



في المساواة نثق

لعبة المخادعين المعروفة باسم «الثلاث صدفات» (الثلاث أكواب) تمارس في شوارع لندن، بالمملكة المتحدة

إريك غولد وأليكسندر هايزن

**عدم المساواة في
الولايات المتحدة
وأوروبا تُضعف
الثقة بين الناس —
ويمكن أن تعوق
النمو الاقتصادي**

ويتناول بحثنا ما إذا كان الاتجاه النزولي في الثقة ورأس المال الاجتماعي هو استجابة لزيادة عدم المساواة في الدخل.

الصمغ الاجتماعي

والثقة هي عنصر أساسي من عناصر رأس المال الاجتماعي «يساعد المشاركين على العمل معا بشكل أكثر فعالية لتحقيق الأهداف المشتركة» (دراسة Putnam 1995). وفي بيانات المسوح، تُقاس الثقة من خلال ما يسمى بالثقة المعممة—مدى وثوق الشخص في أناس غير محددین بخلاف الأصدقاء أو العائلة. وعادة ما يقاس هذا من خلال سؤال مثل «بصفة عامة، هل يمكنك القول إن معظم الأشخاص يمكن الوثوق بهم أم أنك لا يمكن أن تكون مبالغا في الحذر عند التعامل مع الآخرين؟»

«ثق» — هي عبارة شائعة غالبا ما تثير الريبة. فالثقة سلعة غير متوفرة في الأونة الأخيرة، في الولايات المتحدة وحول العالم، الأمر الذي له تداعيات خطيرة محتملة. لنأخذ مثلا خدعة الثلاث ورقات (three-card monte) أو لعبة الاحتيال (shell game) التي تُلعب في الشوارع حول العالم. فمعظم الناس لا يرغبون في المشاركة لأنهم لا يتقنون في نزاهة اللعبة أو الشخص الذي يلعبها. وبالمثل، فعندما يُنظر إلى الأنشطة الاقتصادية والسياسية التقليدية على أنها غير عادلة أو أن عناصرها الفاعلة غير جديرة بالثقة، فإن الأشخاص يريدون مزيدا من الطمأنينة قبل المشاركة. ويعد ارتفاع عدم المساواة الاقتصادية هو أحد الأسباب التي تجعل الأشخاص أقل ميلا لاعتبار النشاط الاقتصادي والسياسي نزيبا.

وفي الواقع، تشير عدة دراسات إلى وجود علاقة ارتباط قوية بين الثقة المعممة وعدم المساواة الاقتصادية. على سبيل المثال، تُظهر بيانات مستقاة من المسح الاجتماعي العام للولايات المتحدة أن الثقة تقل في الدول التي يزيد فيها عدم المساواة (على سبيل المثال، دراستي Alesina and La Ferrara 2002؛ و Rothstein and Uslaner 2005). ويشير مسح القيم العالمية إلى زيادة الثقة في المجتمعات الأكثر مساواة (على سبيل المثال، دراسة Zak and Knack 2001). ولا تعني هذه الارتباطات بالضرورة أن الاختلافات في الثقة بين المناطق أو البلدان سببها الفروق في عدم المساواة. فكل من الثقة وانعدام المساواة قد يكون نتيجة لعامل ثالث. ومع ذلك، فإن إثبات العلاقة السببية أمر بالغ الأهمية بسبب اختلاف تداعيات السياسات بشكل واسع. فإذا كانت العلاقة سببية، فإن التدابير الحكومية التي تسعى للحد من عدم المساواة الاقتصادية يمكن أن يكون هو الحل — كرفع الحد الأدنى للأجور أو زيادة تصاعدية الضرائب أو تعزيز دعم الدخل العام للفقراء. ولكن، إذا كان الارتباط بين عدم المساواة والثقة مدفوعا بعامل ثالث، فإن مثل هذه التدابير قد لا تفعل الكثير لاستعادة الثقة. وهنا تتسم الشواهد المنهجية بشأن العلاقة السببية بين عدم المساواة والثقة بالحدودية إلى حد ما.

