

مباحثی در باب

نظریه انتخاب عمومی

ترجمه و تدوین:

یوسف جمسی

محمد قاسمی

علی یوسفیان

دفتر مطالعات برنامه و بودجه
مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

فهرست مطالب

مقدمه‌ای بر نظریه انتخاب عمومی.....	۹
الف. اصول زیربنایی نظریه.....	۱۳
ب. کاربردهای نظریه.....	۱۴
ج. انتخاب عمومی و بودجه‌ریزی عمومی.....	۲۲
د. مروری بر فصول کتاب.....	۳۲
منابع و مأخذ.....	۳۴
طبیعت انسان.....	۳۷
الف. مدل (انسان) مبتکر، حسابگر و بیشینه خواه.....	۴۶
ب. مدل اقتصادی رفتار انسان.....	۶۲
ج. مدل جامعه‌شناختی رفتار انسان.....	۶۲
د. مدل روانشناختی رفتار انسان.....	۷۷
ه. مدل سیاسی رفتار انسان.....	۸۲
نتیجه‌گیری.....	۹۱
منابع و مأخذ.....	۹۴
نظریه اقتصادی رفتار سیاسی در نظام دموکراسی.....	۱۰۱

الف. ورود دولت به نظریه تعادل عمومی	۱۰۵
ب. تعاریف و اصول موضوعه	۱۰۹
ج. تصمیم‌گیری در شرایط اطلاعات کامل	۱۱۲
د. تصمیم‌گیری در شرایط اطلاعات ناقص	۱۱۵
د.۱. نقش اقناع‌کنندگان	۱۱۶
د.۲. نقش ایدئولوژی‌های سیاسی	۱۲۱
د.۳. نقش هزینه‌های کسب اطلاعات	۱۳۳
ه. تشکیل گروه‌های فشار	۱۳۹
نتیجه‌گیری	۱۴۲
پی‌نوشت‌ها	۱۴۴
انتخاب عمومی	۱۴۹
الف. فعالیت سیاسی و بازار انتخاباتی	۱۵۴
ب. «بازار انتخاباتی» و مبادله «رأی»	۱۶۳
نتیجه‌گیری	۱۷۳
پی‌نوشت‌ها	۱۷۵
مالیه عمومی و انتخاب عمومی	۱۷۷
الف. مالیه عمومی پس از مارشال	۱۸۴
ب. نظریه اروپایی اقتصاد بخش عمومی	۱۸۶
ج. دوران انتقالی	۱۸۹
د. نظریه تقاضا برای کالاهای عمومی	۱۹۰
ه. نظریه رأی‌گیری	۱۹۲
و. نظریه قانون اساسی (قواعد رأی‌گیری)	۱۹۵
ز. نظریه عرضه کالاهای عمومی	۱۹۷
ح. دامنه گسترش یافته برای تحلیل‌های اثباتی	۲۰۰

ط. دامنه تغییر یافته بحث‌های هنجاری	۲۰۵
ی. یک مثال: عرضه و تأمین مالی «تأمین اجتماعی»	۲۰۷
پی‌نوشت‌ها	۲۱۰
نظریه نوین بوروکراتیک	۲۱۹
الف. حداکثر سازی بودجه و دیگر اهداف بوروکراتیک	۲۳۱
ب. ضوابط مدل اصلی	۲۳۵
ج. بوروکرات‌ها در نقش رأی دهندگان	۲۳۹
د. نقش دستور کار	۲۴۰
ه. شواهد تجربی	۲۴۱
منطق اقدام گروهی	۲۴۵
الف. کالاهای عمومی و اقدام گروهی	۲۵۱
ب. اندازه گروه‌ها	۲۵۷
ج. هزینه اطلاعات	۲۶۱
د. تقسیم منافع در گروه	۲۶۷
نتیجه‌گیری	۲۷۵



مقدمه‌ای بر نظریه انتخاب عمومی

دکتر محمد قاسمی، مدیر دفتر مطالعات برنامه و بودجه

مقدمه‌ای بر نظریه انتخاب عمومی^۱

«انتخاب»، یکی از مفاهیم کلیدی در علم اقتصاد است. مصرف‌کننده، سبب کالایی را انتخاب می‌کند که قابل دسترس بوده و مطلوبیت وی را به حداکثر برساند. تولیدکننده میزان تولید یا ترکیبی تولیدی را انتخاب می‌کند که سود (یا درآمد) او را با توجه به فناوری در دسترس حداکثر کند یا زیان وی را حداقل نماید. بدین ترتیب خانوارها و بنگاه‌ها در بازارهای کالا و عوامل تولید رجحان‌های خود را آشکار و با توجه به مجموعه‌ای از شرایط، انتخاب‌های خود را انجام می‌دهند. با ترکیب عناصر مزبور در یک مدل تعادل عمومی، نحوه تخصیص بهینه منابع تعیین می‌شود. نکته مهم آن است که اولاً موضوع تصمیم‌گیری خانوارها و بنگاه‌ها، منابع متعلق به خود (منابع خصوصی) است و ثانیاً، انتخاب‌های این تصمیم‌گیران از طریق نهاد «بازار» انجام می‌شود.

با توجه به اهمیت نقش نهاد دولت در فعالیت‌های اقتصادی و کارکردهای متفاوت آن، نظریه پردازان علم اقتصاد تا مدت‌ها نتوانستند دولت را به همراه تصمیم‌گیرندگان خصوصی (در نقش مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان) در قالب نظریه واحدی از تعادل عمومی جای دهند. عموماً اقدامات دولت به

۱. از جناب آقای دکتر علی‌اکبر شبیری‌نژاد به خاطر راهنمایی ارزنده‌شان در رابطه با تمام فصول کتاب و به خصوص این فصل کمال سپاسگزاری را دارم.

عنوان یک متغیر برونزا در نظر گرفته می‌شد که برحسب‌گونه‌ای از ملاحظات سیاسی تعیین می‌شود و خارج از قلمرو اقتصاد قرار دارد. به عبارتی برای تجزیه و تحلیل «انتخاب‌های دولت» راجع به «منابع عمومی» از ابزارهای تحلیل اقتصادی استفاده نمی‌شد. در این‌گونه تحلیل‌ها، بخش اعظم متخصصان اقتصاد رفاه و بسیاری از نظریه‌پردازان مالیه عمومی به‌طور ضمنی فرض می‌نمودند که کارکرد مناسب دولت به حداکثر رساندن رفاه اجتماعی است. استفاده از چنین قاعده‌ای دو مشکل عمده به بار می‌آورد:

۱. مشخص نیست که منظور از رفاه اجتماعی چیست و همچنین هیچ‌گونه توافقی نیز در مورد نحوه به حداکثر رساندن آن وجود ندارد.

۲. حتی اگر بتوان رفاه اجتماعی را تعریف کرد و توافقی در مورد روش حداکثرسازی آن حاصل شود، چه دلیلی وجود دارد که باور کنیم افرادی که اداره نظام حکومتی را بر عهده دارند برای به حداکثر رساندن رفاه اجتماعی انگیزه کافی دارند.

با توجه به این استدلال، هرگونه تلاش برای تدوین نظریه‌ای درباره اقدامات دولت بدون بحث درباره انگیزه‌های کسانی که هدایت دولت را برعهده دارند با بخش عمده تحلیل‌های اقتصادی ناسازگار خواهد بود (Downs, 1957).

به دنبال طرح چنین مسائلی، نظریه انتخاب عمومی^۱ با هدف بررسی اقتصادی نظام‌های تصمیم‌گیری غیربازاری یا به عبارت دیگر کاربرد روش‌های تحلیلی اقتصاد در سیاست به عنوان شاخه‌ای از علم اقتصاد متولد شد.

1. Public Choice.

الف. اصول زیربنایی نظریه

سه اصل مهم زیربنایی نظریه انتخاب عمومی عبارت است از: فردگرایی روش شناختی^۱، انسان اقتصادی^۲ و سیاست به عنوان موضوع مبادله^۳.
۱. فردگرایی روش شناختی: تمام هویت‌ها و نهادهای اجتماعی ترکیبی منطقی از افراد هستند. بنابراین پدیده‌های اجتماعی چیزی نیستند جز مجموعه‌هایی از افراد که روابط مختلفی با هم دارند. طبق این دیدگاه هر حادثه و یا وضعیت پیچیده اجتماعی محصول ترکیب خاصی از افراد، استعدادها، اعتقادات و احوال آنان با محیط و منابع مادی در دسترس آنها است.

اگر مسأله رفاه و حداکثرسازی آن، محدود به درک و فهم فردی باشد که انتخاب‌ها را انجام می‌دهد، مشکلی درباره تحلیل رفتار فرد به هنگام انتخاب در زمینه‌های نهادی متفاوت و در پیش‌بینی اینکه تغییر این زمینه‌های متفاوت چگونه بر نتایج اثر خواهد گذاشت وجود ندارد. فردی که بین سیب و پرتقال یکی را انتخاب می‌کند همان فردی است که در یک رقابت انتخاباتی بین کاندیدای «الف» و کاندیدای «ب» یکی را انتخاب می‌کند.

۲. انسان اقتصادی: انسان‌ها چه در مقام سیاستمدار و چه در مقام مدیر، استاد دانشگاه و... افرادی هستند مبتکر، حسابگر و زیاده خواه. این مفهوم بر پایه فروض ذیل استوار است:

- هر فرد علایقی دارد و در این جایگاه حسابگرانه عمل می‌کند؛
- خواسته‌های هر فرد نامحدود است؛
- هر فرد زیاده‌خواه است؛
- هر فرد دارای قوه تفکر و ابتکار عمل است.

1. Methodological individualism.

2. Homo- economicus.

3. Politics _as_ exchange.

۳. سیاست به عنوان موضوع مبادله: سیاست به عنوان ساختاری پیچیده از مبادلات میان افراد در نظر گرفته می‌شود. ساختاری که فرد در آن به دنبال دستیابی به اهداف فردی تعریف شده خود از طریق یک ساز و کار جمعی است و نمی‌تواند از طریق مبادلات ساده بازاری به این اهداف دست یابد. ملاک خوب یا بد بودن یک عمل سیاسی، براساس رضایت افراد سنجیده می‌شود و نه ملاک‌هایی نظیر حرکت به سمت ایده‌هایی که به طور برونزا تعریف شده‌اند (Buchanan, 1988).

تنها و منحصر به فرد بودن نهاد قدرت ایجاب می‌کند که در فرایند تصمیم‌گیری، قواعد نهادی و حتی شخصیت افرادی که اداره نظام حکومتی را برعهده دارند را به حساب آوریم. بنابراین الگوی یک کشور با کشور دیگر متفاوت است. با وجود این می‌توان تصور کرد که یک نظریه عمومی رفتار دولت وجود دارد؛ بدین معنی که می‌توان یک رویکرد اثباتی^۱ اتخاذ کرد و طبق آن توضیح داد که حکمرانان چگونه تحت تأثیر انگیزه‌های نفع شخصی عمل می‌کنند.

در نظریه رفتار دولت مبتنی بر رفتار عقلایی پنج گروه عمده وجود دارد که عبارتند از: انتخاب‌کنندگان، رهبران سیاسی، بوروکرات‌ها، بنگاه‌ها و گروه‌های ذی‌نفع. ادغام رفتارهای عاملان مزبور به شکل نظام‌مند، موضوع الگوهای سیاسی - اقتصادی یا الگوهای حکومتی درونزا است.

ب. کاربردهای نظریه

تحلیل‌های مبتنی بر نظریه انتخاب عمومی بیش‌تر در چهار زمینه موضوعی به کار گرفته شده است که به شرح زیر هستند:

۱. تحلیل رفتار سیاسی در نظام‌های دموکراسی با هدف بررسی مبانی تصمیم‌گیری سیاسی: فرضیه اصلی این‌گونه تحلیل‌ها آن است که احزاب سیاسی در نظام‌های دموکراسی سیاست‌های خود را دقیقاً به عنوان ابزاری برای کسب آراء تنظیم می‌کنند. هدف آن‌ها از رسیدن به قدرت، اجرای سیاست‌های از پیش تعیین شده یا خدمت به منافع یک گروه خاص نیست، بلکه، برای تصدی امور دولتی، به تنظیم سیاست‌ها و خدمت به منافع گروه‌های ذی‌نفع اقدام می‌کنند. بنابراین کارکرد اجتماعی احزاب سیاسی یعنی تنظیم و اجرای سیاست‌های معین در زمانی که قدرت را در اختیار دارند که به صورت پیامد یا برآیند انگیزه خصوصی آنان بروز خواهد کرد که البته این انگیزه شامل کسب درآمد، اعتبار اجتماعی و قدرت است.

در جهانی که دانش و اطلاعات کامل وجود دارد دولت ترجیح یکسانی را برای تمام شهروندان قایل است. به عبارت دیگر دولت هرگز به صورت عمدی رأی شهروند A را نادیده نمی‌گیرد تا منافع شهروند B را تضمین کند. از آنجایی که هر شهروند فقط یک رأی دارد دولت به شرط ثبات سایر شرایط، نمی‌تواند از راه مبادله آراء شهروند «الف» و «ب» منافع خاصی به دست آورد. در نتیجه، برابری حق رأی به عنوان ابزاری برای توزیع قدرت سیاسی به طور یکسان میان شهروندان موفق عمل خواهد کرد.

دانش و اطلاعات ناقص به معنای آن است که:

- احزاب همیشه اطلاع دقیقی از خواسته‌های شهروندان ندارند؛
 - شهروندان نمی‌دانند که دولت یا احزاب مخالف آن چه کرده‌اند، چه می‌کنند یا آن که برای تأمین منافع آن‌ها چه باید بکنند؛
 - کسب اطلاعات لازم برای فایق آمدن به ناآگاهی‌های مزبور پرهزینه است. شرایط مزبور موجب می‌شود که:
- الف) افراد و گروه‌هایی در نقش‌های اقناع‌کننده ظهور می‌کنند. این گروه‌ها از

یک طرف می‌کوشند دولت را متقاعد سازند که سیاست‌هایی که آن‌ها توصیه کنند برای بخش عظیمی از رأی دهندگان مفید و مطلوب است و از سوی دیگر می‌کوشند تا مردم را متقاعد سازند که به سیاست‌های اعلامی دولت که مورد حمایت خودشان است رأی دهند.

ب) احزاب مجبور به تدوین تشریح ایدئولوژی‌های خود هستند. زیرا فقدان اطلاعات در نزد رأی‌دهندگان موجب تقاضا برای ایدئولوژی می‌شود. اگر رأی‌دهندگان میان ایدئولوژی هر حزب و سیاست‌های آن‌ها به شکل عقلایی اقدام به رأی دادن به نفع یکی از آنها خواهند نمود. بدین ترتیب رأی‌دهندگان می‌توانند مخارج کسب اطلاعات سیاسی را به شدت کاهش دهند و برای این کار به جای بررسی طیف وسیعی از مسائل مختلف، فقط به بررسی ایدئولوژی احزاب بپردازند.

ج) مادامی که هر فرد رفتار دیگران را معین و مفروض بداند، کسب اطلاعات در مورد تعیین رأی درست برای او، کار ارزشمندی نخواهد بود. احتمال این که رأی او تعیین کند کدام حزب بر سرکار خواهد آمد چنان اندک است که حتی هزینه اندک کسب اطلاعات بر فواید حاصل از آن پیشی خواهد گرفت. بنابراین نادانی در سیاست نتیجه بی‌تفاوتی نسبت به احساسات وطن دوستانه نیست؛ بلکه، عکس‌العمل کاملاً عقلایی نسبت به واقعیات زندگی در یک جامعه بزرگ مبتنی بر دموکراسی محسوب می‌شود.

بدین ترتیب هم نظریه پردازان علوم سیاسی در تدوین الگوهای خود برای تبیین رفتار شهروندان باید جنبه‌های اقتصادی اعمال سیاسی از جمله هزینه‌های اطلاعات را در نظر بگیرند و هم اقتصاددانان باید در تحلیل رفتار دولت واقعیات‌های سیاسی تصمیم‌گیری را مدنظر قرار دهد. بنابراین هر نظریه سودمند ناظر بر رفتار و اعمال دولت باید خصلت سیاسی و اقتصادی را باهم داشته باشد (Downs, 1957).

۲. بررسی مبانی عمل جمعی^۱ با هدف شناخت مبانی رفتارهای گروه‌های ذی‌نفع: این امر مسلم فرض شده است که اگر گروهی از افراد یا گروهی از بنگاه‌های تجاری دارای منافع مشترکی باشند، مایل به اقدامات جمعی خواهند بود. اما با در نظر گرفتن منافع این اقدامات جمعی به عنوان کالاهای عمومی^۲ فرض مزبور مخدوش می‌شود. باید توجه داشت که منافع ناشی از یک اقدام جمعی می‌تواند یک کالای عمومی باشد، بدین معنی که منافع حاصل شده عاید همه اعضای گروه می‌شود (چه آنهایی که در حرکت گروه مشارکت داشته‌اند و چه آنهایی که هیچ مشارکتی نداشته‌اند)، در حالیکه هزینه انجام آن را فقط اعضای فعال باید پردازند. بنابراین از دیدگاه صرف منافع شخصی، در این شرایط به نفع افراد خواهد بود که خود را کنار بکشند و منتظر بمانند تا دیگری حرکت را آغاز کند.

مشکلاتی از قبیل تعیین کمیت و کیفیت دقیق کالاهای عمومی، نحوه توزیع منافع ناشی از تولید این گونه کالاها و... مانع از آن است که هر گروه ذی‌نفعی بتواند اقدام جمعی را ساماندهی و منافع حاصله را از آن خود نماید (Olson, 1965).

۳. بررسی مسائل مربوط به بوروکراسی و تأثیر آن بر ساختار دولت: سؤال اساسی در این است که تخصیص منابع در بخش دولتی و ابعاد این بخش تا چه اندازه منعکس‌کننده خواست و ترجیحات بوروکرات‌هاست و تا چه حد برخاسته از اراده مردم، سیاستمداران یا گروه‌های ذی‌نفع است؟ مطالعات مربوط به این بخش از نظریه انتخاب عمومی بیش‌تر برای پاسخگویی به جنبه‌های مختلف پرسش مزبور است که، به طرح مسائل گوناگونی پرداخته‌اند از قبیل اینکه بوروکرات‌ها چه می‌خواهند؟ خواسته‌های خود را چگونه

1. Collective action.

2. Public goods.

به دست می آورند؟ و چگونه می توان آن‌ها را کنترل کرد؟

به این سؤال که بوروکرات‌ها چه می‌خواهند طیف وسیعی از پاسخ‌ها داده شده است. به عنوان مثال: بوروکرات‌ها خواهان بودجه در اختیار (اختصاصی) بیشتر، نفوذ در سیاست‌های دولت، قدرت و ... هستند. به سؤال دوم که به دنبال تبیین منشأ قدرت بوروکرات‌هاست نیز پاسخ‌های متفاوت داده شده است. یکی از پاسخ‌ها «عدم تقارن اطلاعات» است؛ بدین معنی که بوروکرات‌ها همواره از اطلاعات و تخصص بیشتری نسبت به سیاستمداران برخوردارند. از طرف دیگر آن‌ها سعی می‌کنند از طریق «کنترل دستور کار» نتایج رأی‌گیری در مجلس یا رأی‌گیری‌های عمومی را با تعیین دامنه انتخاب‌ها و گزینه‌هایی که به رأی گذاشته می‌شود، تحت کنترل بگیرند. علاوه بر این دو مسأله، بوروکرات‌ها می‌کوشند انتخاب‌ها و تصمیمات سیاستمداران را از طریق اجرای مؤثر تصمیماتی که با منافع‌شان همسویی دارد و کارشکنی در اجرای تصمیماتی که موافق میل آن‌ها نیست، کنترل کنند.

درباره اینکه چگونه می‌توان بوروکرات‌ها را کنترل کرد نیز طیفی از ابزارها معرفی شده است، از جمله تعیین حدود قدرت و اختیار، ترویج رقابت بین بوروکرات‌ها، دادن پست‌های حساس دولتی به افراد وفادار و مورد اعتماد و ابداع ابزارهایی که انگیزه‌های لازم را برای پیگیری اهداف سیاستمداران فراهم آورد (Wintrobe, 1997).

۴. بررسی جوانب مختلف مالیه عمومی دولت: تحلیل‌های اثباتی در زمینه مالیه عمومی تا مدت‌ها محدود به نظریه انتقال بار مالیاتی و شمول مالیات می‌شد و اقتصاددانان دلیلی نمی‌دیدند که به کنکاش درباره هدف سیاسی از وضع مالیات یا به ارزیابی سایر روش‌های تأمین منابع بپردازند. به موازات

نظریه اثباتی پسامارشالی^۱ نظریه دیگری وجود دارد که بوکانان^۲ آن را نظریه هنجاری مالیات بندی پسایگویی^۳ می‌نامد. این نظریه به گونه‌ای مبهم از فلسفه مطلوب‌گرایی^۴ نشأت می‌گرفت و هدف آن استخراج اصول برقراری مالیات بود.

در این زمان دو مشکل عمده در توصیه‌های هنجاری مالیه وجود داشت. یک، نادیده گرفتن جنبه مخارج در بودجه دولت و دو، بی‌توجهی به ساختار تصمیم‌گیری جمعی.

تحلیل‌های ایستایی مقایسه‌ای، چارچوب لازم را برای تجزیه و تحلیل اقسام مالیات‌ها فراهم می‌کرد و اقتصاددانان می‌توانستند آثار وضع مالیات را بر رفتار اشخاص و بنگاه‌های اقتصادی و همچنین آثار آن را بر متغیرهایی نظیر قیمت، تولید و سود پیش‌بینی نمایند. در چنین تحلیل‌هایی صرفاً اثباتی دلیلی وجود نداشت که اقتصاددان به کنکاش درباره اهداف سیاسی وضع مالیات، هزینه‌هایی که از آن منبع تأمین مالی خواهد شد و نقش گروه‌های ذی‌نفع در این تصمیم‌گیری بپردازد.

