجيع الثقة المتزايدة في المجتمع – وربما ينبغي أن يبدأ ذلك بالثقة في المؤسسات – فإن ذلك سيحقق إسهاماً في إجمالي الناتج المحلي من خلال حكم القانون، واحترام الملكية، وما إلى ذلك. كما سيكون له إسهام إضافي آخر في الرفاهية الإنسانية لأن المجتمعات الأسعد هي التي يثق الناس فيها في بعضهم البعض وينفقون قدراً عادلاً من الوقت في تأمين الاحتياجات الاجتماعية».