في الولايات المتحدة يؤدي عدم المساواة واسع النطاق إلى خفض ثقة الناس في بعضهم البعض بشكل كبير

ويتناول بحثنا بالدراسة ما إذا كان الاتجاه النزولي في الثقة ورأس المال الاجتماعي هو استجابة للفجوات المتزايدة في الدخل. ويستخدم التحليل بيانات من المسح الوطني للانتخابات الأمريكية بالنسبة للولايات المتحدة والمسح الاجتماعي الأوروبي في حالة أوروبا. وتحليلنا في حالة الولايات المتحدة يستغل الاختلافات بين كافة الدول وعلى مر الزمن (١٩٨٠-٢٠١٠)، في حين يستخدم في حالة أوروبا التباين بين البلدان الأوروبية وعلى مر الزمن (٢٠٠٢-٢٠١٢). وتُظهر النتائج أدلة واضحة على أنه في الولايات المتحدة يؤدي عدم المساواة واسع النطاق إلى خفض ثقة الناس في بعضهم البعض بشكل كبير. فبالنسبة للولايات المتحدة تشير النتائج إلى أن الزيادة في عدم المساواة تفسر ٤٤٪ من الانخفاض المُشاهد في الثقة. وكانت النتائج مماثلة نوعيا في حالة الثقة في الحكومة. «غير أن النتائج تكشف أيضا أن المصادر المختلفة لعدم المساواة مسؤولة عن فروق ذات دلالة إحصائية في تأثير عدم المساواة على الثقة ورأس المال الاجتماعي.

ويؤدي عدم المساواة داخل المجموعات الاجتماعية-الاقتصادية، كما يحدثها التعليم والعمر والنشاط الاقتصادي، إلى إضعاف الثقة ورأس المال الاجتماعي، وذلك خلافا لعدم المساواة بين مجموعات التعليم. وتتنخفض الثقة عندما يرى الأشخاص فجوة متزايدة في الدخل بين أشخاص مثلهم من حيث العمر والتعليم ونوع العمل. ولكن لا تتأثر الثقة إذا كانت الفجوة تشمل أشخاصا قاموا بخيارات تعليمية ومهنية مختلفة. وأحد التفسيرات هو أن عدم المساواة التي تنبع من

وخلال السنوات الأربعين الماضية، تراجعت الثقة المعممة في الولايات المتحدة بشكل ملحوظ. فمنذ أوائل سبعينات القرن العشرين، انخفضت نسبة أولئك الذين يجيبون بأن معظم الناس يمكن الوثوق بهم من نحو ٥٠٪ إلى ٣٣٪ (راجع الرسم البياني). علاوة على ذلك، تميل التغييرات في التركيبة السكانية في الولايات المتحدة إلى إخفاء الحجم الحقيقي للانخفاض. وعند التعويض عن التغييرات في التركيبة الديمغرافية للولايات المتحدة، يظهر الانخفاض في الثقة المعممة بشكل أكثر وضوحا، وهو ما يرجع أساسا إلى أن السكان أصبحوا أكثر تعليما، والأشخاص الأكثر تعليما يميلون إلى الوثوق بشكل أكبر. وتتخذ الثقة في الحكومة اتجاهها نزوليا مائلا. وقد تهدد هذه الاتجاهات العامة فعالية السياسة العامة وتحد من التأييد الشعبي للأحزاب السياسية الرئيسية. وتتسم الشواهد المتعلقة بالاتجاهات العامة في رأس المال الاجتماعي في الاقتصادات المتقدمة الأخرى بالحدودية ولا تكشف عن أنماط متسقة. ولكن تشير الروايات المتناقضة ونتائج الانتخابات في الآونة الأخيرة إلى اختتام الاستياء في العديد من البلدان الأوروبية. وما إذا كان هذا يُترجم إلى درجة أقل من الثقة وتراجع في رأس المال الاجتماعي هو موضع تساؤل ولكن غالبا ما يُفترض صحته.

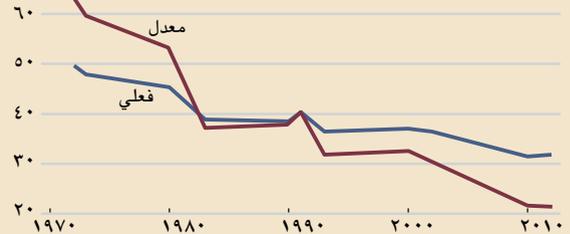
اللعب النزيه

وفي الوقت نفسه، ازداد التفاوت الاقتصادي في الولايات المتحدة والعديد من الاقتصادات المتقدمة. وعادة ما يعد ارتفاع عدم المساواة الاقتصادية أحد الأسباب المهمة لتراجع الثقة وقد يجعل النتائج الاقتصادية أقل عدلا أو يُحدث شرخا بين المجموعات الاجتماعية-الاقتصادية. وإذا كان التفاوت الاقتصادي ينبع من خلفية عائلية أو علاقات شخصية أو مجرد الحظ بدلا من الجدارة الفردية، فقد يبدو ذلك غير عادل بشكل خاص، وبالتالي يقوض الثقة في الآخرين والحكومة. وعندما يكون هذا هو الحال، يكون التفاوت مستعصيا بدرجة كبيرة والحراك الاجتماعي محدودا، مما يؤدي إلى ارتفاع عدم تكافؤ الفرص (دراسة Putnam 2015).