به تدریج تلاش‌هایی برای تحلیل جامع‌تر موضوعات اقتصاد بخش عمومی آغاز شد. کامل‌ترین نظریه‌ها و مدل‌های تحلیلی توسط ویکسل^۵ ارائه شد. وی معتقد بود که تصمیمات جمعی در بخش عمومی نتیجه یک فرایند سیاسی است که فقط از ذهن حاکم مصلحت‌اندیش بیرون نمی‌آید. به همین دلیل پیشنهادها و توصیه‌های اصلاح طلبانه وی عمدتاً حول محور ساختار نهادی تصمیم‌گیری جمعی و نهاد انتخاب عمومی دور می‌زد. به دنبال این نظریه‌پردازی‌ها، پیشرفت‌هایی در زمینه برقراری ارتباط میان کارایی و فرایند

1. Post-Marshallian.

2. James Buchanan.

3. Post-Pigouvian.

4. Utilitarian Philosophical Tradition.

5. Knut Wicksell.

مذاکره سیاسی صورت گرفت و بدین ترتیب نظریه مدرن تعادل عمومی رقابتی به گونه‌ای بسط یافت که اقتصاد بخش عمومی را نیز در بر گرفت. در دهه‌های ۵۰ و ۶۰ میلادی چهار خط فکری مستقل توسط نظریه پردازان مالیه عمومی گسترش یافت (Buchanan, 1988). این نظریه‌ها عبارتند از:

- نظریه تقاضا برای کالاهای عمومی: مجموعه مطالعات این خط فکری، شرایط لازم برای تحقق کارایی در تخصیص منابع در فرایند تأمین کالاهای عمومی را تعیین می‌نماید.

- نظریه رأی‌گیری: مجموعه نظریات مطرح شده در این بخش، تحلیل‌هایی اثباتی از مقررات و نهادهای گوناگون رأی‌گیری ارائه دادند. واقعیت این است که تصمیم‌گیری بودجه‌ای ارتباط مستقیمی با ساختار سیاسی دارد، به همین دلیل نظریه پردازان مالیه عمومی به خصوص در امریکا، تحلیل‌های اقتصادی مربوط به قواعد و مقررات رأی‌گیری را مدنظر قرار داده‌اند.

از طرف دیگر «ارو»^۱ اثبات نمود که هیچ قاعده تصمیم‌گیری جمعی وجود ندارد که بتواند ترجیحات افراد را با یکدیگر ترکیب کرده و آن را به یک نظم سازگار و هماهنگ جمعی تبدیل کند (به عبارت دیگر مسأله‌ای به نام تابع رفاه اجتماعی وجود ندارد).

نظریه‌های مزبور (الگوهای رأی‌گیری و نظریه ارو) موجب شد که موضوع قواعد ناظر بر تصمیم‌گیری‌های جمعی به عنوان یک موضوع مهم در دستور کار نظریه پردازان اقتصادی قرار گیرد.

- نظریه قانون اساسی (قواعد رأی‌گیری): پس از آن که تجزیه و تحلیل اثباتی انواع قواعد رأی‌گیری مد نظر قرار گرفت، فضا برای تکوین نظریه قانون اساسی مبتنی بر تجزیه و تحلیل فرایند انتخاب از طریق نهادهای کمتر

1. Kenneth Arrow.

ایدآل برای دستیابی به توافق‌های جمعی فراهم شد. مقصود اصلی، تجزیه و تحلیل انتخاب از میان قواعد تصمیم‌گیری و استخراج ملاکی برای بهینه‌سازی در سطح قانون اساسی بود.

● نظریه عرضه کالاهای عمومی: نظریه‌های مزبور (تقاضای کالاهای عمومی، رأی‌گیری و قواعد رأی‌گیری) همگی بر این فرض تلویحی استوار بود که کالاهای عمومی به خودی خود و با حداکثر کارایی عرضه خواهند شد. در واقع پیش فرض همهٔ این نظریه‌ها این بود که امکان انتخاب مقادیر و اقسام مختلفی از کالاهای عمومی وجود داشته و دربارهٔ رفتار عرضه‌کنندگان یا تولیدکنندگان کالاهای عمومی هیچ نگرانی وجود ندارد.

نکته حائز اهمیت نظریه‌های مطرح شده، ارائه دیدگاهی کاملاً متفاوت و تازه به فعالیت دولت‌ها است. وقتی دولت را مجموعه‌ای از افراد و گروه‌هایی بدانیم که هر یک به دنبال حداکثرسازی هستند (چه این افراد رهبران احزاب باشند یا نمایندگان حزب، یا یک مقام دولتی و...)، طرز تلقی ما از رفتار دستگاه‌های دولتی در عرضه کالاهای عمومی به کلی از برداشت‌های پیشینی که فقط بر مبنای واکنش نسبت به تقاضای کالاهای عمومی استوار بود، متفاوت خواهد شد.

کارکنان شاغل در بخش دولتی اشخاصی هستند که فقط زیر مجموعه‌ای از جامعه را تشکیل می‌دهند و هرگونه تحلیلی دربارهٔ مبادلات بودجه‌ای در بخش دولتی باید قائل به تفاوت رفتار افراد در نقش عرضه‌کننده و یا در نقش مصرف‌کننده کالاهای عمومی باشد. پیامد این الگوی نظری برای سازمان‌های بوروکراتیک به عنوان عرضه‌کننده انحصاری کالاهای عمومی، این است که سازمان‌های مزبور این قدرت را دارند که از طریق اعمال نفوذ در نهاد قانون‌گذاری، رهبران سیاسی منتخب مردم را تحت فشار قرار داده و آن‌ها را به گرفتن تصمیم‌هایی که مورد نظر خودشان است، وادار کنند.

ج. انتخاب عمومی و بودجه‌ریزی عمومی

مسأله اساسی بودجه‌ریزی، تخصیص منابع محدود به نیازهای رقیب و اهداف و منافع مختلف است. بدان معنی که هنگام محدودیت منابع، باید بر چه مبنایی تصمیم گرفت که A ریال را به جای فعالیت (الف) به فعالیت (ب) اختصاص داد. بدین ترتیب «بودجه و بودجه‌ریزی (را می‌توان) انتخاب‌هایی بین گزینه‌های ممکن دانست که با استفاده از اصول و قواعد معین به عمل می‌آید.... اصول و قواعد معین در ساختارهای بودجه‌ای همانند ابعاد فنی یا مبانی سخت‌افزاری است در حالی که انتخاب، مقوله‌ای سیاسی (نرم‌افزاری) و متأثر از احوال و شرایط اجتماعی شناخته می‌شود^۱».

تعریف بودجه به عنوان فرایند انتخاب بین گزینه‌های ممکن شامل دو مقوله است: گزینش (انتخاب) و تحلیل امکان. تحلیل امکان مستلزم اصول و قواعد معین در ساختارهای بودجه‌ای است. اصول و قواعد مزبور راهنمای تصمیم‌گیری درباره تخصیص منابع توسط دولت و شامل فونونی است که برای تسهیل کاربرد این اصول ایجاد شده‌اند. مفاهیمی مانند کالاهای عمومی، مطلوبیت نهایی هر واحد هزینه، اثربخشی هزینه‌ها، تحلیل هزینه-فایده و غیره چارچوب لازم در این رابطه را، فراهم می‌کند.

اگرچه اصول و فنون مزبور راهنمای سودمندی برای تصمیم‌گیری است، اما باید توجه داشت که منابع از طریق فرایند انتخاب تخصیص می‌یابند و در این فرایند نهادهای مختلفی که هر یک نماینده و صاحب منافع خاص می‌باشند، دخالت دارند. تعامل میان این نهادها در تعیین نتایج تخصیص منابع اهمیت بسیاری دارد. از ابتدای بودجه‌ریزی نوین، تلاش‌هایی برای درک چارچوب نهادی فرایند بودجه صورت گرفته که منجر به ایجاد رویکردهای

مختلفی در این زمینه شده است. رویکردهایی مانند نظریه تفاضلی (افزایش‌گرایی)^۱ الگوی عقلانیت‌های مرکب^۲، الگوی فرایند سازمانی^۳، الگوی رأی دهنده میانه^۴، نظریه انتخاب عمومی، نظریه بودجه ریزی پسامدرن^۵ و نظریه هزینه مبادله^۶، جملگی به دنبال تبیین و تشریح فرایند اتخاذ تصمیم در رابطه با تخصیص منابع می‌باشند و بودجه ریزی عمومی را به مفهومی نظریه‌پذیر، تبدیل کرده‌اند. در این میان نظریه انتخاب عمومی جایگاه ممتازی دارد. پیوندهای بین نظریه انتخاب عمومی و بودجه ریزی عمومی را می‌توان در دو زمینه اصلی بیان نمود:

۱. پیوند میان سیاست و مدیریت: براساس نگرش انتخاب عمومی هیچ نظریه‌ای درباره نحوه تصمیم‌گیری دولت را نمی‌توان جدای از سیاست در نظر گرفت و نحوه تصمیم‌گیری مزبور، در عمل به ماهیت روابط بنیادین قدرت میان حاکمان و شهروندان هر جامعه و به عبارت دیگر ساختار سیاسی آن جامعه بستگی دارد (Downs, 1957).

روابط بنیادین قدرت (ساختار سیاسی) در این جا شامل اختیارات هر یک از قوا و نحوه تقسیم کار بین آنها، نحوه به قدرت رسید متصدیان امور و نحوه واگذاری قدرت از طرف آنان به دیگران، نحوه سازمان‌دهی گروه‌های سیاسی (احزاب)، حقوق شهروندان و در نهایت قواعد بازی سیاسی است. به عنوان مثال در جامعه‌ای که قدرت حاکمان متأثر از رأی مردم است، گروه‌های سیاسی تلاش می‌کنند که در جهت کارکرد اجتماعی خود (که عبارت است از تنظیم و اجرای سیاست‌های معین در زمانی که قدرت را در اختیار دارند)، اقدام به تنظیم سیاست‌ها و تأمین منافع گروه‌های رأی دهنده ذی نفع نمایند.

1. Incrementalism

2. Multiple Rationalities Model

3. Organizational Process Model

4. Median Vote Model

5. Postmodern Budgeting

6. Transactional Cost Theory

بدین ترتیب تخصیص منابع در این جامعه متفاوت از جامعه‌ای خواهد بود که در آن چنین قواعدی وجود ندارد. از طرف دیگر در جامعه‌ای که عمده منابع دولت متکی بر درآمدهای نفتی یا استقراض خارجی است، به طور طبیعی گروه‌های تأمین‌کننده سایر منابع، نقش چندانی در تعیین سیاست‌ها و تخصیص منابع نخواهد داشت.

همچنین با اختلال در مناسبات اجتماعی طیف کارگزاران (رابطه رأی دهندگان یا بوروکرات‌ها با گروه‌های سیاسی، رابطه بوروکرات‌ها با گروه‌های ذی‌نفع و...)، قواعد و اصول و فنون بودجه‌ای اهمیت و اعتبار خود را در اجرا از دست می‌دهند. نتیجه آن که «بودجه و بودجه‌ریزی در بخش عمومی حاصل انتخاب‌ها و تصمیم‌هایی در حدود کارایی و مشروعیت حاکمیت سیاسی کشور است، انتخاب‌هایی که در فقدان تفاهمات اجتماعی و عدم رعایت اصول و قواعد مربوط آسیب‌پذیر است و در اجرا، به گسترش ناموزون حوزه مداخله دولت و بروز نارسایی‌های ساختاری در منابع منتهی می‌شود. از سوی دیگر گسترش دامنه مسئولیت‌های دولت به دلیل وجود اختلال در ساختار سیاسی یا عدم تعادل در روابط کارگزاران، اتخاذ سیاست‌های بودجه‌ای را پیچیده‌تر می‌کند و با تضعیف ابعاد فنی آن به کارایی ابزار بودجه در بخش عمومی لطمه وارد می‌آورد»^۱.

۲. تشریح رفتار بوروکرات‌ها به عنوان نقش آفرینان کلیدی در فرایند بودجه: برای توضیح تصمیم‌های ناظر بر تخصیص منابع به وسیله دولت به نظریه‌هایی درباره کارگزاران مختلف از جمله رأی دهندگان، سیاستمداران، احزاب سیاسی، بوروکرات‌ها و غیره نیاز است. در نظریه انتخاب عمومی، نقش و اهمیت کارگزاران مزبور به خصوص بوروکرات‌ها با روشنی بسیار

تشریح می‌شود. طبق نظریه انتخاب عمومی، بوروکرات‌ها به طور مداوم در حال یک تعامل سیاسی با قوه قانون‌گذاری هستند و با استفاده بهینه از اطلاعاتی که در اختیار دارند بر نحوه تصمیم‌گیری قانون‌گذاران درباره بودجه (باهدف حداکثرسازی منافع خود) تأثیر می‌گذارند. از طرف دیگر اگر چه سیاستمداران ممکن است در تعیین نحوه تخصیص منابع نقش مهمی داشته باشند، اما تبدیل این تخصیص‌ها به کارکردهای بودجه‌ای وظیفه نظام اداری است. باید توجه داشت که نظام اداری نیز منافع خود را دنبال می‌کند. منافع نظام اداری ناشی از آن است که نظام اداری، تأمین‌کننده انحصاری کالاها و خدمات برای دولت است و نابرابری اطلاعاتی میان دولت (خریدار) و نظام اداری (فروشنده) باعث می‌شود که خریدار نتواند حداقل هزینه تأمین خدماتی را که دریافت می‌کند، به دقت ارزیابی نماید. در چنین شرایطی بوروکرات‌هایی که بودجه را به حداکثر رسانده‌اند معمولاً به عرضه بیش از حد کالاها و خدمات نیز گرایش دارند.

تفاوت دیدگاه میان کارشناسان و سیاستمداران نیز یکی دیگر از زمینه‌های سیاسی مؤثر در فرایند انتخاب و تصمیم‌گیری‌های بودجه‌ای است. «حضور سیاستمداران در ساختار قدرت، حاصل دیدگاه‌ها و مواعید انتخاباتی آنان است. مقام‌های سیاسی در هر کشور به تداوم اقتدار و مصلحت‌های گروهی خویش می‌اندیشند؛ در حالی که کارشناسان پایبند آموزه‌های علمی، تجربی و حفظ اصول و قواعد خویش هستند. دوگانگی مرزهای کارشناسی و مصلحت‌های سیاسی به بروز مقاومت و کشمکش‌های پنهان در فرایند انتخاب‌های بودجه‌ای منجر می‌شود و پیدایش دیوار عدم اعتماد میان این دو گروه به تخریب روندهای تصمیم‌گیری و تضعیف نقش کارشناسان در بودجه

می‌انجامد»^۱.

● نمونه‌هایی از کاربرد نظریه در اصلاحات اداری

استرالیا، دانمارک، سوئد و نیوزلند از جمله کشورهایی بودند که در دهه ۹۰ میلادی به اصلاحاتی در نظام عرضه خدمات عمومی اقدام نمودند (Schwartz, 1994). رشد خارج از کنترل مخارج دولت و افزایش بی‌رویه کارکنان و کاهش کیفیت خدمات ارائه شده توسط شرکت‌های دولتی موجب کسری بودجه‌های هنگفت و نارضایتی مردم از خدمات دولتی در این کشورها شده بود.

اصلاح نظام ارائه خدمات، که بر پایه ادبیات مطرح شده در نظریه انتخاب عمومی بنا شده بود به دنبال رفع چهار معضل عمده بود. نخست آن‌که ادارات دولتی در معرض انحصار توسط مشتریان خاص قرار گرفته بود. گروه‌های کوچکی از جامعه، از آراء و نفوذ شخصی اعضای خود برای ایجاد فشار سیاسی به منظور افزایش میزان عرضه خدمات مورد نظر خود استفاده می‌کردند. دوم، ادارات دولتی به دلیل فرصت‌طلبی بوروکرات‌ها، تمایل زیادی به خودمختاری و صرف مبالغ نامعقول منابع و امکانات برای اداره خود داشتند. سوم، دستگاه‌های دولتی اغلب هیچ واکنشی نسبت به پایین بودن سطح کارایی از خود نشان نمی‌دادند و سرانجام آن‌که، سیاستمداران اغلب اوقات دستگاه‌های دولتی را به گسترش خدمات به گونه‌ای ناکارا و پرهزینه وادار می‌ساختند یا با دخالت‌های خود مانع از عملکرد مطلوب آنان جهت دستیابی به اهداف تعیین شده می‌شدند.

این مسائل و مشکلات برخاسته از عدم تقارن و ناهمگونی منافع گروه‌ها و

ناتوانی در سازماندهی جمعی برای تأثیرگذاری بر عملکرد سازمان‌ها است. چنانکه اولسون^۱ گفته است، اقدام جمعی موفق زمانی میسر است که گروه‌های کوچک با منافع مشترک و بسیار نزدیک به هم، برای برخورداری از منابعی تلاش می‌کنند که می‌توان آن را در میان خود گروه توزیع کرد. در عوض، گروه‌های بزرگ با منافع متفاوت یا حتی متضاد، به سختی می‌توانند بدون برخورد و اعمال فشار سازماندهی شوند. این عدم تقارن در منافع و توانایی‌ها، به گروه‌های داخلی (یعنی خود بوروکرات‌ها) یا گروه‌های خارجی (جامعه) امکان می‌دهد که در پی جویی منافع (رانت) خود، سازمان‌های دولتی را به تسخیر خود در آورند. این رانت عبارت است از منافعی بیش از آنچه که گروه‌های مزبور در صورت عرضه خدمات مورد نظر در یک بازار آزاد، عایدشان می‌شود. گروه‌های کوچک به آسانی می‌توانند از آرا و نفوذ شخصی اعضای خود برای ایجاد فشار سیاسی لازم به منظور افزایش یا حفظ میزان عرضه خدماتی که منافع آنان را تأمین می‌کند، استفاده کنند. در حالی که مالیات دهندگانی که هزینه ارائه این خدمات را متحمل می‌شوند و هیچ نفعی از آن نمی‌برند، نمی‌توانند از پرداخت مالیات شانه خالی کرده و نیز به دلیل کثرت جمعیت قادر به سازماندهی خود و اعمال نظر و رأی جمعی خود برای پایان دادن به این بهره‌کشی نیستند.

از طرف دیگر طراحان اصلاحات مالی چنین استدلال می‌کردند که ساختار نهادی در تأمین خدمات دولتی، خود عاملی است که این گرایش‌های رانت جویانه را با ایجاد مسأله کج‌منشی^۲ دامن می‌زند. مسأله عدم تقارن اطلاعات میان کارکنان بخش دولتی به عنوان مرئوسین دولت از یکسو و جامعه و دولت به عنوان کارفرما یا رئیس از سوی دیگر، به این معنی است که

1. Olson

2. Moral Hazard

کارکنان بخش دولتی می‌توانند از اطلاعات ارزشمند خود برای به اشتباه انداختن رؤسا در زمینه فرایندهای بوروکراتیک، استفاده کنند. ارائه انحصاری خدمات از سوی دستگاه‌های دولتی به صورتی که نمونه مشابه آن در بازار وجود نداشته باشد، موجب می‌شود که کیفیت این خدمات پیوسته تنزل یافته و هزینه آن برای جامعه افزایش یابد. جایی که دستگاه‌های دولتی از موقعیتی انحصاری در ارائه خدمات معینی برخوردار باشند، مشتریان نمی‌توانند از مجموعه مصرف‌کنندگان این خدمات خارج شده و عرضه‌کننده دیگری را انتخاب کنند. نارسایی بازار موجب پیدایش انحصارهای دولتی می‌شود و دولت قادر نیست نظم و انضباط لازم را در این سازمان پدید آورد بلکه این مصرف‌کنندگان هستند که می‌توانند آرای خود را سازمان داده و به اصلاح عملکرد این سازمان‌ها بپردازند.

اما در دنیای واقعی، امور به سادگی روی نمی‌دهند، بلکه خواست و رأی مردم از طریق سیاستمداران مطرح می‌شود. آن‌ها به نوبه خود این آراء را از فیلتر می‌گذارند و به قانون و مقررات بدل می‌کنند و یا قوانین را به ادارات و دستگاه‌های دولتی ابلاغ می‌کنند تا به وسیله آنان به اجرا درآید. عبور این اطلاعات از فیلترهای سیاسی باعث می‌شود که دستگاه‌های دولتی حتی چنانچه بخواهند، نتوانند خواست واقعی مردم را به درستی ارزیابی کرده و تابع تقاضای جامعه را برای خدمات خود به طرز صحیح برآورد کنند. بدین ترتیب اغلب اوقات این سازمان‌ها تقاضای جامعه را برای خدمات خود بیش‌تر از واقعیت یا کمتر از واقعیت برآورد می‌کنند. این امر باعث می‌شود که سازمان‌های دولتی در معرض مدیریت مستقیم سیاستمدارانی قرار گیرند که شکایات و خواست‌های مصرف‌کنندگان و رأی دهندگان را می‌شنوند. در بازارها، امکان انتخاب از میان عرضه‌کنندگان مختلف یا صرف نظر کردن از خرید، سازوکاری را فراهم می‌کند که مصرف‌کنندگان بتوانند رأی و خواست

خود را به سیستم منعکس کنند، ولی در یک انحصار دولتی چنین سیستم خودکاری وجود ندارد.

در هر چهار کشور مورد بحث، طراحان اصلاحات با توجیه دولتی‌هایی که روی کار می‌آمدند ساختار انگیزشی و ساز و کار تنظیم عرضه خدمات دولتی را به ساختاری شبیه به ساختار بازار تبدیل کردند. از آنجا که این دولت‌ها، مشکلات بخش دولتی را ناشی از رفتار رانت جوینان و کج منشی می‌دانستند، طراحان اصلاحات، خواهان برقراری سیستمی شدند که عرضه کنندگان خدمات را به طور مستقیم در معرض تقاضای جامعه قرار دهند. این کار به معنی جداسازی سیاست‌گذاری از اجرای سیاست‌ها (و عرضه خدمات دولتی) است. در این نظام، دستگاه‌های سیاست‌گذاری نقش مشتری (به نمایندگی از جامعه) را ایفا کرده و قراردادهای مشخصی را با سازمان‌های (غیر دولتی) عرضه کننده خدمات منعقد می‌کنند. یک روش دیگر هم این است که مصرف کنندگان بتوانند با ساز و کارهای مختلفی نظیر استفاده از کوپن یا حواله دولتی یا خرید مستقیم، برای دریافت خدمات مورد نیاز خود به عرضه کنندگان خدمات مراجعه کنند. در این سیستم بدون این که نیازی به میانجی‌گری سیاستمداران باشد، مشتریان می‌توانند در ساز و کار شبیه بازار، نظر و رأی خود را با رفتار مصرفی خود به طور مستقیم به بازار تزریق کنند. بدین ترتیب رقابت میان عرضه کنندگان خدمات موجب خواهد شد کارایی به بالاترین میزان رسیده و خدمات در حد مورد نیاز تولید شود و همچنین از «تسخیر» خدمات توسط مشتریان خاص جلوگیری شود.

طرفداران این روش مدعی بودند، ترکیب رقابت و پیمانکاری در عرضه خدمات عمومی، فرصت هرگونه رانت جویی یا تسخیر را از میان می‌برد. اصلاح‌گرایان بر این باور بودند که سازمان‌های دولتی عرضه کننده خدمات مانند شرکت‌های خصوصی از عرضه خدمات به بهایی کمتر از هزینه نهایی

تولید آن خودداری خواهند کرد، مگر این‌که دولت یارانه مربوط را بپردازد. در صورتی که یارانه به صورت آشکار پرداخت شود، سیاستمداران و وزرا برای اعطای آن نیازمند جلب موافقت سیاسی (و تصویب پارلمانی آن) خواهند بود و همین امر، گروه‌هایی را که در صدد رانت جویی هستند، تحت فشار قرار می‌دهد. در این میان رقابت دیگر سازمان‌ها و شرکت‌های خصوصی که برای عقد قرارداد یا عرضه خدمات تلاش می‌کنند، موجب تضعیف فرصت‌طلبی‌ها در درون شرکت دولتی عرضه‌کننده خدمات خواهد شد. بدین ترتیب می‌بینیم که تفکیک سیاست‌گذاری از اجرا، خطر تسخیر بوروکراتیک را به حداقل می‌رساند.

همچنین طراحان اصلاحات سعی کردند فشار رقابتی بر شرکت‌های دولتی عرضه‌کننده خدمات عمومی را نیز با تفکیک سیاست‌گذاری از اجرا افزایش دهند. این کار نیز از طریق اعمال چهار تحول نهادی صورت گرفت. همه این تحولات نهادی، هم‌راستا با اصل جدایی سیاست‌گذاری از اجرا، در برگیرنده تمرکزگرایی در کنترل بر تخصیص منابع بودجه‌ای و تمرکز زدایی در قدرت و اختیارات اجرایی بود. نخستین تحول را می‌توان در شعار «مدیریت را به مدیران واگذار کنید» خلاصه کرد، که به معنی برقراری قاعده و اسلوب دستمزدی بخش خصوصی در شرکت‌های دولتی است. بدین منظور عواملی نظیر سابقه کار اجرائی، ارشدیت، طبقه بندی مشاغل و نظام هماهنگ پرداخت‌ها جای خود را به روش‌های انعطاف‌پذیری می‌دهد که در آن مدیر دولتی می‌تواند هرکس را که صلاح بداند به پست مورد نظر منصوب کرده و دستمزد منحصر به فردی را برای او در نظر بگیرد (از جمله پرداخت‌های فوق‌العاده تشویقی) و همچنین ساعات کار را نیز به میل خود تغییر داده و مسئولیت‌های شغلی جدیدی ایجاد کند.

تحول دوم را می‌توان در عبارت کوتاه «مدیریت برای کسب نتیجه»

خلاصه کرد که مفهوم آن تغییر جهت نگرش مدیران از توجه صرف به ورودی‌ها (بودجه و امکانات) به توجه آنان به نتیجه و خروجی کار می‌باشد. به دنبال این تحول، جهت‌گیری کلی روش‌های بودجه‌ریزی و حسابداری بودجه از کنترل جزء به جزء ورودی‌ها به کنترل نتایج و خروجی‌ها تغییر می‌یابد. هم‌زمان با این تحول، اصل «پرداخت بهای خدمات» در حد محدودی به اجرا درآمده و به مدیران دستگاه‌های دولتی عرضه‌کننده خدمات اجازه می‌داد که بخشی از هزینه عرضه خدمات را در قالب «قیمت دولتی خدمات» از مشتری دریافت نمایند و سهمی از آن را نزد سازمان خود نگه دارند. وزرای دارایی کشورهای مزبور همگام با این تحولات، به کنترل بیشتری بر فرایندهای بودجه‌ریزی دست زدند. این تحولات، محدود ساختن رفتار رانت‌جویانه کارکنان دولتی را از طریق قرار دادن آنان در معرض فشارهای رقابتی، دنبال می‌کرد. متعاقب این تحولات معلوم شد که این روش به مدیران دولتی آزادی عمل بیشتری برای اتخاذ کارآمدترین روش‌های تولید می‌دهد و کارایی را در بخش دولتی بالا می‌برد.

تحول سومی که اصلاح‌گرایان نظام بوروکراتیک در چهار کشور مزبور دنبال کردند، تغییر ساختار شرکت‌های دولتی برای تطبیق هر چه بیشتر آن با الگوی «شرکت‌های مادر^۱» در بخش خصوصی بود که در آن‌ها برنامه‌ریزی از اجرا جدا است. در این الگو، تصمیماتی نظیر تخصیص منابع سرمایه‌ای، در تیم‌های کوچکی متمرکز می‌شد که ترتیب خرید خدمات را از عرضه‌کنندگان داخلی یا خارجی می‌دادند و بر عملکرد مدیران دولتی نظارت می‌کردند. تحول چهارم این بود که انحصار شرکت‌های دولتی در عرضه خدمات عمومی به طور نسبی یا کامل برچیده شد و سیستم رقابتی «مناقصه» جای آن را

گرفت. هدف این تحولات آن بود که هزینه نظارت و مراقبت در دستگاه‌های دولتی کاهش یافته و کج منشی ناشی از عدم تساوی اطلاعاتی از میان برود. لازم به ذکر است که اصلاحات انجام شده در ساختار سازمان‌ها و شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات دولتی در کشورهای یاد شده فقط در حوزه تصدی‌گری دولت انجام شده، و نه در حوزه فعالیت‌های حاکمیتی دولت نظیر سیاست‌گذاری، اخذ مالیات و دیگر فعالیت‌های حاکمیتی. مروری کوتاه بر تجربه این کشورها حاکی از آن است که به دلیل این اصلاحات، رشد بخش دولتی به‌کندی گراییده و کارایی آن افزایش و همزمان کسری بودجه نیز کاهش یافته است.

د. مروری بر فصول کتاب

اگر نگرش انتخاب عمومی پذیرفته شود، دیگر نمی‌توان فرضیه‌ی مقام دولتی «خیراندیش» را در تحلیل‌های هنجاری گنجانده، اقتصاددانان باید این واقعیت را در نظر بگیرند که رویه‌های جمعی، نتیجه یک فرایند سیاسی پیچیده است که بازیگران زیادی در آن نقش دارند. وقتی پذیرفته شود که «انتخاب عمومی» حاصل یک «فرایند سیاسی» است، اقتصاددانان می‌توانند توصیه‌های هنجاری خود را بر بهینه‌سازی یا بهبود این فرایند متمرکز نمایند (Buchanan, 1988).

هدف از انتشار این کتاب معرفی نظریه‌ی انتخاب عمومی به کسانی است که به نحوی در عرصه‌ی تصمیم‌گیری یا تصمیم‌سازی درباره انتخاب‌های عمومی فعالیت می‌نمایند و همچنین دانش پژوهانی که در این زمینه‌ها به تحقیق می‌پردازند. با توجه به این هدف، نحوه انتخاب مطالب و چیدمان فصول کتاب نیازمند توضیح است.

همچنان که ذکر شد تحلیل‌های مبتنی بر این نظریه در چهار زمینه

موضوعی تحلیل رفتار سیاسی، مالیه عمومی، مسائل مرتبط با بوروکراسی و مبانی عمل جمعی به کار گرفته شده است. در این کتاب با انتخاب و ترجمه مقالات پایه‌ای تألیف شده توسط نویسندگان شاخص سعی بر آن است تا زمینه‌های موضوعی مزبور به طور کامل پوشش داده شود.

دو اصل از سه اصل مهم زیر بنایی نظریه انتخاب عمومی یعنی فردگرایی روش شناختی و انسان اقتصادی در پی تبیین رفتار انسان است. در این مقاله ضمن بررسی پنج مدل مختلف از رفتار انسان، نشان داده شده است که قدرت تحلیل و توضیح دهی مدلی که انسان را موجودی مبتکر، حسابگر و زیاده‌خواه فرض می‌نماید از دیگر مدل‌های رایج در علوم انسانی بیش‌تر است.

بهترین آغاز برای بررسی نظریه انتخاب عمومی را می‌توان کتاب داونز^۱ دانست. مولر (Muller, 1997) آن را در میان کارهای اولیه نوشته شده به وسیله اقتصاددانان گرایش انتخاب عمومی، اولین و مؤثرترین کتاب در میان علمای سیاست می‌شناسد. مقاله داونز که خلاصه‌ای از کتاب مزبور می‌باشد در فصل دوم ترجمه شده است. همچنین فصل سوم، «انتخاب عمومی» را به عنوان یکی از مباحث مشترک علوم سیاسی با «حقوق و اقتصاد»^۲ تشریح می‌کند. این دو فصل کاربرد نظریه انتخاب عمومی در تحلیل و بررسی مبانی تصمیم‌گیری‌های سیاسی است.

فصل چهارم به تشریح کاربرد نظریه انتخاب عمومی در مباحث مربوط به مالیه عمومی اختصاص دارد. توان بالقوه دموکراسی و نقش انتخاب در قانون اساسی و سپس اخذ تصمیمات بعدی در چارچوب این قواعد، مسائل مهم مورد بررسی توسط بوکانان و تالوک^۳ است.

1. A. Downs

2. Law and Economics

3. G. Tullock

بررسی مسائل مرتبط با بوروکراسی و تأثیر آن بر ساختار دولت نیز حجم زیادی از ادبیات انتخاب عمومی را به خود اختصاص داده است. نیسکانن^۱ را می‌توان صاحب اولین کار کلاسیک در این زمینه دانست. فصل پنجم به طرح مباحث مزبور اختصاص دارد.

یکی از مسیرهای تحقیقاتی مهم در انتخاب عمومی بررسی مبانی رفتاری گروه‌های ذی‌نفع به عنوان یکی از بازیگران مهم در این نظریه می‌باشد. السون^۲ پیشگام کاربرد چنین تحلیل‌هایی در این زمینه محسوب می‌شود که مقاله پایه‌ای وی در این باب در فصل ششم ترجمه شده است.

به کار بردن شیوه تحلیل اقتصادی در بررسی این مسائل تنها به معنای پر اهمیت بودن نقش عوامل اقتصادی است و نه فائق بودن آن. قطعاً جنبه‌های خیرخواهانه و نوع دوستانه و در کشور ما «وظیفه شرعی» در نحوه پاسخ دادن به مسائل مورد بحث تأثیرات زیادی دارند. اما این واقعیت را نیز نباید نادیده گرفت که عوامل اقتصادی قابل اندازه‌گیری بوده و فرضیات آن قابل آزمون است.

منابع و مأخذ

۱. شبیری نژاد، علی اکبر (۱۳۸۱)، مبانی نظری بودجه ریزی، دفتر مطالعات برنامه و بودجه، بودجه ریزی در ایران (مسائل و چالش‌ها)، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.

2. Buchanan, James M.; *the Constitution of Economic Policy*, Nobel Prize Lecture, 1986. from:

<http://nobelprize.org/economics/laureates/1986/buchanan>

-lecture. html.

3. Downs, Antony; An Economic Theory of Political Action in a Democracy, *Journal of Political Economy*, Vol. 65, pp. 115-150.

4. Mueueller, D. C.; *Perspective on Public Choice*, 1997, Cambridge University Press.

5. Olson, Mancur, Jr.; "The Logic"; in Samuel Baker & Cotherine Elliott (Ed.); "Reading in Public Finance"; International Thomson Publishing; 1997.

6. Schwartz, Herman; *Public Choice Theory and Public Choices: Bureaucrats and State Reorganization in Australia, Denmark, New Zealand and Sweden in the 1980*, from: <http://wsrv.clasvirginia.edu/hms2f/pubcoic.html>.

7. Wintrobe Ronald; "Modern Bureaucratic Theory"; in Mueller, D.C (Eds.); "Perspective on Public Choice"; Cambridge University Press; 1997; pp. 429-454.

١

طبيعة انسان^١

1. Michael C. Jensen and William H. Meckling: "The Nature of Man", Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 7. No.2; 1994, pp.4-19.

معرفی نویسندگان مقاله

۱. مایکل سی. جنسن^۱ دانش آموخته مدیریت بازرگانی، مدیریت مالی و اقتصاد از دانشگاه شیکاگو، فعالیت علمی خود در حوزه‌های مدیریت مالی، عملکرد بازارهای مالی، اقتصاد خرد و نظریه بنگاه، و به‌طور کلی آن گونه که خود گفته است از دهه ۷۰ میلادی در زمینه «هماهنگی، کنترل و مدیریت بر سازمان‌ها» آغاز کرد. وی اکنون تحقیقات خود را بر تحول در سازمان‌ها و نقش سهامداران عمده در کنترل شرکت‌ها متمرکز کرده است. جنسن، نشریه معتبر «Journal of Financial Economics» را در سال ۱۹۷۳ پایه‌گذاری کرد و خود تا سال ۱۹۹۸ به عنوان رئیس تحریریه و سپس به عنوان سردبیر آن را اداره کرد. جنسن دارای بیش از ۶۰ مقاله منتشر شده در مجلات تخصصی معتبر و ده‌ها سخنرانی و نکته و یادداشت ارائه شده در سمپوزیم‌ها و نیز ده‌ها مقاله در دست نگارش است وی ۵ کتاب با عن‌اوین «نظریه بنگاه ۲» (۲۰۰۰)، «مبانی استراتژی سازمانی ۳» (۱۹۹۸)، «نظریه نوین مدیریت مالی در شرکت‌ها ۴» (۱۹۸۴)، و «مطالعاتی در نظریه بازارهای

1. Michael C. Jensen

2. Theory of the Firm: Governance, Residual Claims and Organizational Forms

3. Foundations of Organizational Strategy

4. Modern Theory of Corporate Finance

سرمایه^۱) (۱۹۷۲) تألیف نموده است.

مایکل جنسن موفق به اخذ ۳ مدرک دکترای افتخاری از دانشگاه روچستر آمریکا، دانشگاه برن سوئیس و دانشگاه کاتولیک بلژیک شده است. وی در سال ۱۹۹۶ به عنوان عضو آکادمی علوم و هنرهای آمریکا انتخاب شده و مجله فورچون در سال ۱۹۹۰ او را یکی از ۲۵ شخصیت برجسته دانشگاهی سال آمریکا معرفی کرد. در سال ۱۹۸۴ مدال ویژه «Joseph Coolidge Shaw» از دانشگاه بوستون به وی اعطا شد. مقاله او (به همراه مکلینگ) با عنوان «نظریه بنگاه و رفتار مدیریت» در سال ۱۹۷۹ جایزه ویژه بهترین تحقیق آکادمیک دانشگاه شیکاگو را برای وی و همکارش به ارمغان آورد. در سال ۱۹۸۵ این مقاله به عنوان یکی از مقالات مرجع در این حوزه که بیشتر از هر مقاله دیگری توسط دیگر محققان به آن استناد و ارجاع داده شده بود، شناخته شد.

جنسن در سال ۲۰۰۴ جایزه ویژه کنفرانس EFACT مؤسسه «Tjalling C. Koopmans» را به خاطر «سهم خارق العاده در پیشبرد علوم اجتماعی و دستیابی به بالاترین سطوح کیفیت در تحقیقات علمی» دریافت کرد. وی در حال حاضر استاد ممتاز مدرسه مدیریت بازرگانی دانشگاه هاروارد است که پس از بازنشستگی در سال ۲۰۰۰ هنوز نیز مشغول تدریس است. همچنین از سال ۱۹۶۷ تا ۲۰۰۰ به عنوان مدرس، استادیار و استاد در هشت دانشگاه در داخل و خارج آمریکا به تدریس مشغول بوده است.

جنسن در حوزه غیر آکادمیک نیز از سال ۲۰۰۰ به بعد عهده دار سمت مدیر عاملی شرکت «Monitor Group» می باشد و در هیأت مدیره دهها شرکت و مؤسسه داخلی و بین المللی نیز عضویت دارد. مقاله ترجمه شده

حاضر که به همراه مک‌لینگ تألیف شده است جمعاً ۱۲۲۶۴ بار توسط خوانندگان از سایت شبکه تحقیقات علوم اجتماعی (SSRN) دریافت^۱ شده است.

۲. ویلیام اچ. مک‌لینگ^۲ مک‌لینگ دارای فوق‌لیسانس MBA از دانشگاه دنور و دکتری افتخاری علوم و استاد فقید دانشگاه Simon School و مدتی نیز رئیس دانشگاه آن بوده است. وی در سال ۱۹۹۸ فوت نموده است.

شناخت و درک رفتار انسان^۱ برای شناخت نحوه کارکرد سازمان‌ها، اعم از سازمان‌های انتفاعی بخش خصوصی، سازمان‌های غیرانتفاعی، یا سازمان‌های دولتی که هدفشان خدمت به «منافع عمومی» است، ضرورتی اساسی دارد. بیشتر اختلاف نظرهای موجود میان مدیران، دانشمندان، سیاست‌گذاران و شهروندان برخاسته از اختلاف قابل ملاحظه و غالباً تلویحی و غیر صریح در

۱. در اینجا واژه «انسان» را به‌عنوان واژه‌ای بدون جنسیت که اشاره به نوع بشر دارد به کار می‌بریم. سعی کرده‌ایم زبانی فارغ از جنسیت را برای بیان مفاهیم این بحث به کار بگیریم زیرا این مدل‌ها رفتار هر دو جنس را شرح می‌دهند. با وجود این نتوانستیم یک واژه عام را که فارغ از جنسیت باشد برای عنوان این مبحث انتخاب کنیم. [منظور واژه "Man" است که در متن انگلیسی آمده است. مترجم.]

نخستین پیشنویس این مقاله در سال‌های نیمه اول دهه ۱۹۷۰ به رشته تحریر درآمد. از آن زمان تاکنون همان پیشنویس را در جزوه درسی خود در درس «هماهنگی و کنترل» و «مدیریت سازمان‌ها» در دانشگاه‌های «روچستر» و «هاروارد» مورد استفاده قرار داده‌ایم. ما خود را مدیون کمک‌های فکری دانشجویان خود طی این سال‌ها می‌دانیم که به ما در اصلاح و تصفیه این مفاهیم کمک قابل ملاحظه‌ای کردند.

این کار تحقیقی از حمایت «مرکز پژوهش‌های اقتصاد مدیریت» دانشگاه روچستر و دپارتمان پژوهشی «مدرسه بازرگانی هاروارد» برخوردار بوده است و برخود لازم می‌دانیم از مشاوره و اظهار نظرهای سودمند افراد متعددی نظیر «کریس آرژیریس»، «جورج بیکر»، «فیشربلک»، «دونالدچو»، «پری فاگان»، «دونافینبرگ»، «آمی هارت»، «کارین مونسلر»، «کوین مورفی»، «ناتالی ژنسن»، «استیواستینوس»، «ریچارد تدلو»، «رابین تیش»، «کایرن روک» و «آبراهام زالسینیک»، صمیمانه تشکر کنیم.

نحوه تفکر پیرامون طبیعت انسان (پیرامون توانایی‌ها و ضعف‌ها، هوشمندی، غفلت، صداقت، خودخواهی، بخشندگی و سخاوت انسان‌ها) است. مفید بودن یک مدل طبیعت انسانی به قابلیت آن در شرح طیف گسترده‌ای از پدیده‌های اجتماعی بستگی دارد؛ برای محک زدن چنین مدلی باید دید این مدل تا چه اندازه با رفتار انسان در دنیای واقعی سازگار است. مدلی که فقط رفتار انسان را در یک منطقه جغرافیایی محدود یا صرفاً در یک مقطع کوتاه از تاریخ، یا رفتار افرادی را در حرف و مشاغل خاص، شرح می‌دهد چندان مفید نیست. از این رو ما باید تعداد محدودی از خصلت‌های عام را برای مشخص کردن رفتار انسان به کار ببریم. ورود به جزئیات بیشتر، قابلیت توضیح‌دهی مدل را محدود می‌سازد زیرا افراد با یکدیگر تفاوت‌های فراوانی دارند. ما فقط به دنبال مجموعه ویژگی‌های مشخصه‌ای هستیم که طبیعت کلی انسان را بیان کند، نه چیز دیگری را.

این امر ممکن است انتزاعی و پیچیده به نظر برسد ولی این طور نیست. هر یک از ما در زندگی روزمره خود مدل‌هایی از طبیعت و رفتار انسان را که در ذهن داریم به کار می‌بریم. مثلاً همه ما می‌دانیم که انسان‌ها میلند بین چیزهایی که می‌خواهند، دست به انتخاب بزنند. ما می‌توانیم همسر، شریک، فرزند، دوست، همکار، یا حتی غریبه‌ها را وادار به انتخاب‌های مختلف کنیم. مثلاً به همسرمان پیشنهاد می‌کنیم به جای این که امشب به سینما برویم، شنبه شب با هم بیرون شام بخوریم. به فرزندمان پیشنهاد می‌کنیم برای هدیه جشن تولدش به جای یک ضبط صوت یک دوچرخه برای او بخریم و به کارمند زیردست خود اجازه می‌دهیم در صورتی که می‌تواند هفته آینده اضافه کاری بیشتری داشته باشد، امروز کمی زودتر به خانه برود.

اگر مدلی داشتیم که می‌گفت افراد هرگز حاضر نیستند مقدار معینی از یک کالا [یا خدمت] را با مجموعه‌ای از دیگر کالاها معاوضه کنند، ناسازگاری این

مدل با شواهد موجود بلافاصله آشکار می‌شد و قادر نبود بخش اعظم رفتار انسان‌ها را که ما مشاهده می‌کنیم شرح بدهد. شاید این که فرض کنیم افراد دارای چنین خصلتی نیستند، بسیار ابلهانه به نظر برسد، لیکن این طرز تلقی چندان دور از مدل‌هایی نیست که سال‌های سال مورد استفاده بسیاری از دانشمندان علوم اجتماعی بود (نظیر مدل هرم نیازهای «مازلو» (۱۹۴۳) و مدل‌های جامعه‌شناسانی که افراد را بازیگر نقش‌های فرهنگی یا قربانی اجتماع قلمداد می‌کردند).