وتحدد النتائج الاقتصادية أيضا الوضع الاجتماعي-الاقتصادي. فإذا كان الوضع الاجتماعي-الاقتصادي يرتبط بقيم مشتركة تعزز الثقة، سوف يؤدي وجود فجوة شاسعة في الدخل إلى تآكل الشعور العام بالثقة عندما تتصادم قيم الشعوب — بعبارة أخرى، «الألفة تولد الثقة» (دراسة Coleman 1990). ووفقا لهذه الحجة، فإن النتائج غير المتساوية تدل على درجة من التقسيم الطبقي الاجتماعي في المجتمع.

تلاشي الثقة

تراجع نسبة المواطنين في الولايات المتحدة الذين يثقون في الآخرين باطراد منذ سبعينات القرن العشرين (نسبة السكان في سن العمل الذين أجابوا بأن معظم الأشخاص يمكن الوثوق بهم)



المصدر: General Social Survey, 1972-2012. ملاحظة: فعلي: النسبة الفعلية للسكان في سن العمل الذين أجابوا بأن معظم الأشخاص يمكن الوثوق بهم. معدل: النسبة المعدلة بالتركيبة السكانية، للسكان في سن العمل الذين أجابوا بأن معظم الأشخاص يمكن الوثوق بهم.

الاختلافات في قرارات رأس المال البشري والاستثمارات يسهل فهمها وتبدو عادلة. ومع ذلك، إذا كان الحظ أو العوامل غير المفسرة تدفع التفاوت في الدخل، فإن الأشخاص يفقدون الثقة في الآخرين وفي الحكومة.

وعلاوة على ذلك، فإن تأثير عدم المساواة على الثقة ورأس المال الاجتماعي في الولايات المتحدة مدفوع إلى حد كبير بتزايد الفوارق في الأجور في الجزء السفلي من توزيع الدخل. ومع ذلك، لا يبدو أن عدم المساواة يشجع زيادة الطلب على إعادة التوزيع. لذا، فإن السياسات التي تسعى إلى استعادة الثقة عن طريق الحد من تشتت الأجور في السوق قبل أن تؤخذ الضرائب والمزايا بعين الاعتبار—مثل السياسات المتعلقة بالحد الأدنى للأجور أو التفاوض الجماعي—تبدو واعدة أكثر من إعادة التوزيع في شكل ضريبة دخل أكثر تصاعدياً أو زيادة الإنفاق الاجتماعي. وبعبارة أخرى، فإن وظيفة ذات جودة عالية مع كرامة وراتب لائق تعني أكثر من مجرد دخل جيد.

وقد وجدنا نتائج مماثلة في حالة البلدان الأوروبية، مما يشير إلى أن التأثير الضار لعدم المساواة على الثقة يمتد إلى أبعد من الولايات المتحدة إلى الاقتصادات المتقدمة ذات الأطر المؤسسية المختلفة. ومع ذلك، وعلى النقيض من الولايات المتحدة، يتسم تأثير عدم المساواة على الثقة في أوروبا بأنه أعم. فقد وجد أن عدم المساواة في أعلى وأسفل التوزيع يعمل على تآكل الثقة ورأس المال الاجتماعي. ولكن بخلاف الولايات المتحدة، يبدو أن عدم المساواة في أوروبا يزيد الطلب على السياسات الأكثر توجهاً نحو إعادة التوزيع في شكل سياسات ضريبية أكثر تصاعدياً أو مستوى أقوى من الحماية الاجتماعية.

من يهتم؟

إن تراجع الثقة ورأس المال الاجتماعي أمر مثير للقلق ليس فقط بسبب آثاره على التماسك الاجتماعي ولكن أيضاً بسبب آثاره الاقتصادية. فمجموعة كبيرة من مؤلفات الاقتصاد الثقافي تدل على أن الثقة عنصر أساسي في الأداء الاقتصادي الجيد.

وتسلط هذه المؤلفات الضوء على طريقتين رئيسيتين تؤثر الثقة من خلالهما على الاقتصاد. أولاً، تمهد الطريق أمام التفاعل الاقتصادي في المحيط الخاص عن طريق الاستعاضة عن تكاليف المعاملات، مثل الرسوم القانونية ورسوم التأمين، بوسائل أقل تكلفة وغير رسمية لوضع الاتفاقات وإدامتها. بالإضافة إلى ذلك، فإن زيادة الثقة تعني مشكلات وتكاليف أقل عندما يتعلق الأمر بمراقبة الموظفين وتحديد المكافآت المناسبة.

ثانياً، يمكن للثقة أن تعزز التعاون في المحيط العام عن طريق الحد من مشاكل العمل الجماعي المتعلقة بتوفير السلع العامة وتحسين الجودة الشاملة للمؤسسات العامة. فقد لا تكون الحكومات قادرة على حل التحديات الاجتماعية-الاقتصادية الملحة في مجتمع تنعدم فيه الثقة وغير متسامح ومقسّم—وخصوصاً عندما يتعلق الأمر بالإصلاحات الدستورية والمعاهدات الدولية، والتي غالباً ما تتطلب دعماً شعبياً صحياً. ويقلل انعدام الثقة أيضاً من مصداقية السياسات العامة، مما يقوض من فعالية قدرتها على تغيير الحوافز الاقتصادية وتشكيل السلوك الاقتصادي للمواطنين والأعمال التجارية. وفي هذه الحالة، فإن عدم الثقة يحول دون تنفيذ السياسات على نحو فعال.

وهناك أيضاً أدلة تجريبية متزايدة بأن الثقة تعزز النمو الاقتصادي بشكل عام، وذلك عن طريق عوامل محركة معينة مثل التجارة الدولية والتنمية المالية والابتكار وريادة الأعمال وإنتاجية الشركات. وعلى سبيل المثال، فإن انعدام الثقة في النظام المالي قد يمنع الناس من

الاستثمار في سوق الأسهم. وبالمثل، قد تحجج الشركات الحذرة عن الاستعانة بمصادر خارجية أو نقل الأنشطة إلى الخارج وبالتالي إضاعة فرص مربحة محتملة.

ونظراً لعدم المساواة المتزايدة في العديد من الاقتصادات المتقدمة ودور الثقة في الأداء الاقتصادي، تشير نتائجنا إلى أن هذا التفاوت المتزايد يمكن أن يؤثر على النمو والتنمية بطريقة مهمة، وإن كانت غير مباشرة. وبالتالي، فإن هذه الدراسة تكمل دراسات تجريبية حديثة أخرى توضح أن عدم المساواة يخفض النمو (دراسات Dabla-Ostry, Berg, and Norris and others 2015؛ و Cingano 2014؛ و Tsangarides 2014). وذلك من خلال تقديم أدلة على وجود قناة معينة لبعض الآثار السيئة لعدم المساواة على النمو.

وربما أدى ارتفاع عدم المساواة الاقتصادية في الولايات المتحدة وغيرها من الاقتصادات المتقدمة إلى تبيد الأمل في العمليات الاقتصادية والديناميات المجتمعية والممارسات السياسية التي تحقق نتائج عادلة. وقد تتمثل تداعيات ذلك في انخفاض معدلات المشاركة الاقتصادية، والاستقطاب الاجتماعي، والانسحاب من الحياة السياسية السائدة. ■

إريك غولد هو أستاذ الاقتصاد في الجامعة العبرية وزميل أبحاث في مركز أبحاث السياسات الاقتصادية (Centre for Economic Policy Research)، وأليكسندر هايزن هو اقتصادي أول في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي.

تستند هذه المقالة إلى ورقة عمل صادرة عن صندوق النقد الدولي في عام ٢٠١٦ برقم ١٦/١٧٦ بعنوان: "Growing Apart, Losing Trust? The Impact of Inequality on Social Capital". والمقالة لا تعكس بالضرورة وجهات نظر منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي أو البلدان الأعضاء فيها.

المراجع:

- Alesina A., and E. La Ferrara. 2002. "Who Trusts Others?" *Journal of Public Economics* 85: 207-34.
- Cingano, Federico. 2014. "Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth." *OECD Social, Employment and Migration Working Paper 163, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.*
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dabla-Norris, Era, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphat, Frantisek Ricka, and Evridiki Tsounta. 2015. "Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective." *IMF Staff Discussion Note 15/13, International Monetary Fund, Washington, DC.*
- Ostry, Jonathan D., Andrew Berg, and Charalambos G. Tsangarides. 2014. "Redistribution, Inequality, and Growth." *IMF Staff Discussion Note 14/02, International Monetary Fund, Washington, DC.*
- Putnam, R. D. 1995. "Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America." *Political Science and Politics* 28 (4): 664-65.
- . 2015. *Our Kids: The American Dream in Crisis*. New York: Simon & Schuster.
- Rothstein, B., and E. M. Uslaner. 2005. "All for All: Equality, Corruption, and Social Trust." *World Politics* 58: 41-72.
- Zak, P. J., and S. Knack. 2001. "Trust and Growth." *Economic Journal* 111 (470): 291-321.