ما در این جا به بررسی و کنکاش در پنج مدل مختلف از رفتار انسان می‌پردازیم که میزان شیوع و کاربرد هر چند تلویحی آنها در ادبیات علوم اجتماعی و در مباحث عمومی به اندازه‌ای بوده است که توجه نظریه‌پردازان را به خود جلب کند. برای سهولت در بحث این پنج مدل را به شرح زیر نام‌گذاری می‌کنیم:

- مدل [انسان] مبتکر، حسابگر و بیشینه خواه (REMM)
- مدل [انسان] اقتصادی (حداکثر کننده درآمد پولی)
- مدل جامعه‌شناختی (یا مدل قربانی اجتماع)
- مدل روانشناختی (مدل هرم نیازها [مازلو])
- مدل سیاسی (مدل نماینده تمام عیار)

این پنج مدل مختلف نمایانگر گونه‌هایی محض هستند که فقط براساس آشکارترین ضروریات‌شان مشخص می‌شوند. ما می‌دانیم که خلق مدلی پوشالی از یک انسان و سپس اقرار به این که این مدل از شرح پیچیدگی‌های مشاهدات دانشمندان علوم اجتماعی عاجز است، چه تبعات ناگواری به دنبال دارد. به طور اخص این مدل‌ها بیانگر آنچه که تمامی اقتصاددانان، جامعه‌شناسان، روانشناسان و دیگر دانشمندان به عنوان مدل رفتار انسانی خود مورد استفاده قرار می‌دهند، نیست. با وجود این، به اعتقاد ما کاربرد این

مفاهیم تقلیلی^۱ در علوم اجتماعی و توسط تعداد قابل توجهی از محققان و نظریه پردازان، به اندازه‌ای شایع بوده است که بتواند لزوم بررسی آنها در این مقاله را توجیه کند.

الف. مدل [انسان] مبتکر، حسابگر و بیشینه خواه^۲

نخستین مدلی که مورد بحث قرار می‌دهیم "REMM" است. گرچه این اصطلاح تا حدودی جدید است ولی مفهوم آن تازه نیست. REMM نتیجه بیش از ۲۰۰ سال تحقیق و بحث در اقتصاد و دیگر علوم اجتماعی و همچنین فلسفه است. از همین رو امروزه تعریف بسیار دقیقی از REMM ارائه می‌شود، لیکن ما در اینجا فقط استخوانبندی کلی این مدل را ارائه می‌دهیم. مشخصه‌های متعددی را می‌توان به این مدل اضافه کرد تا در عین غنی‌تر شدن محتوای توصیفی آن، هیچ لطمه‌ای به مبانی پایه‌ای که ما در اینجا ارائه می‌کنیم وارد نشود.

فرض ۱- هر فردی علایقی دارد؛ او [در این جایگاه] یک حسابگر است.
الف- انسان تقریباً به همه چیز علاقه دارد و اهمیت می‌دهد: دانش، استقلال، احترام و توجه دیگران، محیط، عزت، روابط بین فردی، موقعیت [اجتماعی]، مورد تأیید همتایان واقع شدن، هنجارهای گروهی، فرهنگ، ثروت، قواعد رفتاری و اخلاقی، آب و هوا، موسیقی، هنر و قس علی‌هذا.
ب- انسان همواره حاضر به معاوضه و جایگزین کردن است. هر فردی همواره حاضر است مقدار کمتری از یک کالای مشخص (مثل پرتقال، آب، مسکن، صداقت یا امنیت خود) را با مقدار بیشتری از کالاهای مشخص دیگر معاوضه کند. به علاوه در این معاوضه، ارزیابی‌های او نسبی است، به

1. Reductive.

2. Resourceful, Evaluative, Maximizing Model (REMM).

این معنی که هر چه برخورداری او از یک کالا نسبت به دیگر کالاها بیشتر باشد ارزش نسبی آن کالا برایش کاهش می‌یابد.

ج- ترجیحات افراد «خاصیت انتقالی»^۱ دارد، بدین معنی که اگر A بر B مرجح باشد و B بر C، آنگاه می‌توان نتیجه گرفت که A بر C مرجح است.

فرض ۲- خواسته‌های هر فردی نامحدود است.

الف- اگر مجموع آنچه را که فرد «دوست می‌دارد» به عنوان «کالا» (Goods) در نظر بگیریم، REMM بیشتر را به کمتر ترجیح می‌دهد. «کالا» در اینجا می‌تواند هر چیزی، از یک اثر هنری گرفته تا هنجارهای اخلاقی باشد.

ب- REMM هرگز سیر نمی‌شود. او همواره از هر کالایی بیشتر می‌خواهد، خواه آن کالا مادی باشد مثل آثار هنری، مجسمه، قصر، اهرام، یا غیرمادی مثل خلوت تنهایی، همدم و همنشین داشتن، صداقت، احترام، عشق، شهرت و فناپذیری.

فرض ۳- هر فردی بیشینه خواه است.

رفتار افراد به گونه‌ای است که نشان می‌دهد می‌خواهند از هر آنچه که مطلوب‌شان است به بیشترین مقدار ممکن برخوردار شوند. اما افراد برای ارضای خواسته‌های خود همواره با محدودیت روبه‌رو هستند. ثروت، زمان و قوانین فیزیکی طبیعت از جمله محدودیت‌های مهمی هستند که دامنه فرصت‌های موجود در دسترس هر فردی را تحت تأثیر قرار می‌دهند. اطلاعات افراد در خصوص کالاها و فرصت‌های در دسترس نیز عامل دیگری است که بر سر راه ارضای هر چه بیشتر خواسته‌های آنان قرار دارد؛ این که چه

1. Transitive.

مجموعه کالاهایی مورد انتخاب قرار می‌گیرد یا فرد دست به چه اقدامی برای به دست آوردن آنها می‌زند منعکس کننده هزینه‌های تحصیل اطلاعات و دانش لازم برای ارزیابی گزینه‌های موجود است.

مجموعه فرصت‌ها و امکانات انتخاب، محدوده سطح ارزش قابل دستیابی را برای فرد تعیین می‌کند. مجموعه فرصت‌ها یا انتخاب‌هایی که پیش روی فرد قرار دارد معمولاً یک داده ثابت «برونزا» برای فرد محسوب می‌شود. اقتصاددانان معمولاً این مجموعه را تحت عنوان قید ثروت یا درآمد و مجموعه قیمت‌هایی که فرد می‌تواند کالاهای مورد نظر خود را با آن قیمت‌ها خریداری کند، ذکر می‌کنند. اما این مجموعه را می‌توان عام‌تر در نظر گرفت تا در برگیرنده مجموعه فعالیت‌هایی که فرد در طول ۲۴ ساعت می‌تواند انجام بدهد نیز باشد.

فرض ۴- فرد دارای قوه تفکر و ابتکار عمل است.

انسان‌ها ذاتاً خلاق هستند. آنها می‌توانند تغییراتی را که در محیط روی می‌دهد و تبعات این تغییرات را پیش‌بینی کنند و با خلق فرصت‌های جدید برای خود نسبت به این تغییرات واکنش نشان دهند.

هر چند مجموعه فرصت‌هایی که در هر لحظه از زمان پیش روی فرد قرار دارد محدود است، لیکن به معنی تغییرناپذیری و گسترش‌ناپذیر بودن این مجموعه نیست. نوع بشر نه تنها قادر به شناسایی فرصت‌های جدید است، بلکه می‌تواند به یک رشته اقدامات خلاقانه و مبتکرانه برای گسترش دامنه انتخاب‌ها و فرصت‌های پیش روی خود، دست بزند.

نوع رفتار «مکانیکی» و ساده‌انگارانه‌ای که اقتصاددانان به انسان نسبت می‌دهند (برآورد احتمالات و ارزش مورد انتظار اقدامات مختلف و انتخاب اقدامی که دارای بالاترین ارزش مورد انتظار است) قاعدتاً با مدل انسان

حسابگر و پیشینه‌خواه که اوصافش را در فرض‌های ۱ الی ۳ بیان کردیم سازگار است. ولی این تعریف از رفتار انسان یکی از قابلیت‌های مهم او را که در تعریف REMM ذکر کردیم، یعنی قوه ابتکار و خلاقیت انسان را نادیده می‌گیرد.

REMM در محل کار

یک راه مناسب برای درک قوه ابتکار و خلاقیت، اندیشیدن پیرامون آثار قیود و محدودیت‌هایی است که بر رفتار انسانی تحمیل می‌شوند. این قیود می‌توانند خط‌مشی‌های اداری و مقرراتی باشند که در محیط کار بر فرد تحمیل شده یا قوانین وضع شده از سوی دولت باشند. متأسفانه ما صرف‌نظر از تجاربی که از واکنش‌های مردم نسبت به تغییرات محیطی داریم، همواره تأثیر یک قانون جدید یا اجرای یک سیاست جدید بر رفتار انسان‌های جامعه را بیش از واقع ارزیابی می‌کنیم. به‌علاوه، قیود یا قوانینی که وضع می‌شوند تقریباً در همه موارد موجب بروز رفتارهایی در بین مردم می‌شود که قانون‌گذاران هرگز تصور آن را هم نکرده بودند. چرا؟ به این دلیل که آنها عنصر خلاقیت را در رفتار انسان نادیده می‌گیرند.

واکنش انسان در برابر یک محدودیت جدید، این است که به دنبال جایگزین‌هایی برای آنچه که اکنون ممنوع یا محدود شده است بگردد و این جستجو صرفاً به بدیل‌های موجود محدود نمی‌شود. انسان‌هایی با ویژگی‌های تشریح شده در مدل REMM می‌تواند بدیل‌ها و جایگزین‌هایی بیابد که قبلاً هرگز وجود نداشته است.

یک نمونه گویا و عالی از چگونگی رفتار این گونه افراد در برابر محدودیت‌های جدید، واکنش عمومی مردم امریکا در برابر تصویب قانون سال ۱۹۷۴ مبنی بر محدودیت حداکثر سرعت ۵۵ مایل بر ساعت در

بزرگراه‌های تمامی ایالات امریکا بود. هدف اصلی از وضع این قانون، صرفه‌جویی در مصرف سوخت خودروها بود (البته ما برای سادگی بحث از منافع جنبی این تصمیم که کاهش تصادفات رانندگی می‌باشد صرف‌نظر می‌کنیم).^۱

عمده‌ترین هزینه‌ای که افراد به‌واسطهٔ محدود شدن سرعت ترددشان در بزرگراه باید متحمل شوند زمان بیشتری است که برای رسیدن به مقصد صرف می‌کنند. وقتی که رانندگان مجبور باشند به جای ۷۰ مایل در ساعت، با سرعت حداکثر ۵۵ مایل در ساعت رانندگی کنند، سفرهای بین شهری بیشتر طول می‌کشد. آنها که معتقدند زمان از دست رفته و وقتی که بدین ترتیب از مردم تلف می‌شود اهمیت ندارد، باید در نظر داشته باشند که «وقت» هم مانند بنزین یک منبع تجدیدناپذیر و در عین حال مهم و با ارزش است و یک ساعت وقت می‌تواند از یک گالن بنزین به‌مراتب با ارزش‌تر باشد.^۲

حال بیایید منافع دلاری حاصله از صرفه‌جویی در مصرف سوخت به‌واسطهٔ اعمال سقف محدودیت سرعت ۵۵ مایل بر ساعت و ارزش این صرفه‌جویی‌ها به ازای هر یک ساعت اتلاف وقت بیشتر رانندگان در طول مسیر را محاسبه کنیم. سپس می‌توانیم این صرفه‌جویی را با ارزش ۱ ساعت وقت رانندگان مقایسه کنیم.

فرض کنید رانندگی با سرعت ۵۵ مایل بر ساعت به جای ۷۰ مایل بر ساعت موجب ۱۰ درصد صرفه‌جویی در مصرف بنزین می‌شود، بنابراین اگر

۱. این قانون موقت در سال ۱۹۷۵ با ذکر این‌که هدف اصلی از وضع نمودن آن افزایش ایمنی در بزرگراه‌ها می‌باشد، به یک قانون دائمی تبدیل شد.
۲. قانون مزبور در سال ۱۹۸۷ اصلاح شد و به ایالات اجازه داده شد تا سقف حداکثر سرعت را به ۶۵ مایل در ساعت برای بزرگراه‌های بین‌ایالتی که خارج از محدوده و شهرها بودند، برسانند. متعاقباً این تبصره شامل برخی بزرگراه‌های دیگر نیز شد.

مثلاً مصرف بنزین در سرعت ۷۰ مایل بر ساعت برابر با ۱۴ مایل به ازای هر گالن باشد، در سرعت ۵۵ مایل بر ساعت، مسافتی که می‌توان با یک گالن بنزین پیمود ۱۰ درصد بیشتر یعنی معادل ۱۵/۴ مایل خواهد بود. از طرفی طی کردن یک مسیر ۷۰ مایلی با سرعت ۵۵ مایل بر ساعت به جای ۱ ساعت به ۱/۲۷۳ ساعت وقت نیاز دارد در طول این مسیر چنانچه راننده با سرعت ۵۵ مایل در ساعت رانندگی کرده باشد به جای ۵ گالن بنزین، ۴/۵۴۵ گالن بنزین مصرف می‌کند. این بدان معنی است که به ازای هر یک ساعت زمان تلف شده به واسطه رانندگی با سرعت کمتر، راننده ۱/۶۶۵ گالن بنزین صرفه‌جویی می‌کند. (این رقم حاصل تقسیم (۵/۰-۴/۵۴۵) بر (۱/۰-۱/۲۷۳) است.)

اگر قیمت هر گالن بنزین ۱/۲ دلار باشد، راننده با صرف یک ساعت وقت بیشتر در رانندگی می‌تواند ۲ دلار صرفه‌جویی کند، رقمی که آشکارا حتی از حداقل دستمزد ساعتی یک کارگر ساده در امریکا کمتر است. حال اگر خودرو دارای دو سرنشین باشد، سهم هر یک از آنها از این صرفه‌جویی به ۱ دلار کاهش می‌یابد و چنانچه تعداد سرنشینان ۳ نفر باشد، سهم هر یک به ۶۶ سنت می‌رسد. بنابراین قانون مزبور مستلزم آن است که خودروها و سرنشینان آنها فقط در مشاغلی فعالیت کنند که درآمد هر ساعت کار آنان کمتر از ۲ دلار باشد.

با توجه به مشکلات فراوانی که مقامات ایالتی امریکا در اعمال این قانون با آن روبه‌رو هستند، می‌توان حدس زد که رانندگان به خوبی از ارزش وقت خود آگاه می‌باشند. افراد به طرق گوناگونی نسبت به این قانون که منافع آنان را محدود می‌کرد واکنش نشان دادند. یک طریقه برای گریز از این محدودیت، استفاده از وسائط نقلیه دیگر نظیر هواپیما و قطار برای مسافرت‌های بین شهری بود. طریقی دیگر، زیرپا گذاشتن قانون محدودیت سرعت و رانندگی با سرعت «غیرمجاز» بود. البته زیرپا گذاشتن قانون این خطر را داشت که فرد

مجبور به پرداخت جریمه یا هزینه بیشتر برای بیمه شده یا گواهینامه او باطل شود. این هم به نوبه خود افراد را به جستجو برای راه‌هایی به منظور کاهش هزینه‌های چنین احتمالاتی وادار می‌کند.

نتیجه این فرایند، پیدایش یک صنعت کاملاً جدید و گسترش سریع صنعتی بود که پیش از آن نیز وجود داشت. ظرف مدتی کوتاه رادیوهای موسوم به (CB) که بیشتر توسط رانندگان کامیون مورد استفاده قرار می‌گرفت، در سطحی وسیع توسط تمامی رانندگان به کار گرفته شد. تعداد این رادیوها که در سال ۱۹۶۶ از ۸۰۰ هزار دستگاه در امریکا فراتر نمی‌رفت تا پایان سال ۱۹۷۷ به ۱۲ میلیون و ۲۵۰ هزار دستگاه رسید. این رادیوهای گیرنده - فرستنده که برد آنها کمتر از ۱۵ مایل بود به رانندگان امکان می‌داد تا یکدیگر را از مکان استقرار خودروهای پلیس، تله‌های راداری، خودروهای مخفی پلیس و امثالهم که برای ردیابی رانندگان متخلف در سطح جاده‌ها مستقر بودند، مطلع سازند. با استفاده از این رادیوها و این سیستم اطلاع‌رسانی غیررسمی، احتمال این‌که راننده‌ای حین تخلف از قانون محدودیت سرعت به دام پلیس بیفتد بسیار کاهش می‌یافت. در واقع افراد حاضر بودند ۵۰ تا ۳۰۰ دلار برای خرید این رادیوها پول بدهند تا بتوانند در وقت خود صرفه‌جویی کرده و از افتادن به دام پلیس‌ها و جریمه شدن در امان باشند.

به تدریج رادیوهای CB جای خود را به رادیوهای «راداریاب» داد که رانندگان را از وجود رادارهای پلیس مطلع می‌ساخت. استفاده از این ابزارها چنان شایع شد که پلیس را به واکنش وادار کرد و پلیس‌های ایالتی به استفاده از ابزارهای پیچیده‌تر و رادارهایی که ردیابی آنها دشوارتر بود روی آوردند. از سوی دیگر تولیدکنندگان دستگاه‌های «راداریاب» هم پیوسته بر پیچیدگی ابزارهای ساخت خود می‌افزودند و بدین‌سان رقابتی بی‌پایان بین پلیس و رانندگان و تولیدکنندگان رادار پلیس و دستگاه‌های «راداریاب» در گرفت. تا

این‌که در برخی ایالت‌ها مقامات قانونی استفاده از هرگونه ابزار راداریاب را ممنوع اعلام کردند.

پیام این رفتار REMM‌ها کاملاً روشن بود: افراد برای وقت خود بیش از ۲ دلار در هر ساعت ارزش قائل بودند. زمانی‌که قانون محدودیت سرعت ۵۵ مایل در ساعت وضع می‌شد، کمتر کسی بروز چنین رفتارهایی را پیش‌بینی می‌کرد. ولی دیدیم که وضع یک محدودیت نه‌چندان سختگیرانه برای افراد، یک صنعت الکترونیک کاملاً جدید را به وجود آورد که به REMM‌ها کمک می‌کرد از قیدی که بر رفتارشان زده شده بود رها شوند. نظیر همین عکس‌العمل را در موارد مشابه بارها و بارها دیده‌ایم که موارد ذیل نیز از آن جمله‌اند:

- مالیات دهندگان همواره در جستجوی راه‌های گریز و حتی خلق فرصت‌هایی برای گریز از قانون مالیات و کاستن از میزان مالیات متعلقه بر درآمد و ثروت‌شان تا سرحد امکان هستند؛

- قابلیت مدیر عامل شرکت «جنرال داینامیکز» (آقای «جرج آندرس») و تیم مدیران ارشد وی در افزایش ۴۰۰ درصدی ارزش سهام شرکت - در حالی‌که صنایع دفاعی و تسلیحاتی ایالات متحده با کاهش شدید خریدار و متقاضی روبه‌رو بودند - که به واسطه اجرای یک برنامه پاداش دهی بسیار جالب توجه به مدیران در قبال موفقیت‌شان در بالا بردن ارزش سهام شرکت بروز کرد؛

- رشد و توسعه تاکسی سرویس‌های غیررسمی و مسافرکش‌های شخصی در شهرهایی که صدور مجوز تاکسیرانی محدود بوده و موقعیتی انحصاری را برای تاکسی‌های رسمی به وجود می‌آورد.

این مثال‌ها همگی حاکی از رفتاری است که کاملاً با مدل REMM سازگار است ولی با دیگر مدل‌هایی که سایر علوم اجتماعی از انسان ارائه می‌دهند همخوانی ندارد. اثبات عدم کارایی و نارسایی سایر مدل‌ها از آن جهت

اهمیت دارد که نقش انسان‌ها در سازمان‌ها همچون نقش اتم در ساختمان مولکولی مواد است. همه سازمان‌ها از افراد تشکیل شده‌اند و اگر بخواهیم به بررسی علمی این سازمان‌ها بپردازیم باید بررسی خود را از اجزای بنیادی تشکیل دهنده آنها که انسان‌ها هستند آغاز کنیم. هر چند REMM (یا هر مدل دیگری) را نمی‌توان توصیفی کامل و تمام عیار از رفتار انسانی بنامیم، ولی در حال حاضر بهترین مدلی است که با این ملاک سازگار می‌باشد.^۱

REMM یعنی چیزی به نام «نیاز [مطلق]» وجود ندارد

تعریفی که ما از REMM ارائه دادیم به این معنی است که چیزی به نام «نیاز [مطلق]» وجود ندارد. این نظریه البته با مخالفت‌های بسیاری مواجه شده است. ولی ما قویاً به واهی بودن مفهوم «نیاز» اعتقاد داریم و ناقض وجودی آن را فرضیه ۱-ب می‌دانیم که براساس آن فرد همواره مایل به مبادله و انتخاب [بین آنچه که در اختیار دارد و آنچه که در اختیار او نیست] است. یعنی فرد همواره حاضر است مقدار بیشتری از یک چیز را با مقدار [به اندازه کافی] کمتری از یک چیز دیگر معاوضه کند.^۲ غفلت از پدیده جابه‌جایی و مبادله، یکی از

۱. بنابراین نبوده است که REMM، نمایانگر رفتار تک تک انسان‌ها باشد. چنان مدلی باید در برگیرنده مشخصه‌های ویژه دیگری از جمله ترجیحات، ارزش‌های ذهنی، احساسات و عواطف فردی و استعداد‌های افراد باشد. به علاوه افراد مختلف در برابر فشار عصبی، تنش و ترس واکنش‌های متفاوتی دارند و از همین رو رفتار آنان ممکن است در موارد متعدد با REMM همخوانی نداشته باشد. اما از نقطه نظر سیاست‌های سازمانی و دولتی، این تفاوت‌های رفتاری را در گروه‌های به نسبت بزرگ انسانی می‌توان نادیده گرفت. "Jensen" در سال ۱۹۹۵ بحث جالبی را در خصوص رفتار غیرعقلایی و سیستماتیک افراد ارائه داد که بحث تکمیلی جالبی در کنار مدل REMM است و خواندن آن را به مخاطبان این مقاله توصیه می‌کنیم.

۲. واژه «نیاز» فقط زمانی مفهوم پیدا می‌کند که به‌طور مشروط بیان شود. مثلاً: هر فردی برای زنده ماندن در هر ساعت به X لیتر هوای تازه برای تنفس نیاز دارد. اما این جمله بدان معنی نیست که فرد برای «هوا» حاضر است بهایی نامحدود را بپردازد.

رایج‌ترین اشتباهاتی است که در تجزیه و تحلیل رفتار انسان در علوم مختلف روی می‌دهد.

واقعیت این است که افراد انسان حاضرند اندکی از تقریباً هر چیزی را برای به‌دست آوردن مقادیر به نسبت زیادی از چیز دیگری که مطلوبشان است، از دست بدهند خواه آن چیز شهرت باشد یا اخلاق و شرافت انسانی. چیزی که به‌دست می‌آورند نیز لزوماً نباید پول یا یک متاع مادی باشد. به‌علاوه، این واقعیت که افراد حاضرند چیزها را با یکدیگر (به‌نسبت‌های متفاوتی که خود تشخیص می‌دهند) مبادله کنند، بدین معنی است که چیزی به نام «نیاز»، به معنایی که غالباً از این واژه مدنظر می‌باشد، وجود ندارد. تنها چیزی که واقعیت دارد «خواسته»های انسان است که در زبان اقتصاددانان به آن «تقاضا» گفته می‌شود. اگر چیزی گران‌تر باشد یا هزینه دست‌یابی به آن افزایش یابد، تقاضا برای آن کاهش می‌یابد.

استفاده از واژه «نیاز» برای الزامی ساختن یک چیز، فقط یک حیلۀ معنا شناختی است. رسانه‌ها و مطبوعات آکنده هستند از مطالبی که در آنها به «نیازهای» مختلف بشری، نیاز به مسکن، نیاز به آموزش، نیاز به غذا، نیاز به انرژی و... اشاره شده است. سیاستمداران و افرادی که از واژه نیاز استفاده می‌کنند می‌دانند که این واژه دارای یک بار عاطفی است. «نیاز» بیان‌کننده الزامی است که باید به هر «بهای» تأمین شود و اگر برآورده نشود فاجعه‌ای نامعلوم روی خواهد داد. ولی اگر اندکی به واقعیات توجه کنیم، نمی‌توانیم این اظهارات را بدین طریق به‌زبان بیاوریم. این‌که گفته شود: «مردم مسکن بیشتری را خواهند خواست چنانچه بتوانند آن را ارزان پیدا کنند» به هیچ وجه دارای بار عاطفی جمله‌ای مثل این: «مردم به مسکن نیاز دارند» نیست، هر چند جمله اول حاوی حقیقت بیشتری است.

اگر از افراد خواسته شود منظور صریح خود از «نیاز» را ابراز کنند، فاجعه

می‌شود. در این صورت نیازها در قالب خواسته‌ها و امیال مطرح می‌شوند و بحث بر سر آنها عمدتاً حول محور بدیل‌ها، جایگزین‌ها و هزینه‌ها دور خواهد زد و طبعاً راهگشا تر خواهد شد.

افراد در مقام اقتصاددان، سیاستمدار و بوروکرات

برنامه‌ریزی ملی و نیازها

هر چند اقتصاددانان عموماً بر پایداری خود به الگوی REMM پافشاری می‌کنند، این پایداری نه مداوم است و نه جهانشمول. مدل‌های اقتصادی ساخته ذهن اقتصاددانان غالباً تطابق کاملی با REMM ندارد. این نارسایی مشخصاً در مدل «انسان اقتصادی» که فقط در پی به حداکثر رساندن درآمد پولی خویش است، نمایان می‌باشد. افزون بر این، تجربه نشان می‌دهد که در عرصه سیاست‌گذاری‌های دولتی، هر چه یک مدل سیاستی در مبانی نظری خود کمتر به REMM پایبند باشد، بیشتر مورد حمایت قرار می‌گیرد.

«واسیلی لئونتیف» اقتصاددان برجسته‌ای است که جایزه نوبل اقتصاد را نیز در طول حیات حرفه‌ای خود با شایستگی تمام دریافت کرد. در نوشته‌ای تبلیغاتی که در ۱۶ مارس ۱۹۷۵ در روزنامه «نیویورک تایمز» در دفاع از مدل داده - ستانده لئونتیف به چاپ رسید نوشته شده بود:

«در اقتصاد مدرن امروز هیچ مکانیسم قابل اعتمادی وجود ندارد که بتواند ارتباطی منطقی بین نیازها و نیروی انسانی، سرمایه فیزیکی و مواد اولیه برقرار کند... واقعیت تکان دهنده زندگی اقتصادی ما این است که ما در این خصوص شدیداً

متکی به شانس هستیم و به این که [در زندگی اقتصادی خود]
به کدام سو باید برویم کمتر می‌اندیشیم.»

در این جمله نویسنده از واژه «نیاز» برای افزودن بار عاطفی به موضوع و تقویت موضع استدلال به طرز استادانه‌ای استفاده شده است. اما بیایید عبارت فوق را از نزدیک مورد بررسی قرار دهیم. اگر منظور نویسنده از واژه «نیاز»، ترجیحات، خواسته‌ها یا امیال «فردی» باشد، جمله نخست به کلی نادرست است. زیرا مکانیسمی وجود دارد که نیازها و خواسته‌ها را به عوامل تولید (نیروی انسانی، سرمایه فیزیکی و مواد اولیه) مرتبط می‌سازد و ما آن را تحت عنوان «مکانیسم قیمت‌ها» در اقتصاد خرد می‌شناسیم. منظور نویسنده عبارت فوق این است که هیچ سازمان یا گروهی (در آن زمان) وجود نداشته است که تولید را در جامعه به گونه‌ای هدایت کند که تأمین‌کننده آنچه نویسندگان عبارت تبلیغاتی تحت عنوان «نیاز» از آن نام می‌برند، باشد. در جمله دوم عبارت مذکور نیز منظور از واژه «ما»، جامعه است، نه «ما» به عنوان افراد مستقل (یعنی REMM‌های مستقل). البته «ما» به عنوان افراد انسان همواره در حال اندیشیدن پیرامون همه تصمیمات و همه کارهایی هستیم که در آینده قصد انجام داد نشان را داریم، اعم از این که در کجا تحصیل کنیم، کجا کار کنیم، چقدر پس‌انداز کنیم، پس‌انداز خود را در کجا سرمایه‌گذاری کنیم، چه چیزی بخریم، چه چیزی تولید کنیم و....

شهرت «پروفسور لئونتیف» عمدتاً به واسطه کار او بر روی مدل‌های داده - ستانده بود. هیچ تعجیبی ندارد که او تا آن اندازه شیفته برنامه‌ریزی بود، زیرا مدل داده - ستانده او به طور کلی فرایندهای تطبیق (یعنی تغییرات قیمت و جایگزینی‌هایی که در حرکت از یک وضعیت تعادلی به یک وضعیت تعادلی جدید روی می‌دهد) را نادیده می‌گیرد. مدل داده - ستانده او در برگیرنده نسبت‌های ثابت بین متغیرهای ورودی مثل نیروی کار، مواد اولیه و سرمایه

فیزیکی و محصول خروجی نظیر فولاد یا گندم بود. طبق این مدل، تولید فولاد بیشتر با افزودن بر مقدار نهاده‌ها به نسبت‌هایی ثابت امکان‌پذیر است. در مدل لئونتیف انسان مبتکر، حسابگر و بیشینه‌خواه یا REMM جایی ندارد. انسان‌های مدل لئونتیف مثل مورچه‌ها دارای قابلیت‌های تولیدی ثابتی هستند و قابلیت تطبیق آنها با محیط بسیار محدود است. بدیهی است در جامعه‌ای مرکب از انسان‌های تک بعدی و ناهوشمند لئونتیف، برنامه‌ریزی (و به عبارت دقیق‌تر، هدایت) اقتصادی اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد. یکی دیگر از برندگان جایزه نوبل اقتصاد پروفسور «فردریک هایک»^۱ در این باره می‌گوید: «در برنامه‌ریزی مسأله اصلی این نیست که افراد باید برنامه‌ریزی داشته باشند یا نداشته باشند، بلکه مسأله اصلی این است که چه کسی این برنامه‌ریزی را می‌باید انجام دهد».

مفهوم نهفته در مدل‌های داده - ستانده این است که افراد قادر به برنامه‌ریزی نبوده و نیازمند برنامه‌ریزی و هدایت «برنامه‌ریزان» هستند. این مفهوم از نظر بوروکرات‌ها، سیاستمداران و مدیرانی که به عنوان REMM به خوبی از ارزش این‌گونه مدل‌های نظری که موجب افزایش تقاضا برای خدمات آنان می‌شود آگاه هستند، پنهان نمی‌ماند. پاسخ لئونتیف و سیاستمداران به پرسش «هایک» این است که: «برنامه‌ریزی کاری است که فقط دولت قادر به انجام دادن آن است».

مثلاً این سیاستمداران هستند که ارزش مدل داده - ستانده را در پیش‌بینی «نیازهای» بخش انرژی درک می‌کنند. مدل داده - ستانده (بدون در نظر گرفتن قیمت‌ها و جایگزین‌های ممکنه) به ما می‌گوید که برای مستقل شدن و بی‌نیاز شدن کشور از واردات نفت، چه تعداد نیروگاه هسته‌ای باید تأسیس

1. Frederick A. Hayek (1945, 1977).

شود و چه تعداد معدن زغال سنگ باید مورد بهره‌برداری قرار بگیرد. این مدل به طور ضمنی فرض می‌کند که کشور بدون برنامه‌ریزی نمی‌تواند از واردات نفت یا دیگر حامل‌های انرژی بی‌نیاز شود. البته می‌دانیم که این مداخله در کارکرد اقتصاد، قدرت سیاستمداران را نیز افزایش می‌دهد.

لازم است توجه شمارا به این نکته جلب کنیم که کاربرد واژه «ما» در عبارت تبلیغاتی مدل داده - ستانده‌لئونتیف یک حيله و شگرد رایج و شناخته شده در ادبیات سیاسی است. در بین سیاستمداران رایج است که ترجیحات و خواسته‌های خود را تحت «خواسته‌های مردم» بر جامعه تحمیل کنند و سیاستی را که مورد نظر و حمایت خودشان است «تأمین کننده منافع عموم» قلمداد کنند. اما واقعیت این است که سازمان‌ها و گروه‌ها نمی‌توانند ترجیحاتی داشته باشند؛ فقط افراد هستند که ترجیحاتی دارند. البته گاه آنچه که مورد حمایت اکثریت است یا بیشتر رأی‌دهندگان در یک رأی‌گیری به آن رأی مثبت داده‌اند، به ترجیحات یا خواسته عمومی تعبیر می‌شود.

نفع شخصی و تقاضا برای عدم تعادل

بوروکرات‌ها و سیاستمداران به همان دلایلی که از مدل‌های داده - ستانده استقبال می‌کنند، حامی و مبلغ نظریه‌هایی همچون «شکست بازار» یا «عدم تعادل» هستند. اگر اقتصاد دچار عدم تعادل باشد، لازم است دولت مداخله کند و تعادل را برقرار سازد.

معمولاً اقتصاددانان «تعادل» را با مفاهیمی همچون ثبات قیمت‌ها و مقادیر تعریف می‌کنند: بازار زمانی در تعادل است که هیچ نیرویی موجب تغییر در قیمت یا مقادیر مبادله شده در بازار نشود. اما می‌توان گفت همه بازارها همواره در تعادل هستند و همه نیروها می‌باید همواره در تعادل باشند، درست همان‌گونه که نرخ انتقال حرارت در یک میله فولادی زمانی که یک سر آن را

حرارت می‌دهیم در تعادل است. به عبارت دیگر می‌توان گفت انسان‌های عقلایی و پیچیده همواره در حال تطبیق دادن خود با مجموعه فرصت‌هایی هستند که پیش روی آنان قرار دارد، به شرط این‌که هزینه تطبیق به آنها مجال این کار را بدهد. اینها همه بدان معنی است که همه مبادلات داوطلبانه در بازار فقط زمانی روی می‌دهند که موجب بهبود رفاه هر دو طرف شوند.

این‌که بازارها را همواره در تعادل بدانیم بدین معنی نیست که قیمت‌ها و مقادیر در بازار باید همواره ثابت باشند. قیمت‌ها و مقادیر در عین حفظ تعادل بازار می‌تواند شدیداً تغییر کنند. البته نرخ تغییر آنها را رفتار افراد تعیین می‌کند. این تعادلی است که بین هزینه‌ها و منافع حاصله از یک تغییر برقرار می‌شود. مثلاً اگر قیمت یک کالا طبق قانون تثبیت شود، نیروهای مخالف آن با پیدایش هزینه‌های جدیدی مثل هزینه ایستادن در صف و انتظار برای دریافت آن کالا یا پیدایش کالاهای جانشین به تعادل می‌رسند.^۱

پذیرش این دیدگاه که بازارها همواره در تعادل هستند، هر چند چیزی به معلومات ما اضافه نمی‌کند، مزیت‌های مهمی در بردارد. اولاً، این طرز تلقی، توجه ما را به فرایند تطبیق جلب می‌کند و ما را بر آن می‌دارد تا نگاهی دقیق‌تر داشته باشیم به هزینه‌های جستجو و کسب اطلاعات در بازار و تأثیر آن بر رفتار افراد و نیز ویژگی‌های کیفی مبادلاتی که برای ایجاد تعادل بین نیروهای بازار روی می‌دهد. اگر بازارها همواره در تعادل هستند، وظیفه دانشمندان این خواهد بود که چگونگی برقراری تعادل در بازارها را شرح دهند.

اما واژه «عدم تعادل» نیز همچون واژه «نیاز» دارای بار عاطفی بسیار نیرومندی است. «عدم تعادل» حاکی از وضعیتی غیرطبیعی، نامطبوع و

۱. مثلاً در مناطقی که نرخ اجاره مسکن در آنها تحت کنترل دولت است، این رویه رایج است که افراد برای جلب رضایت صاحبخانه یا مستأجر قبلی برای واگذاری منزل به آنان با نرخ مصوب دولتی، برای تجهیزات و مبلمان منزل بهایی بالاتر از قیمت واقع می‌پردازند.

نامطلوب است که مستلزم اقدام اصلاحی برای بازگرداندن تعادل می‌باشد. اگر گفته شود که بازاری (مثلاً بازار نیروی کار، انرژی، شکر، قهوه، خدمات بهداشتی، یا بازار مشتقات مالی) در «عدم تعادل» به سر می‌برد، این به معنی وضعیتی نامطلوب و «بد» تلقی می‌شود و بلافاصله ما را به این فکر می‌اندازد که مداخله دولت در این زمینه (از طریق کنترل قیمت‌ها، تحریم‌ها، پرداخت یارانه، یا محدود ساختن تولید) برای حل مسأله ضروری است.

انجام پیش‌بینی‌های گوناگون در خصوص عرضه و تقاضای کالاها و خدمات، یکی از مشغله‌های بسیار رایج بوروکرات‌هاست که خود برخاسته از آلودگی ذهن آنان به موضوع «عدم تعادل» است. این پیش‌بینی‌ها معمولاً در برگرفته برآوردهایی آماری از تعداد متخصصان، پزشکان، مهندسان معدن و حجم نفت و فولاد مورد نیاز کشور در مقطع زمانی معینی در آینده است، البته بدون هیچ اشاره‌ای به قیمت‌های هر یک. تعجبی هم ندارد که این پیش‌بینی‌ها همواره حاکی از عدم تعادل‌هایی در آینده (کمبود یا مازاد) بوده و مداخله دولت را ایجاب می‌کند.

اما اگر پیش‌بینی‌های تقاضا و عرضه کالاها و خدمات در آینده را پیش‌بینی مقادیر «و» قیمت‌هایی که در آینده در بازارها جریان خواهد داشت تلقی کنیم، سیاستمداران کمترین علاقه‌ای به آن نشان نخواهند داد. اگر همواره بازارها را در تعادل بدانیم، دیگر نه نیازی به سیاست‌گذاری اقتصادی، وضع مالیات یا یارانه‌های به خصوص، یا برقراری محدودیت‌های خاص بر رفتار افراد یا تصویب قوانین خواهد بود و نه توجیهی برای تأسیس یا ادامه کار بسیاری از مؤسسات و ادارات دولتی وجود خواهد داشت. اما این پیش‌بینی‌ها همچنان ادامه دارد، زیرا سیاستمداران و بوروکرات‌ها به عنوان REMM‌های تمام عیار، می‌دانند که این پیش‌بینی‌ها ابزار سودمندی برای توسعه نقش دولت در اقتصاد و گسترش بازار برای خدمات آنهاست.

ب. مدل اقتصادی رفتار انسان

مدل اقتصادی یک نمونه تخفیف یافته و خلاصه شده از مدل REMM است. انسان اقتصادی یک فرد حسابگر و بیشینه خواه است که فقط یک خواسته دارد: پول. او کسی است که فقط هدف به حداکثر رساندن درآمد پولی در کوتاه مدت را دنبال می‌کند و به چیزهای دیگر مثل هنر، اخلاق، عشق، احترام، صداقت و... اهمیتی نمی‌دهد. چنین فردی در ساده‌ترین حالت حتی حاضر نیست درآمد کنونی را با درآمد آتی معاوضه کند و هر قدر هم که در آینده به واسطه این مبادله منتفع شود برایش فرقی نمی‌کند.

البته مدل اقتصادی به عنوان مدلی از رفتار انسانی به هیچ وجه جالب توجه نیست. به وضوح می‌توان دید که انسان‌ها بدین‌گونه رفتار نمی‌کنند. در بیشتر موارد اقتصاددانان فقط برای سادگی بحث خود از این مدل به عنوان مدلی تقریبی از رفتار اقتصادی انسان استفاده می‌کنند. ترسیم مدلی از انسان که فقط به دنبال کسب درآمد و ثروت بیشتر است بسیار ساده‌تر و آسان‌تر از مدلی است که بخواهد رفتار و ترجیحات واقعی انسان‌ها را برتابد. در نتیجه دیگر اندیشمندان غالباً از همین نقطه ضعف مدل اقتصادی برای بی‌اعتبار کردن علم اقتصاد استفاده کرده و با اشاره به این که اقتصاددانان تفسیری تک بعدی از انسان ارائه می‌کنند و بر جنبه‌ای از شخصیت انسان که کمتر از دیگر جنبه‌های آن مورد علاقه و توجه است (یعنی ویژگی خودخواهی و مال اندوزی) تأکید دارند، ارزش علم اقتصاد را زیر سؤال می‌برند.

ج. مدل جامعه شناختی رفتار انسان

در مدل جامعه شناختی، به افراد به چشم محصول محیط فرهنگی خودشان نگریسته می‌شود. از این دیدگاه حسابگری انسان بیش از حسابگری مورچه‌ها، زنبورها، یا موریانه‌ها در زندگی جمعی نیست. بنا بر مدل جامعه شناختی،

انسان‌ها تابع قراردادها و سنت‌های اجتماعی بوده و برای «رسوا نشدن» به دنبال «همرننگ شدن با جماعت» هستند و رفتار آنها را تابوها، سنت‌ها، هنجارها و آداب و رسوم جامعه‌ای که در آن زاده شده و پرورش یافته‌اند تعیین می‌کند. در این مدل افراد غالباً «قربانی اجتماع» هستند، مفهومی که در بسیاری از حوزه‌های علوم انسانی مقبولیت گسترده‌ای یافت.

اما REMM یک موجود حسابگر است و می‌داند که سنت‌ها و هنجارها عوامل محدودکننده رفتار انسانی هستند و تخطی از آنها می‌تواند هزینه‌هایی را در اشکال گوناگون به همراه داشته باشد. با وجود این REMM عواقب هر عمل و اقدامی را، از جمله اعمالی که با تخطی از هنجارهای اجتماعی همراه است، می‌سنجد و آگاهانه به گونه‌ای تصمیم می‌گیرد و عمل می‌کند که منجر به نتیجه دلخواه او شود. به علاوه اگر هزینه یا منافع اعمال و اقدامات گوناگون دستخوش تغییر شود، REMM رفتار خود را تغییر می‌دهد. اما در مدل جامعه‌شناختی، فرد چنین تغییراتی را در رفتار خود نمی‌دهد.

شکی نیست که آداب و رسوم اجتماعی، سنت‌ها و هنجارهای اخلاقی نقش مهم و تعیین‌کننده‌ای در طرز فکر و رفتار افراد در هر لحظه‌ای از زمان دارند. این قواعد رفتاری همچون یک حافظه بیرونی پیوسته رفتار «مطلوب» اجتماعی را به فرد خاطر نشان می‌کنند و علاوه بر این، مبنای قواعدی را تشکیل می‌دهند که براساس آنها در جامعه به افراد آموزش داده می‌شود و به عنوان عضو جامعه یا گروه یا سازمان با آنها رفتار می‌شود. اما اگر گروه یا سازمان به دنبال رفاه بیشتر باشد (و در واقع اگر جامعه به دنبال ادامه بقای خود باشد) این ارزش‌ها و آداب و رسوم فرهنگی باید با توجه به هزینه‌ها و منافع بهره‌برداری از فرصت‌هایی که پیش روی افراد قرار گرفته است تعدیل پیدا کنند، تا فرد بتواند همواره رفتار بهینه‌ای داشته باشد.

با هر گونه تغییر و تحول در دانش و تکنولوژی یا دگرگونی در محیط،

مجموعه فرصت‌هایی که پیش روی افراد و جامعه قرار دارد دستخوش تغییر می‌شود. بنابراین یک دانشمند علوم اجتماعی که از REMM به عنوان مدل رفتار انسانی استفاده می‌کند باید انتظار داشته باشد هرگونه تغییر و تحول در علم، تکنولوژی و محیط، که منجر به تغییر در هزینه‌ها و منافع اعمال گروه کثیری از آحاد جامعه می‌شود، باگذشت زمان ساختار آداب و رسوم و هنجارهای اجتماعی را نیز متحول کند. اما مدل جامعه‌شناختی انسان، به جامعه‌شناسان در توضیح و توجیه تحولات و دگرگونی‌هایی که بدین‌گونه در رسوم، هنجارها، تابوها و آداب اجتماعی روی می‌دهد، کمکی نمی‌کند.

مثلاً تفسیر رشد فعالیت جنسی هم‌زمان با کاهش نرخ زاد و ولد در جوامع امروزی [که به عنوان یک پدیده اجتماعی در اواسط قرن حاضر توجه اندیشمندان اجتماعی را به خود جلب کرد] در نظر جامعه‌شناسی که از مدل جامعه‌شناختی برای تبیین پدیده‌ها استفاده می‌کند متفاوت با جامعه‌شناسی است که REMM را مبنای تحلیل خود قرار می‌دهد. اندیشمند اجتماعی که متکی بر مدل جامعه‌شناختی است، این پدیده را از منظر تغییر در اخلاقیات و گرایش‌های اجتماعی مورد بررسی قرار می‌دهد حال آن‌که محقق اجتماعی دیگری با استفاده از مدل REMM، همین پدیده را به طریقی دیگر مورد تحلیل قرار داده و در تحلیل خود بیشتر بر پیشرفت‌های علمی و پزشکی در زمینه فنون پیشگیری از بارداری تأکید خواهد کرد. چرا؟ می‌دانیم که یکی از هزینه‌های عمده مقاربت جنسی، بچه‌دار شدن و هزینه‌های مرتبط با آن است. حال اگر فنونی در دسترس قرار بگیرد که پیشگیری از بارداری را آسان‌تر و کم هزینه‌تر سازد، هزینه فعالیت جنسی برای افراد کاهش یافته و از همین رو (با ثابت بودن سایر عوامل) باید انتظار رشد فعالیت جنسی REMM‌ها را داشته باشیم و این همان چیزی است که عملاً در جوامع مورد بحث روی داده است. در همین اثنا می‌توان پیش‌بینی کرد که با افزایش هزینه فعالیت‌های جنسی

به واسطه ظهور بیماری‌های مقاربتی غیرقابل علاج چه تغییراتی در رفتار افراد و تأکیدات فرهنگی بر اخلاق مذهبی و اهمیت پایبندی به روابط جنسی محدود در چارچوب خانواده روی خواهد داد. این درست همان چیزی است که امروزه به واسطه شیوع بیماری ایدز در جوامع شاهد هستیم.

اما تغییرات فرهنگی ناشی از پیشرفت فنون کنترل جمعیت، فقط محدود به خانواده و رفتارهای جنسی نیست. زنان به واسطه کنترل بیشتری که بر زمان زایمان و تعداد زایمان‌های خود یافته‌اند، فرصت بیشتری برای حضور در جامعه پیدا کرده و با بهره‌برداری از این فرصت‌ها ساختار بازار کار را دگرگون ساخته‌اند. عقب ماندن نهادهای فرهنگی و اقتصادی از این روند تحول اجتماعی و ناتوانی آنها در تطبیق با رفتار نوین انسان‌ها در جوامع غربی سهم به‌سزایی در گسترش نهضت «فمینیسم» داشته است. اما تحولات لازم برای تطبیق فرهنگ و جامعه به سوی رفتار بهینه تحت شرایط هزینه‌ای نوین گریزناپذیر خواهد بود و سرانجام روی خواهد داد. روش‌های ناکارآمدی نظیر تبعیض قائل شدن بین مردان و زنان در استخدام نیروی کار فرصت سودآوری بیشتر را برای REMM‌هایی که می‌خواهند از شکاف دستمزدی بین زنان و مردان بهره‌برداری کنند فراهم می‌کند و همین امر سرانجام کار را به جایی می‌رساند که تفاوت‌ها از میان برود.^۱

اینجاست که به یک طرز تلقی اساسی کاملاً متفاوت از رابطه عوامل فرهنگی و رفتار انسان از دیدگاه مدل جامعه شناختی مبتنی بر مدل REMM بر می‌خوریم که اولی فرهنگ را تعیین‌کننده رفتار انسان و دومی فرهنگ را

۱. وجود تبعیض دستمزدی به زیان زنان، برای شرکت‌هایی که تازه تأسیس می‌شوند این فرصت را فراهم کرده است که از نیروی کار زنان ماهر و متخصص با هزینه‌ای به مراتب کمتر از مردان هم‌طراز، برخوردار شوند و این لزوماً به معنی استثمار نیست زیرا ممکن است سود حاصله از طریق مکانیسم مشارکت در سود، به کارکنان نیز تعلق بگیرد.

بازتاب رفتار انسانی می‌داند. اگر به زعم مدل جامعه‌شناختی، رفتار انسان‌ها صددرصد تابع فرهنگ و جامعه باشد، انتخاب، انگیزه و تطبیق آگاهانه دیگر معنایی نخواهند داشت. اگر انسان‌ها دارای قوه ابتکار و خلاقیت ناچیزی هستند، نمی‌توانند شرایط و محیط را ارزیابی کنند و صرفاً از آنچه می‌بینند تقلید کرده و آنچه را جامعه به آنها می‌گوید کورکورانه انجام می‌دهند، در این صورت معلوم نیست تغییرات اجتماعی چگونه روی می‌دهد!

ولی مدل REMM در عوض، چگونگی تکامل آداب و رسوم و هنجارهای اخلاقی جامعه در نتیجه رفتار مبتکرانه، حسابگرانه و بیشینه‌خواه انسان را در قبال تغییراتی که در الگوی هزینه‌ها و منافع اعمال و رفتارهای مختلف روی می‌دهد، به خوبی شرح می‌دهد. هنگامی که هزینه‌ها و منافع رفتار و اعمال گوناگون انسان دستخوش تغییر می‌شود، افراد با یک تناقض روبه‌رو می‌شوند. از یک سو رفتار گذشته آنها که مطابق سنت و هنجارهای جامعه است دیگر بهینه نبوده و از سویی رفتار جدیدی را می‌توان در پیش گرفت که متضمن نفع بیشتر و هزینه کمتری نسبت به گذشته است، هر چند که این رفتار جدید ممکن است با سنت‌ها و فرهنگ جامعه ناسازگار باشد. اگر این تناقض برای شمار قابل ملاحظه‌ای از آحاد جامعه مطرح شود، جامعه دچار تناقض و ناآرامی می‌شود. چنانچه رفتار جدید حقیقتاً بهینه باشد، جامعه سرانجام پس از سال‌ها آموزش، تجربه و درگیری، به تدریج رفتار جدید را می‌پذیرد و آن را جزئی از فرهنگ خود می‌کند.

برای مثال، تناقض موجود بین واقعیت‌های اقتصادی و ارزش‌های فرهنگی را که به واسطه تصمیم اخیر مدیران ارشد شرکت IBM مبنی بر ترک رویه گذشته خود در خصوص تضمین شغل مادام‌العمر بروز کرده است در نظر بگیرید. رویه تضمین شغل مادام‌العمر که از سال‌های پررونق دهه ۱۹۵۰ در شرکت‌های امریکایی رواج یافت و تا دهه ۱۹۸۰ نیز با قدرت هر چه تمام‌تر

ادامه داشت در کشور امریکا به یک «توقع اجتماعی» (یک قرارداد نانوشته و تلویحی اجتماعی) بدل شده بود و مدیران ارشدی که گهگاه برای حفظ سودآوری شرکت (جز در مواردی که در معرض ورشکستگی یا سقوط قرار داشتند) اقدام به برکناری موقت یا دائم کارکنان خود می‌کردند، اگر مورد تقبیح و طرد مجامع ذی نفوذ قرار نمی‌گرفتند، از سوی مطبوعات و رسانه‌ها آماج تندترین انتقادات واقع می‌شدند.

با وجود این‌که انتقادات پی‌گیر اجتماعی از تعدیل‌های گسترده نیروی انسانی در خلال سال‌های تجدید ساختار صنایع ایالات متحده طی دهه ۱۹۸۰ همچنان با قدرت تمام ادامه داشت، شرکت‌های امریکایی تحت تأثیر فشار رقابتی بین‌المللی دریافتند که حفظ سنت اشتغال مادام‌العمر به جای این‌که موجب تقویت آنها شود به تضعیف بیشتر آنها می‌انجامد. ولی از آنجا که توقع جامعه در خصوص اشتغال مادام‌العمر تا آن اندازه در فرهنگ مردم رسوخ کرده که با باورها و سنت‌های آنان عجین شده بود، برای شرکت‌ها بسیار دشوار بود که رویه خود را به سرعت تغییر دهند. در این اثنا شرکت‌های اروپایی و ژاپنی که به‌طور سنتی حتی بیش از شرکت‌های امریکایی نسبت به تأمین اشتغال مادام‌العمر برای کارکنان خود متعهد هستند نیز تحت فشار رقابتی مجبور به تجدید نظر در سیاست‌های خود شده‌اند تا شاید راهی برای حل مسأله ظرفیت‌های اضافی و عدم کارایی ناشی از آن بیابند.^۱

REMM به‌واسطه توانایی توضیح چنین تحولات عمده‌ای در ارزش‌های فرهنگی، مبنای تفکر پیرامون تغییرات فرهنگ سازمانی را نیز تشکیل می‌دهد. عقاید مشترک، طرز فکر و رفتار، رسوم و ارزش‌های اعتقادی افراد

۱. برای مطالعه بیشتر در خصوص تجدید ساختار صنایع امریکایی به منظور حل مسأله ظرفیت‌های اضافی در امریکا و دیگر کشورهای جهان به مقاله Jensen، سال ۱۹۹۳ مراجعه کنید.

یک سازمان یکی از فاکتورهای بحرانی است که می‌تواند موفقیت یا شکست آن سازمان را رقم بزند. در عین حال فرهنگ سازمانی مهم‌ترین مانع بر سر راه نوآوری‌های ارزشمندی است که می‌تواند موفقیت‌های بزرگی را برای سازمان‌ها به ارمغان بیاورد. با وجود این نباید آن را یک عنصر تغییرناپذیر دانست چرا که تفسیر پدیده‌های اجتماعی با کمک مدل REMM به ما نشان داده است که می‌توان از طریق فعالیت و تلاش آگاهانه و هماهنگ در مدت زمانی کافی، فرهنگ سازمانی را به نحو مطلوب تغییر شکل داد. اگر اقدامات به‌خصوصی در سازمان مورد تشویق قرار بگیرد و برخی رفتارها نیز نهی شده یا موجب تنبیه و مواخذه افراد شود، با گذشت زمان می‌توان امیدوار بود که طرز تفکر و الگوهای ارزشی افراد نیز همسو با آن تغییر کند به‌طوری‌که اقدامات مورد تشویق به عنوان ارزش‌های مثبت و اقدامات نهی شده به‌عنوان ضد ارزش در ذهن افراد جا بیفتند. فرایند‌گزینش پرسنل نیز از طریق انتخاب افرادی که با این فرهنگ و ارزش‌های نوین تشکیل دهنده آن سازگاری دارند به فرایند اصلاح فرهنگ سازمانی کمک می‌کند.

مدل جامعه‌شناختی به عنوان پایه و زیربنای بخش اعظم تئوری‌های ارائه شده در خصوص رفتار اجتماعی، از نارسایی‌های مهمی رنج می‌برد. این مدل با تأکید بیش از حد بر «استمرار فرهنگی»^۱ قادر به توضیح دادن تنوع چشمگیر رفتار انسان‌ها در درون یک جامعه در لحظه‌ای معین از زمان نیست. این مدل نمی‌تواند تحولات قابل ملاحظه رفتاری در جوامع غربی به‌واسطه پیشرفت تکنولوژی و فنون پیشگیری از بارداری و سایر پیشرفت‌های تکنولوژیک را توضیح دهد و افزون بر این، فرایند تفکر و تأمل آگاهانه افراد و سازمان‌ها در خلال انجام فعالیت‌های گوناگون را به کلی نادیده می‌گیرد. با

1. Cultural Continuity.

این همه نارسایی، چرا مدل جامعه شناختی همچنان محبوبیت دارد؟
محبوبیت مدل جامعه شناختی را می‌توان به رابطه میان مدل‌های رفتار انسانی و مواضع سیاست‌گذاران و همچنین به گرایش طبیعی نوع بشر به انکار مسئولیت شخصی خود در قبال رفتار خویش، نسبت داد. اگر افراد بتوانند خود و دیگران را قانع کنند که رفتار آنان تا حدود زیادی تحت تأثیر عواملی خارج از کنترل آنان شکل می‌گیرد و آنان صرفاً قربانی اجتماع خویش هستند، نمی‌توان آنان را به واسطه رفتار و وضعیت زندگی‌شان مواخذه کرد و مسئول دانست.

بدیهی است این نظریه به خصوص برای کسانی که دچار مشکل رفتاری هستند و به واسطه آن مورد انتقاد قرار می‌گیرند جذابیت دارد. به علاوه رسانه‌های گروهی و فرهنگی ما نیز در جریان زندگی روزمره پیوسته گونه‌های متفاوتی از این مدل را تبلیغ و القا می‌کنند.^۱ مثلاً کارمندی به واسطه تأخیرهای مکرر از محل کار خود اخراج می‌شود و خود را «قربانی عارضه تأخیر مزمن» معرفی کرده و بر همین اساس علیه کارفرمای خود ادعای خسارت می‌کند؛ یا یک مأمور FBI که به واسطه اختلاس وجوه برای پرداخت دیون ناشی از باخت خود در قمار از این سازمان اخراج شده بود، با حکم دادگاه مبنی بر این‌که قمار بازی کردن با پول دیگران یک نوع امتیاز دادن به طرف ضعیف در قمار است و مشمول حمایت قانون فدرال می‌باشد، به سرکار خود باز می‌گردد.^۲

طبق مدل «قربانی اجتماع» اگر فردی دزدی می‌کند فقط به این دلیل است که جامعه او را دزد بار آورده است نه به واسطه این‌که خود او این رفتار را انتخاب کرده است. راه حل این معضل نیز این نیست که فرد خاطی را تنبیه

۱. در این رابطه به مقاله Charles Sykes با عنوان «ملت قربانی» (Nation of Victims) مراجعه کنید.
۲. همان، ص ۳.

کنیم زیرا هیچ دزدی با خواسته و اراده خود دزد نشده است. بر همین اساس بالا بردن هزینه سرقت برای سارقان نمی تواند تأثیری بر میزان سرقت ها داشته باشد. راه حل را فقط باید در آموزش و بازپروری جستجو کرد.

گرچه آموزش و بازپروری می تواند به اصلاح و تربیت افراد کمک کند، لیکن به تنهایی برای کاهش تبهکاری کافی نیست. در شرایطی که بودجه برنامه های آموزش و بازپروری افزایش یافته و همزمان با آن جرایم و «هزینه» های ارتکاب اعمال تبهکارانه نظیر سرقت کاهش یابد، نباید انتظار داشت که REMM ها بیش از گذشته به سرقت روی نیاورند.

به همین دلیل تعجبی ندارد که کشور سنگاپور با مشکلی به نام مواد مخدر روبه رو نیست. هرکس که به این کشور وارد می شود باید یک تعهدنامه را امضا کند که در آن صراحتاً قید شده است که در اختیار داشتن یا فروش مواد مخدر جرم سنگینی بوده و مجازات آن مرگ است. مردم نیز به خوبی می دانند که تبعات اجرای این قانون سختگیرانه اجتماعی چیست. اوایل دهه حاضر نیز یک نوجوان امریکایی به جرم ایجاد ضرب و جرح و وارد کردن خسارت به اموال مردم در سنگاپور در ملأعام تازیانه زده شد و به همه کسانی که به این کشور وارد می شوند نشان داد که قوانین جزایی سنگاپور بدون کمترین بخششی و در ملأعام به اجرا در می آید.

البته آموزش دادن افراد و آگاه ساختن آنان از عواقب رفتارشان، می تواند رفتار آنان را تحت تأثیر قرار بدهد و در دراز مدت می تواند فرهنگ رفتاری جامعه را نیز تغییر دهد. یک مبارزه برنامه ریزی شده علیه جرم و جنایت قاعدتاً باید با مجازات ها و تشویق های رسمی و همچنین آموزش و فرهنگ سازی به طور توأمان همراه باشد. این آموزش ها و فرهنگ سازی های اجتماعی می تواند نیروی طرد و پذیرش اجتماعی را در خدمت مبارزه با جرم و جنایت قرار داده و یک سیستم مضاعف کیفر و مجازات اجتماعی را به

موازات سیستم‌های رسمی کیفری به کمک بگیرد تا تأثیر تحریم‌های قانونی علیه رفتارهای بزهکارانه را دوچندان کند.

به‌عنوان نمونه‌ای دیگر از کاربرد مدل جامعه شناختی، مباحثی را که امروزه در [جوامع غربی] پیرامون علل بی‌خانمانی در جریان است در نظر بگیرید. همین واژه «بی‌خانمان» تلویحاً بدین معنی است که فرد بی‌خانمان خود این وضعیت را انتخاب نکرده است و ناچار از به سر بردن در خیابان‌هاست (و از همین رو می‌توان او را قربانی اجتماع به حساب آورد)، ضمن این‌که نمی‌توان او را به‌واسطه این وضعیت تقبیح کرد یا برچسب نه چندان رایج «ولگرد» را به او زد. این تحول در زبان و طرز فکر نسبت به افراد بی‌خانمان موجب کاهش فشار اجتماعی بر این‌گونه افراد می‌شود (و مدل REMM پیش‌بینی می‌کند که این روند موجب افزایش خیابانگردی و شیوع این رفتار نامطلوب اجتماعی شود).

شهرداری نیویورک سیتی سالانه بالغ بر ۵۰۰ میلیون دلار یارانه برای کمک به بی‌خانمان‌های شهر اختصاص می‌دهد، ولی با وجود بهبود قابل ملاحظه وضع اقتصادی کشور هیچ نشانه‌ای از حل این مسأله به چشم نمی‌خورد.

مدل جامعه شناختی می‌گوید که اگر درآمد و ثروت فردی ناکافی است، این امر به طور کامل ناشی از عوامل فرهنگی، محیط نامساعد یا بدشانسی اوست (و به عدم تلاش وی، انتخاب ارادی بیکاری از روی تنبلی، انتخاب یک شغل کم درآمد، یا عدم سرمایه‌گذاری در امر آموزش ربطی ندارد). بنابراین «عدالت» این است که ما از اغنیای جامعه مالیات بگیریم و به فقرا بد اقبال کمک کنیم.

البته هر چه این کمک‌های مالی بیشتر باشد، برای طبقه فقیر جامعه جذاب‌تر خواهد بود و در این میان نیز REMM‌های فراوانی خواهند بود که

نسبت به این شرایط با کار کمتر، انتخاب عمدی مشاغلی که ثبات کمتری دارند و با سرمایه‌گذاری کمتر در امر آموزش، واکنش نشان دهند. مدل REMM می‌گوید که اگر کمک‌های مالی و اعطای اعانات به فقرا بیشتر باشد، تعداد بیشتری از افراد فرصت طلب داوطلبانه به جرگه فقیران یا بیکاران مستحق دریافت کمک خواهند پیوست یا دست کم وانمود خواهند کرد که مستحق هستند و این به‌خوبی مهم‌ترین جنبه‌های برنامه‌های رفاهی و بیمه بیکاری [جوامع غربی] را شرح می‌دهد.

سیاستمداران، بوروکرات‌ها و برخی از گروه‌های فشار این را می‌دانند که مسئول دانستن افراد در قبال سرنوشت خودشان، انتخاب‌های عمومی و سیاست‌گذاری‌های عمومی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. حمایت نیرومند مردمی از این اصل که افراد در قبال رفتار و انتخاب‌های خود مسئول هستند و باید به‌واسطه جرایم یا خدماتی که از آنها سر می‌زند مجازات شده یا مورد تشویق قرار بگیرند، بدین معنی است که سیاست‌هایی به منظور توزیع مجدد ثروت، یا سیاست‌های بسیار تساهل‌آمیز بازپروری مجرمان، با مخالفت‌های جدی روبه‌رو خواهد شد. اما سیاستمداران هوشمند و زیرکی که قصد دارند به هر ترتیب این سیاست‌ها را در دستور کار دولت و نهادهای بخش عمومی قرار بدهند و مقاومت مردم در برابر آنها را بی‌اثر سازند، سعی می‌کنند مردم را متقاعد کنند که هر عملی که از انسان‌ها سر می‌زند از محیط فرهنگی جامعه به آنها تحمیل شده است، ما قربانی اجتماع هستیم و رفتار و موقعیت اجتماعی ما به هیچ وجه حاصل انتخاب ارادی ما نبوده است. بدین ترتیب سیاستمداران با ضعیف کردن ارتباط بین خواست و اراده فردی و پیامدهای رفتار وی، مقاومت مردم در دفاع از اصل مسئول بودن هرکس در برابر اعمال خود را خنثی می‌کنند.

علاوه بر این، افراد هنگام کمک به اطرافیان و به‌خصوص آشنایان خود که

زندگی را به سختی می‌گذرانند غالباً با این تناقض روبه‌رو می‌شوند که از یک سو مایلند با اعطای هدایا و کمک‌های مالی مستقیم اندکی از مشکلات آنها را رفع کرده و التیام‌بخش درد و رنج آنان باشند و از سویی نمی‌خواهند انگیزه تلاش و کوشش آنان را ضعیف کرده و آنان را به دریافت کمک وابسته کنند و مانع از آن شوند که ایشان خود زمام زندگی خود را به دست گرفته و مثلاً از طریق سرمایه‌گذاری در آموزش و کسب مهارت‌های شغلی جدید، موقعیت اقتصادی خود را بهبود ببخشند. تقریباً همه والدین در تصمیم‌گیری برسر میزان کمکی که باید به فرزندانشان ارائه دهند با این تناقض روبه‌رو می‌شوند و تصمیم‌گیری درست در این شرایط نیز همواره دشوار است. تحمل اندوه ناشی از کمک نکردن به فردی که دوستش داریم بسیار دشوار است، لیکن مشاهدات علمی و تجربه مستند اجرای برنامه‌های متعدد اجتماعی همگی نشان‌دهنده این واقعیت‌اند که مردم همواره آثار مخرب اقدامات دلسوزانه فردی یا اجتماعی در خصوص افراد نیازمند [خواه این فرد جوانی باشد که تازه پا به عرصه اجتماع گذاشته و هنوز موقعیت مناسب خود را باز نیافته است یا سرپرست میانسال خانواده‌ای فقیر باشد که خود را مستحق کمک جامعه می‌داند] را دست کم می‌گیرند و باعث می‌شوند افراد مسئولیت اعمال و رفتار خود را به گردن نگیرند و هر روز بیش از پیش نیازمند کمک جامعه یا هموعان خود شوند.

مدل جامعه شناختی و مارکسیسم

بحث درباره مدل جامعه شناختی بدون مروری هر چند مختصر پیرامون کاربرد این مدل توسط مارکسیست‌ها، سوسیالیست‌ها و دیگر مکاتب سیاسی در سراسر جهان، نا تمام خواهد بود. سیاستمداران مارکسیست می‌دانند که مدل جامعه شناختی زیربنای تمرکز قدرت است. مارکسیسم در اروپا مدافعان

بسیاری داشته است و گرایش به آن در بین کشیش‌های کاتولیک امریکایی و دانشگاهیان امریکا نیز گسترده بوده است. البته وقایع یک دهه گذشته و فروپاشی نظام‌های کمونیستی و سوسیالیستی شوروی سابق و اروپای شرقی و همچنین عدم کارایی آشکار نظام‌های اقتصادی مبتنی بر عقاید مارکسیستی طی سال‌های اخیر موجب کاهش شدید طرفداران این مکتب شده است. جالب این‌که، در حالی‌که کشورهای سابقاً سوسیالیست اروپای شرقی و آسیای میانه به سوی نظام اقتصادی سرمایه‌داری گام بر می‌دارند، ایالات متحده امریکا در جهت سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی سوسیالیستی حرکت می‌کند.

سوسیالیسم متکی به فلسفه‌ای است که از جامعه یک بت می‌سازد و فرد را مقهور آن می‌گرداند. البته اجبار انسان به تبعیت از جامعه دارای ریشه‌های تاریخی عمیقی است که به زمان افلاطون باز می‌گردد. افلاطون در توصیف جامعه و دولت ایده‌آل می‌گوید:

«...[جامعه ایده‌آل جامعه‌ای است که در آن] مالکیت زنان، کودکان و دام‌ها اشتراکی خواهد بود و همه اقدامات ممکنه برای زدودن تمامی آثار و بقایای مالکیت خصوصی از زندگی انسان‌ها انجام شده است. حتی تمامی چیزهایی که طبیعت به آن ویژگی شخصی و خصوصی داده است از تملک خصوصی خارج شده و به کل جامعه تعلق خواهد گرفت. چشم‌ها و گوش‌های ما به گونه‌ای خواهند دید و شنید و دست‌های ما به گونه‌ای عمل خواهند کرد که گویی نه به یک فرد بلکه به کل جامعه تعلق دارند و انسان‌ها همگی از یک چیز شادمان و از یک چیز اندوهگین خواهند شد...

ذهن هیچ‌کس قادر نخواهد بود او را به انجام کاری به اراده خویش وادار کند، حتی به طور ناخودآگاه یا فقط به قصد تفریح. او در تمام لحظات، در بحبوحه جنگ یا در شرایط صلح فقط چشم به دست و زبان رهبر خود خواهد

داشت و وفادارانه از او تبعیت خواهد کرد. حتی در کوچک‌ترین موضوعات نیز او از رهبر خود تبعیت خواهد کرد... مثلاً او فقط به دستور رهبر خود از خواب بیدار شده، شستشو خواهد کرد و غذا خواهد خورد... در یک عبارت، او باید به روح خود پیام‌زده که هرگز حتی در خواب رویای مستقل عمل کردن را به ذهن خود راه ندهد و این قابلیت را در خود از بین ببرد...»

جامعه ایده‌ال افلاطون نمونه تمام عیار یک الگوی ضدفردیت است که سازمان و جامعه را هدف و غایت نهایی تمامی هستی قرار می‌دهد. از این منظر سازمان و جامعه یک موجود زنده تلقی می‌شود که منشأ همه ارزش‌هاست. در این میان ارزش‌ها و مقاصد فردی نه تنها اهمیتی ندارد بلکه یک خصالت شیطانی است که باید نابود شود.

عقاید افلاطون در اصل تفاوت چندانی با عقاید غالب مارکسیست‌ها ندارد. مارکسیست‌ها هرگز نتوانستند نقش فرد در جامعه را با قاطعیت تعریف کنند، ولی تجربه نظام‌های سوسیالیستی و مارکسیستی اتحاد شوروی، چین و کوبا نشان داد که طرز تلقی و برخورد آنها با افراد جامعه چندان متفاوت با مدینه فاضله افلاطون نیست. دکترین‌های حزبی مارکسیست‌ها همواره انگیزه‌های فردی را تقیح و مذمت کرده و آن را فدای منافع جامعه می‌کند. تئورسین‌های مارکسیست در بحث‌های نظری برای مطالعه پدیده‌های اجتماعی همواره سعی می‌کنند از رویکرد طبقات اجتماعی یا سازمانی استفاده کنند. در فلسفه مارکسیست، کارگر و سرمایه‌دار فقط نقش خود را در جامعه ایفا می‌کنند و به هزینه‌ها و منافع اعمال و رفتار خود توجهی ندارند. سرمایه‌داران همان چیزی هستند که باید باشند، کارگران هم همین‌طور و هر عمل و رفتاری که می‌کنند مقتضای جایگاه اجتماعی و طبقاتی آنان است. در مدل مارکسیستی، افراد به هیچ وجه حسابگر نیستند، تصمیم به انتخاب نمی‌گیرند و به دنبال به حداکثر رساندن چیزی نیستند بلکه فقط آن‌طور که طبقه

ایشان ایجاب می‌کند رفتار می‌کنند.

مدل جامعه شناختی اصولاً فاقد نتیجه‌گیری‌های ارزشی و هنجاری است، اما در سطحی گسترده برای اثبات فرضیه‌های هنجاری به کار می‌رود. اگر افراد انسان حسابگر نیستند (و فقط نقشی را که جامعه برایشان تعیین کرده است ایفا می‌کنند)، هیچ معنایی ندارد که از تلاش برای بهبود وضع زندگی انسان‌ها سخن بگوییم. مارکسیست‌ها در حالی که روش نظری غربی‌ها در تحلیل رفتار اقتصادی جامعه براساس رفتار افراد را باطل دانسته و نادرست می‌دانند، همواره نسبت به درد و رنج محرومان جامعه ابراز نگرانی می‌کنند و جنگ طبقاتی و مفاهیمی نظیر بهره‌کشی انسان‌ها از یکدیگر را برای توجیه پدیده‌های اجتماعی و نقد نظام سرمایه‌داری مورد استفاده قرار می‌دهند.

اما این ابراز نگرانی نسبت به رفاه و معیشت مردم (کارگران و طبقات پایین جامعه) نمایانگر یک ناسازگاری عمیق نظری است. بار دیگر تکرار می‌کنیم، تا زمانی که ترجیحات افراد را در وضعیت اجتماعی آنان دخیل ندانیم، سخن گفتن از تفاوت‌ها و «اختلاف طبقاتی» بی‌معنی خواهد بود. مفاهیمی نظیر عدالت و برابری برای کسانی جذابیت دارد که از دریچه مدل جامعه شناختی به پدیده‌ها می‌نگرند، در حالی که این هنجارهای اخلاقی با مدل جامعه شناختی به هیچ وجه سازگار نیست زیرا تلویحاً بیانگر این معنی است که انسان‌ها به شرایط خود اهمیت می‌دهند و همواره وضعیت خود را با دیگران مقایسه می‌کنند و این بدان معنی است که انسان‌ها حسابگرند، احساس حسادت می‌کنند و انتخابگر نیز هستند.

به علاوه اگر جامعه «اصل» باشد، همان‌گونه که دکترین مارکسیست بیان می‌دارد، نگرانی برای فقر و رنج افراد جامعه در بهترین حالت یک نگرانی بیهوده و بی‌ربط است ضمن این‌که ممکن است به زیان منافع جامعه نیز باشد. مفاهیمی چون بهره‌کشی و جنگ طبقاتی را می‌توان در مقیاس اجتماعی به

کار برد تا جنبه فردی پیدا نکند ولی این مفاهیم در واقع فقط در ارتباط با فرد معنی دارند. سازمان یا طبقه را نمی‌توان مورد بهره‌کشی و استثمار قرار داد بلکه این افراد هستند که مورد بهره‌کشی قرار می‌گیرند. سازمان چیزی جز یک برداشت نظری ساخته ذهن انسان نیست و بهره‌کشی از آن تفاوتی با بهره‌کشی از ماشین‌آلات یا بهره‌برداری از معادن و منابع طبیعی ندارد. این فقط انسان است که بهره‌کشی و استثمار در مورد آن مصداق پیدا می‌کند و فقط انسان است که رنج می‌برد، جنگ می‌کند و فقط افراد انسان هستند که ما با آنها همدردی می‌کنیم. سازمان یا جامعه حتی اگر یک شخصیت حقوقی برای آن قائل باشیم فقط یک مفهوم ساخته ذهن خودماست و این فقط فرد است که اصالت دارد.

د. مدل روانشناختی رفتار انسان

در پلکان تکاملی مدل‌های نظری توصیف‌کننده رفتار انسان، مدل روانشناختی را می‌توان یک پله بالاتر از مدل جامعه‌شناختی دانست. این مدل نیز مانند REMM، انسان‌ها را موجوداتی می‌داند که دارای قوه ابتکار و خلاقیت‌اند، نسبت به آنچه در پیرامون‌شان می‌گذرد واکنش نشان می‌دهند و برای خود خواسته‌ها و انگیزه‌هایی دارند که آنها را به فعالیت وادار می‌کند. اما در این مدل خواسته‌های انسان یک رشته «الزامات مطلق» و تا حدودی مستقل از یکدیگر است. بنابراین تبادل و جایگزینی بین خواسته‌ها، جزء لاینفک طبیعت بشر محسوب نمی‌شود. در واقع انسان در مدل روانشناختی دارای یک رشته «نیاز» است، به همان معنایی که پیشتر در همین مبحث به آن اشاره کردیم.

شناخته شده‌ترین نظریه‌ای که از منظر مدل روانشناختی ارائه شده است، «هرم نیازهای مازلو» است. «آبراهام مازلو» در سال ۱۹۴۳ در این باره

می‌نویسد: «نیازهای انسان به ترتیب اهمیت بر او عارض می‌شوند». بدین گونه که با برآورده شدن یک نیاز، نیاز دیگری سر بر می‌آورد که ظهور آن مستلزم ارضای نیاز حیاتی‌تر و سطح پایین‌تر است. نیازهای اساسی انسان از دیدگاه مازلو به ترتیب عبارتند از: نیازهای فیزیولوژیک (غذا، آب، هوا...)، امنیت، عشق (محبت کردن و مورد محبت واقع شدن)، احترام و خودیابی (به کمال معنوی رسیدن).

برخلاف REMM، انسان مدل روانشناختی مازلو تا زمانی که نیازهای اولیه اش ارضا نشده باشد حاضر نیست کوچک‌ترین مقدار از مثلاً غذای خود را با هر میزان امنیت یا عشق مبادله کند. فقط پس از آن که نیاز او به غذا (نیازهای فیزیولوژیک به‌طور کلی) تأمین شد، به فکر امنیت می‌افتد. مازلو و پیروانش دو موضوع کاملاً متفاوت را با یکدیگر مخلوط کرده‌اند: یکی این که یک فرد با سطح معینی از ثروت چگونه منابع موجود در دسترس خود را به ارضای خواسته‌های مختلف خود اختصاص می‌دهد و دیگر این که چگونه الگوی تخصیص منابع فرد همزمان با افزایش ثروت و دارایی‌های او تغییر می‌کند.

البته مازلو در بخش پایانی مقاله معروف خود دربارهٔ هرم نیازها خاطر نشان می‌سازد که منکر جانشینی و مبادله نیست و قصد ندارد بگوید که فرد تا زمانی که مثلاً نیازش به غذا ۱۰۰ درصد تأمین نشده باشد به تأمین و ارضای نیازهای بعدی خود نمی‌پردازد.^۱

۱. «... آنچه تا اینجا بحث گفته‌ایم ممکن است خوانندگان را دچار این ابهام کرده باشد که این پنج مجموعه نیاز به صورت مرحله به مرحله پشت سر یکدیگر قرار دارند و همپوشانی بین آنها وجود ندارد... و لزوماً باید یک نیاز ۱۰۰ درصد ارضا شود تا نیاز بعدی خود را حس کند. در واقع انسان‌های عادی و طبیعی غالباً در وضعیتی قرار دارند که بخشی از همهٔ نیازهای آنان ارضا شده و بخشی نیز ارضا نشده است. شاید توصیف واقع بینانه‌تر از هرم نیازها این باشد که هر چه از پایین به بالای هرم می‌رویم، در هر لحظه از زمان برای یک فرد معین، درصد ارضای نیازها نسبت به نیازهای

هر چند بسیاری از پیروان مازلو این توضیح تکمیلی وی را نادیده گرفتند، جملات اخیر او نشان می‌دهد که او به مفهوم جایگزینی و مبادله خواسته‌ها و درک مفهوم کثش جانشینی تقاضا که برای اقتصاددانان از سال‌ها پیش شناخته شده بود و جزئی از مدل REMM را تشکیل می‌دهد، نزدیک شده بود.^۱

ولی شواهد تجربی موجود درباره رفتار انسان با الگوی هرم نیازهای مازلو مغایرت دارد. ما در زندگی روزمره خود افراد متعددی نظیر فضانوردان، اسکی بازان و رانندگان مسابقات اتومبیل‌رانی را می‌بینیم که حاضرند در ازای به خطر انداختن امنیت و سلامت خود به ثروت، شهرت یا صرفاً هیجان بیشتر دست پیدا کنند. از طرفی شعرا، نویسندگان و هنرمندانی را می‌بینیم که بدون برخورداری از رفاه مادی، وقت و نیروی خود را صرف تکمیل کردن یک اثر هنری می‌کنند و همه اینها بیش از آن‌که باهدف تأمین نیازهای فیزیولوژیک صورت بگیرد تلاش برای خودیابی و کمال است.

مدل روانشناختی همچون مدل جامعه‌شناختی، مدل مطلوبی برای توصیف رفتار انسانی در مطالعه یک پدیده اجتماعی نیست. با وجود این، مدل مازلو حاوی نکات ارزشمندی است. ترتیب قرار گرفتن نیازها در مدل او کاملاً با الگوی تخصیص بودجه یک فرد به هنگامی که به تدریج مقادیری پول در اختیار او گذاشته می‌شود (در مجموع ۱۰۰۰ دلار) سازگار است. افرادی که ثروتمندترند غالباً بخش کمتری از درآمد اضافی خود را صرف خرید

پایین‌تر کمتر و کمتر خواهد بود.... در خصوص مفهوم ظهور یک نیاز جدید پس از ارضای نیاز مبرم‌تر و ضروری‌تر لازم به ذکر است که این فرایند یک فرایند دفعی و ناگهانی نیست بلکه تدریجی می‌باشد به طوری که با ارضای تدریجی یک نیاز، نیاز بعدی آرام آرام پدیدار می‌شود. Maslow (۱۹۴۳ صفحه ۹-۳۸۸).

۱. کثش درآمدی تقاضا نشان دهنده این مفهوم است که با افزایش معین در درآمد فرد، مصرف او از یک کالای به خصوص چگونه تغییر می‌کند. این مفهوم در قالب درصد تغییر تقاضا به ازای یک درصد تغییر در درآمد بیان می‌شود و علامت جبری آن (مثبت یا منفی) نیز اهمیت تحلیلی دارد.

کالاهایی می‌کنند که برای ارضای خواسته‌های فیزیولوژیک مورد نیاز است و بخش بیشتری را به خرید کالاهایی اختصاص می‌دهند که ارضاکننده نیازهای مراتب بالاتر در هرم مازلو هستند.^۱

اما واقعیتی که با مدل مازلو سازگاری ندارد این است که افراد در هر سطحی از ثروت و درآمد، همواره حاضرند مقدار اندکی از یک کالا را با مقدار بیشتری (به اندازه کافی) از دیگر کالاها مبادله کنند.

هر چند ترتیب قرار گرفتن خواسته‌ها در مدل مازلو تا حدودی با نحوه تغییر ترکیب مخارج همراه با رشد درآمد و ثروت فرد مطابقت دارد، لیکن این مدل نه سلسله مراتبی است و نه «نیازها» را توصیف می‌کند. مدل مازلو بیش از این کمکی به درک رفتار اجتماعی انسان‌ها نمی‌کند. مدل روانشناختی پیش‌بینی می‌کند که وقتی هزینه به دست آوردن یک کالا افزایش می‌یابد، فرد از میزان پولی که برای خرید کالاها و خدمات مرتبط با بالاترین سطح و مرتبه نیازهایش صرف می‌کرده، می‌کاهد. ولی این پیش‌بینی با رفتار یک مصرف‌کننده واقعی همخوانی ندارد زیرا هنگامی که قیمت یک کالا نسبت به دیگر کالاها افزایش می‌یابد، واکنش مصرف‌کنندگان این است که از همان کالا مقدار کمتری خریداری می‌کنند، نه این که مصرف کالاهایی را که در بالاترین مرتبه فهرست مازلو قرار دارد، کاهش دهند.

وقتی که اصل جانشینی و مبادله کنار گذاشته شود، تلاش فرد برای به حداکثر رساندن رفاه خود از طریق برقراری توازن بین خواسته‌ها و امکانات موجود نادیده گرفته می‌شود و ذهن دانشمندان علوم اجتماعی حول محور بررسی خواسته‌های فردی (یا طبقات خواسته‌ها و «نیازها») متمرکز می‌گردد. در این زمینه مثال‌های زیادی را می‌توان در حوزه رفتار سازمانی ذکر کرد.

۱. اقتصاددانان این گونه کالاها را کالاهای «ضروری» و کالاهای «لوکس» می‌نامند و تعریف آنها براساس معیار کشش درآمدی تقاضای آنها صورت می‌گیرد.

یک مسأله مهم در این حوزه (که یکی از مهم‌ترین مسائل سازمان‌ها) این است که چگونه می‌توان کارکنان را به فعالیت بیشتر و بهره‌وری افزون‌تر وادار کرد. پاسخی که عموم اندیشمندان با تکیه بر مدل روانشناختی به این سؤال می‌دهند، این است که باید کارکنان را از طریق ارضای نیازهایشان به این کار تشویق کرد.

اما ادبیات «رفتار سازمانی» این امر را در نظر نمی‌گیرد که مسأله کارفرما در سازمان‌ها طراحی یک قرارداد جامع اشتغال است که تمامی امکانات بالقوه جایگزینی ذهنی و انتخاب‌های فرد را در بر بگیرد. یعنی کارفرما از همان ابتدای به کارگیری فرد با او قراردادی ببندد که فرد با انجام تمامی محاسبات و بده و بستان‌های ذهنی خود، در نهایت انگیزه تلاش برای حداکثر بهره‌وری را داشته باشد. در عوض ادبیات «رفتار سازمانی» هر یک از امکانات و «کالاهایی» را که کارفرما می‌تواند در اختیار کارکنانش قرار دهد جداگانه در نظر می‌گیرد. مثلاً برنامه‌های غنی‌سازی شغلی^۱ و بهبود کیفیت محیط کار را در نظر بگیرد که طبعاً هر فردی مقادیر بیشتر آن را به کمتر ترجیح می‌دهد. ولی در ادبیات رفتار سازمانی نه تنها هرگز ملاک «بهینه‌یابی» برای تعیین سطح مطلوب هر یک از این «کالاها» مورد استفاده قرار نمی‌گیرد بلکه موضوع بهینه‌یابی اساساً در این بحث‌ها وارد نمی‌شود.

به اعتقاد ما ناتوانی اندیشمندان حوزه «رفتار سازمانی» در تدوین یک نظریه منسجم و یکپارچه، ناشی از سلطه مدل مازلو بر ذهن آنان است. تدوین نظریه بر مبنای مدلی از رفتار انسان که توسط خواسته‌هایش به فعالیت وادار می‌شود و نمی‌تواند بین این خواسته‌ها دست به انتخاب زده و آنها را جایگزین یکدیگر کند، خواه ناخواه به یک رشته فرضیه‌های نامرتبط و مستقل از یکدیگر منتهی می‌شود که ارتباط بین برخی از انگیزه‌ها را با اعمال

1. Job Enrichment.

به‌خصوصی توصیف می‌کنند و هرگز قادر نخواهند بود پیچیدگی رفتار انسانی را در یک مدل جامع منعکس کنند.

۵. مدل سیاسی رفتار انسان

اگر افراد هوشمند، مبتکر و از جهتی حسابگر و بیشینه‌خواه، به جای تلاش برای به حداکثر رساندن رفاه خود در پی به حداکثر رساندن «کالای عمومی» یا رفاه «دیگران» باشد، مدلی به‌وجود می‌آید که آن را «نماینده تمام عیار»^۱ می‌نامیم.

البته باید بین بشر دوستی (به معنی میل به ایثار و از خودگذشتگی برای رفاه حال دیگران) و مدل سیاسی تفاوت قائل شد. رفتار افراد بشر دوست و خادمان جامعه با مدل سیاسی مطابقت ندارد. آنها ترجیحات خود را دنبال می‌کنند و از همین رو نمی‌توان ایشان را نماینده تمام عیار به حساب آورد. نماینده تمام عیار کسی است که براساس ترجیحات دیگران (کسانی که او نمایندگی‌شان را بر عهده دارد) به دنبال به حداکثر رساندن منافع موکلین خود است حتی اگر این کار به بهای زیرپا گذاشتن ترجیحات خود او انجام شود. نماینده تمام عیار نسبت به نوع کاری که باید برای تأمین منافع موکلان خود انجام بدهد بی تفاوت است. برای او فرقی نمی‌کند که برای نجات نسل نهنگ‌ها از منقرض شدن یا غذا دادن به فقرا یا تولید کامپیوتر یا تأمین امکانات لازم برای اجرای موسیقی‌های مورد علاقه گروه خاصی از متمدنین جامعه تلاش کند. اما یک فرد بشر دوست ترجیحات خود را دارد. مثلاً تلاش «مادر ترزا» در جمع‌آوری کمک برای فقرا شهر کلکته به هیچ وجه از او یک «نماینده تمام عیار» نمی‌سازد. بعید به نظر می‌رسد که او حاضر باشد به

1. Perfect Agent.

نمایندگی از گروهی که به حفظ نسل نهنک‌ها یا توسعه تکنولوژی کامپیوتر علاقه دارند، دست به تلاشی مشابه بزنند. او مانند هر REMM دیگری، ترجیحات خود را دارد و براساس همین ترجیحات تصمیم می‌گیرد که به چه گروهی کمک کند و وقت و انرژی خود را صرف کمک به چه امری بنماید. این‌که مدل سیاسی از چه رو چنین اعتبار و شهرتی پیدا کرده است به آسانی قابل درک است، هر چند این مدل در برابر یک موشکافی نقادانه تاب تحمل چندانی ندارد. توجیه وجودی مدل سیاسی این است که هر جا افراد به نمایندگی از خودشان نتوانند از یک اقدام جمعی نتیجه مطلوبی کسب کنند، این دولت است که باید دست به کار شود. اگر بیم آن می‌رود که مصرف‌کنندگان به واسطه تبلیغات فریبنده گمراه شوند، دولت می‌باید مقرراتی را برای پخش آگهی‌های تبلیغاتی وضع کند. اگر احتمال می‌رود که تولیدکنندگان، محصولی را به بازار عرضه کنند که برای مصرف‌کنندگان زیان‌آور باشد، دولت باید برای تضمین ایمنی محصولات قانون وضع کند. اگر مصرف‌کنندگان به واسطه ناآگاهی از شرایط قراردادهای وام‌دهی ممکن است در معامله با بانک‌ها متضرر شوند، دولت باید استفاده از زبان قابل فهم و عاری از ابهام در قراردادها را اجباری کند. این راه حل‌ها منافع دو گروه خاص را تأمین می‌کنند: نخست عموم مردم را که نمی‌خواهند مسئولیت اقدامات خود را شخصاً به عهده بگیرند و دوم سیاستمداران و بوروکرات‌هایی که می‌باید به‌عنوان بدنه اجرائی دولت این «خدمات» را به مردم ارائه دهند.

اما اشکال اساسی گزاره‌های فوق در این فرض اساسی است که سیاستمداران در فعالیت‌های خود به‌عنوان نماینده مردم در دستگاه دولتی، فقط به دنبال تأمین خواسته مردم هستند و فقط ترجیحات موکلان خود را دنبال می‌کنند. آنها که بر ضرورت مداخله دولت در همه امور پافشاری

می‌کنند، تلویحاً فرض را بر این قرار می‌دهند که سیاستمداران می‌توانند و می‌خواهند که فقط در جهت خواست و منافع انتخاب‌کنندگان خود تلاش کنند.

مدل سیاسی یا مدل «نماینده تمام عیار» هسته اصلی تشکیل دهنده تمامی تبلیغات سیاسی است که تنها راه حل معضلات اجتماعی را تشکیل یک سازمان دولتی یا یک تشکیلات سیاسی بدین منظور عنوان می‌کنند. اگر نگران تولید داروهای غیراستاندارد یا رشد تلفات جانی در معادن زغالسنگ هستید، کافی است دولت را برای تشکیل یک سازمان اجرائی مثل «اداره نظارت بر اغذیه و دارو» (FDA) یا تصویب قانون «ایمنی در معادن» و واگذاری مسئولیت اجرای آن به وزارت معادن، تحت فشار بگذارید. متأسفانه تجارب عملی در این زمینه به هیچ وجه صحت فروض اساسی مدل سیاسی را تأیید نمی‌کند. پس از افزودن یک الحاقیه به قانون تضمین مضر نبودن داروها در سال ۱۹۶۲، تعداد مجوزهای صادره برای تولید داروهای جدید در ایالات متحده ۵۰ درصد کاهش یافت.^۱

همچنین بین سال‌های ۱۹۶۶ تا ۱۹۷۰ بیش از ۲۰۰۰ معدن کوچک مستقل (که عضو اتحادیه نبودند) تعطیل شد بدون این‌که کاهش محسوسی در تلفات جانی حوادث معادن در ایالات متحده حاصل شود.^۲ این نتایج از آن جهت حاصل می‌شود (و البته قابل پیش‌بینی است) که افرادی که در جهت تصویب این قوانین و اجرای آنها تلاش می‌کنند REMM

۱. رجوع شود به Peltzman (۱۹۷۴، صفحه ۱۶-۱۵) و Wardell, Hassar, و Anavekar and Lasagna (۱۹۷۸). Hansen (۱۹۸۲) ادبیات موجود پیرامون اثربخشی قوانین تصویب شده در خصوص غذا و دارو و فعالیت‌های FDA را مرور کرده و با استناد به نوشته‌های Kaitin, Kenneth, Bryant and Lasagna (۱۹۹۳) نشان داد که نرخ میانگین مسمومیت‌های دارویی از آن زمان تا سال ۱۹۹۰ هیچ تغییری نکرده است.

2. Henderson (1977).

هستند و در درجه نخست منافع خود را دنبال می‌کنند. مثلاً بوروکرات‌های اداره نظارت بر اغذیه و دارو می‌دانند که اگر دچار خطا شوند و به داروی جدیدی که دارای عوارض جانبی زیان‌آور است (مثل تالیدومید) اجازه عرضه به بازار بدهند، شدیداً مورد بازخواست قرار می‌گیرند. از طرفی بیماران بسیاری که از بیماری‌های خاصی رنج می‌برند یا به واسطه عرضه نشدن یک داروی جدید که سال‌ها در گیرودار رویه‌های اخذ مجوز از سازمان مزبور گرفتار شده است، جان خود را از دست می‌دهند، هرگز متوجه نمی‌شوند که این بوروکراسی اداری چه لطمه‌ای به آنها زده است. البته بیمارانی که می‌توانند از داروهای جدید عرضه شده در اروپا (و غیر قابل عرضه در آمریکا) استفاده کرده و خود را معالجه کنند به آثار زیانبار مقررات این سازمان پی‌برده‌اند، ولی تعداد آنها اندک است.

فعالیت سیاسی بیماران مبتلا به «ایدز» و حامیان آنها در امریکا اداره کنترل غذا و دارو را متقاعد ساخته است که موانع و محدودیت‌های قانونی برخورداری بیماران از معالجات نوینی که برای این بیماری ارائه می‌شود را از میان بردارد.

قانون ایمنی معادن حاصل تلاش مشترک «اتحادیه سراسری کارگران معادن امریکا» و «انجمن معدن‌چیان ایالات متحده امریکا» بود. هر دو این گروه‌ها قبل از تصویب قانون مزبور، با رقابت رو به رشد معادن کوچک و مستقلی روبه‌رو بودند که عضو «انجمن» نبوده و کارگران آنها نیز در اتحادیه عضویت نداشتند. تصویب قانون «ایمنی معادن» چنان هزینه‌ای را بر این معادن کوچک و مستقل تحمیل کرد که بسیاری از آنها ناچار تعطیل شدند و به تملک شرکت‌های معدنی بزرگ درآمدند. بنابراین می‌بینیم که هدف از تصویب قانون «ایمنی معادن»، حذف رقبا بود نه افزایش ایمنی معادن و کاهش تلفات جانی.

دلبستگی به مدل سیاسی همواره مانع از شکل‌گیری مجموعه تئوری‌هایی بوده است که بتوانند با دقت و نظم منطقی قابل قبولی عملکرد سیستم‌های سیاسی را شرح دهند. اندیشمندان اجتماعی، به‌ویژه نظریه‌پردازان علم سیاست همواره از نگرانی و تلاش سیاستمداران برای انتخاب مجدد خود، آگاه بوده‌اند و معمولاً به‌طور تلویحی فرض می‌کنند که سیاستمداران با همین انگیزه سعی می‌کنند مطابق میل اکثریت رفتار کنند. اما این مدل نمی‌تواند آنچه را که عملاً در جریان فرایندهای سیاسی و قانون‌گذاری روی می‌دهد شرح دهد.

می‌دانیم نمایندگان پارلمان یا کنگره (هر مکانی که قوانین در آن تصویب می‌شود) مجبور هستند اغلب اوقات به طرح‌ها و لوایحی رأی دهند که احتمالاً برای اکثریت رأی‌دهندگان حوزه انتخابیه ایشان نفعی در بر ندارد. برای مثال در هیچ ایالتی جز ایالت «وینسکانسن» آمریکا، اکثریت مردم از تشکیل یک اتحادیه دولتی میان تولیدکنندگان شیر، منتفع نمی‌شوند (هر چند این امر نیز مورد تردید است). از جمله این‌گونه قوانین می‌توان به قانون عوارض گمرکی واردات تلویزیون، سهمیه‌بندی واردات نفت خام، سهمیه‌بندی داوطلبانه واردات خودرو خارجی و قانون دریافت عوارض تنبیهی از واردکنندگان صفحه تصویرهای مسطح مانیتورهای کامپیوتری اشاره کرد.

سیاستمدارانی که با آرای مردم انتخاب می‌شوند (و REMM هستند) می‌دانند که این یک فرصت خوب برای تبدیل شدن به یک تاجر موفق است. آنها به امکانات تبلیغاتی ارزان و رسانه‌های گروهی نظیر تلویزیون، رادیو، روزنامه‌ها و مجلات دسترسی دارند. عزم راسخ و پافشاری دولت در جهت کنترل و هرچه محدودتر کردن رسانه‌ها بی‌ارتباط با نفع‌طلبی شخصی سیاستمداران در بهره‌برداری از رسانه‌ها به منظور تبلیغ خود، نیست.

سیاستمداران زیرک غالباً به گروه‌های سازمان‌یافته‌ای نزدیک می‌شوند که توجه رسانه‌ها را به خود جلب می‌کنند، یا خود بدین منظور گروه‌های جدیدی تشکیل می‌دهند. اکنون که منافع حاصل از مرتبط بودن با این گروه‌ها و سازمان‌ها بر همه سیاستمداران آشکار شده است، می‌بینیم که تعداد این سازمان‌ها و گروه‌ها با سرعت رو به افزایش است و برخی از هر وسیله‌ای حتی خشونت، ایجاد آشوب و ناآرامی‌های خیابانی سعی دارند توجه رسانه‌ها را به خود جلب کنند.

نمایندگان پارلمان‌ها، چه به صورت انفرادی و چه به صورت گروهی از گسترش و توسعه نقش دولت در اداره امور جامعه نفع می‌برند و به عنوان REMM همواره در حال تبلیغ و بازاریابی برای لوایح و طرح‌های قانونی به منظور دستیابی به این هدف‌اند.

اگر مشکلی یا بحرانی وجود نداشته باشد، آنها بحران ساختگی ایجاد می‌کنند یا توهم آن را در مردم به وجود می‌آورند. سپس با تصویب قوانینی که مدنظر خودشان است و اغلب منافع ملی را قربانی منافع گروه‌های فشار می‌کند، رأی‌دهندگان حوزه‌های انتخابیه خود را از این بحران‌های ساختگی یا موهوم نجات می‌دهند و بدین ترتیب حمایت سیاسی آنها را نیز به دست می‌آورند.

مثال: جنجال بر سر موضوع خدمات بهداشتی و درمانی در امریکا در سال‌های اخیر برخی از اعضای دولت پرزیدنت کلینتون، با کمک گروه‌های فشار هم پیمان خود و با استفاده وسیع از رسانه‌های گروهی، بحرانی ساختگی را در زمینه خدمات بهداشتی و درمانی در امریکا به وجود آوردند تا حمایت سیاسی مردم را برای تصویب قوانین و مقرراتی به منظور «اصلاح» سیستم بهداشتی و درمانی ایالات متحده امریکا، کسب کنند. اصلاحات پیشنهادی این گروه‌ها، منجر به وضع انبوهی از مقررات جدید و تمرکزگرایی

شدید این سیستم خواهد شد. بدین ترتیب کنترل بخش بسیار مهمی از اقتصاد کشور که ۱۴ درصد تولید ناخالص داخلی را شامل می‌شود، در دست دولت قرار می‌گیرد که تبعات آن در تقویت ارکان قدرت بوروکراسی دولتی قابل پیش‌بینی است.

متأسفانه تأثیر این «اصلاحات» بر کارایی و کیفیت خدمات بهداشتی و درمانی و سیستم بهداشتی کشور به روشنی پیداست. در نتیجه اجرای اصلاحات یاد شده، یک سیستم متمرکز دولتی جایگزین سیستم کنونی خواهد شد که به اعتقاد غالب کارشناسان و تحلیل‌گران یک اشتباه محض در صنعت خدمات بهداشتی است. از آنجا که دانش تخصصی و اطلاعات مربوط به هر مورد بیماری مشترکاً در اختیار پزشک و بیمار است، تصمیم‌گیری در این زمینه باید نامتمرکز بوده و به خود پزشکان و بیماران واگذار شود تا متضمن حداکثر کارایی باشد. اما تحمیل ساختار متمرکز بر سیستم خدمات بهداشتی، تصمیم‌گیری در خصوص معالجه بیماران و خدمات ارائه شده به آنان را به اشخاص ثالثی می‌سپارد که اطلاعات کاملی از وضع بیمار و شرایط خاص او ندارند. همین امر یقیناً کیفیت خدمات درمانی و بهداشتی را به‌طور قابل ملاحظه‌ای تنزل خواهد داد. صرف‌نظر از تأثیرات سوء تمرکزگرایی، تصمیم دولت مبنی بر کاهش سالانه ۱۵۰ میلیارد دلاری هزینه‌های خدمات بهداشتی درمانی (که به معنی کاهش منابع تخصیص داده شده به این بخش است) و افزایش جمعیت تحت پوشش این سیستم به میزان ۳۷ میلیون نفر، قطعاً موجب تنزل سطح کیفی خدمات بهداشتی درمانی در آینده شده و کمبودهایی را به وجود خواهد آورد که سهمیه‌بندی را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد.

شکی نیست که سیستم خدمات بهداشتی ایالات متحده اشکالاتی دارد، ولی این اشکالات ناشی از نبود مقررات دولتی یا نبود یارانه نیست. در عوض می‌توان آن را ناشی از سیستم بیمه شخص ثالث دانست که عملاً مسئولیت

تقبل هزینه خدمات درمانی را از عهده مهم‌ترین تصمیم‌گیرنده در این زمینه که همان بیمار می‌باشد، ساقط می‌کند. کلید حل این مسأله نهادن مسئولیت تبعات مالی تصمیمات درمانی بر عهده بیماران است. یعنی کسانی که از خدمات درمانی استفاده می‌کنند بدانند که هزینه‌های آن در حله نخست بر عهده خودشان است و فقط در مواردی که بیماری حاد بوده یا هزینه‌ای غیرعادی را بر بیمار تحمیل می‌کند تحت پوشش بیمه خدمات درمانی قرار بگیرد.

کاربرد مدل سیاسی در بخش خصوصی

مدل سیاسی یا نماینده تمام عیار در سطحی گسترده توسط مدیران شرکت‌های خصوصی در مدیریت بر کارکنان‌شان مورد استفاده قرار می‌گیرد. مدیران شرکت‌ها میل دارند این فرض را بپذیرند که کارکنان‌شان «نماینده تمام عیار» آنها هستند و خود هیچ ترجیحاتی ندارند. اگر در قسمتی از سازمان مسأله‌ای وجود دارد که ناشی از تصمیم‌گیری اشتباه یک مدیر است، بنابر فرضیه فوق، علت اصلی مسأله این است که فرد «بدی» برای آن شغل انتخاب شده است. بنابراین راه حل مسأله بر کنار کردن آن فرد «نامناسب» و جایگزین ساختن وی با «فرد مناسبی» است. حال کافی است به این مدیر جدید (که قرار است مطابق انتظار شما یک «نماینده تمام عیار» باشد) بگویید چه کاری انجام دهد و به صندلی‌تان تکیه بدهید تا کار به انجام برسد.

اما مدیران ارشدی که مدل REMM را مبنای رفتار خود و زیر دستان‌شان قرار می‌دهند به‌طور طبیعی انتظار دارند که اگر مدیری که برای تصدی یک شغل منصوب کرده‌اند دارای استعداد و آموزش‌های لازمه است، هرگونه مشکلی در کار پیش بیاید ناشی از نقص ساختار سازمانی یا سیستم انگیزشی سازمان خواهد بود. بنابراین راه حل مسأله نیز به جای برکنار کردن مدیر

مربوط، اصلاح ساختار و خط مشی سازمان است. غالب مشکلاتی که در سازمان‌ها بروز می‌کند ناشی از این امر است که مدیران عملاً برای انجام کارهایی مورد تشویق قرار می‌گیرند که برای سازمان زیانبار است (مثلاً افزایش سهم بازار به بهای کاهش ارزش سهم سهامداران). مثلاً اگر در سازمانی حقوق و پاداش پرداختی به مدیران متناسب با درصد تحقق اهداف در هر سال (عملکرد بودجه) باشد، مدیر مربوطه غالباً سعی خواهد کرد تا به طرق مختلف در برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی اعمال نفوذ کرده و موجب شود بودجه و اهداف تعیین شده برای دپارتمان تحت مدیریت وی به اندازه‌ای باشد که او بتواند به راحتی اهداف را محقق کرده و بیشترین پاداش و مزایا را به همین واسطه دریافت کند. طبعاً این کار موجب خواهد شد که سازمان در آن سال به حداکثر سودآوری و ارزش ممکن دست پیدا نکند.

بر همین سیاق مدیر عامل یک سازمان بزرگ نیز می‌تواند به‌عنوان REMM به گونه‌ای رفتار کند که نفع خود را به زیان جامعه، حداکثر کند. در شرکت‌های بزرگ، به‌ویژه شرکت‌هایی که مالکیت آنها دولتی یا سهامی عام است، غالباً مقادیر قابل ملاحظه‌ای از نقدینگی اضافی (یعنی بیش از مقدار بودجه‌ای که برای اداره عملیات جاری و سرمایه‌گذاری‌های سودآور لازم است) به هدر می‌رود و مصرفانه هزینه می‌شود. این ریخت و پاش‌ها معمولاً در قالب پروژه‌های نه‌چندان سودآور یا حتی زیان‌ده صورت می‌گیرد و تنها حاصل آن این است که ابعاد فعالیت شرکت را بزرگ‌تر از آنچه که واقعاً هست نشان داده و به همین میزان بر قدرت و پرستیژ مدیر عامل مربوط می‌افزاید. از آنجاکه پرداخت حقوق و پاداش به مدیران عامل تا حدودی متناسب با ابعاد شرکت است، این اقدامات با افزودن بر ابعاد شرکت، منافع خود آنها را نیز تأمین می‌کند. بنابراین مدیر عامل به‌عنوان REMM این انگیزه را دارد که تا حد امکان بودجه بیشتری را در سازمان صرف کند و بی‌رویه بر ابعاد سازمانش

ببفزاید. از سویی نقدینگی اضافی در دست مدیران عامل به آنها امکان می‌دهد در مواقعی که بحرانی بروز می‌کند یا به واسطه اشتباهات خودشان لطمه‌ای به سازمان وارد می‌شود، با استفاده از این نقدینگی اضافی بر اشتباهات خود سرپوش بگذارند، هر چند این کار ممکن است هیچ صرفه اقتصادی نداشته باشد. به علاوه، حفظ نقدینگی اضافی در داخل شرکت به مدیر عامل امکان می‌دهد از تعطیل کردن کارخانه‌های بی‌بازده، اخراج کارگران و کارکنان اضافی، یا قطع کمک‌های اعطایی به برخی از اشخاص یا گروه‌های ذی‌نفوذ سیاسی و نظایر آن پرهیز کند و موقعیت خود را تا جایی که میسر است حفظ نماید. در حالی که مدیر عامل به عنوان یک «نماینده تمام عیار» می‌باید این نقدینگی اضافی را صرفاً به سرمایه‌گذاری‌های پر بازده دیگر یا به خزانه دولت باز می‌گرداند تا صرف امور مفیدتر در بخش دیگری از جامعه شود.^۱

نتیجه‌گیری

ما این مقاله را با این هدف نگاشته‌ایم که نشان دهیم قدرت تحلیل و توضیح‌دهی مدل REMM (مدل رفتاری انسان مبتکر، حسابگر و بیشینه خواه) از تمامی دیگر مدل‌های رایج در علوم انسانی که در اینجا مختصراً شرح دادیم بیشتر است. قطعاً هر یک از این مدل‌ها جنبه مهمی از رفتار انسان را مورد توجه قرار می‌دهند. لیکن از سایر جنبه‌ها غافل می‌مانند. REMM دربرگیرنده تمامی جنبه‌های مثبت این مدل‌هاست.

REMM در این جنبه با مدل انسان اقتصادی همخوانی دارد که انسان موجودی مبتکر، جوایای منافع خویش و بیشینه خواه است، ولی این فرض را

۱. رجوع شود به Jensen (1986, 1988, 1989a, 1989b), Lang, Stulz and Poulsen (1994) و Blanchard, Lopez-de-Silanes and Shleifer (1994) و مراجع داخل آن.

نمی‌پذیرد که انسان‌ها فقط به دنبال حداکثر کردن درآمد پولی خود می‌باشند. REMM در این فرضیه با مدل روانشناختی مشترک است که کشش درآمدی تقاضا برای کالاهای مختلف، برای تمامی انسان‌ها از قاعده کلی یکسانی تبعیت می‌کند. ولی غیر قابل جایگزین بودن خواسته‌ها تحت عنوان «نیازهای» مطلق را نمی‌پذیرد.

REMM با مدل جامعه‌شناختی در این فرضیه مشترک است که «جامعه» بر «افراد» هزینه‌ای را در قبال هرگونه تخطی از هنجارهای خود تحمیل می‌کند و از این رو بر رفتار او تأثیر می‌گذارد. اما فرض می‌کند که افراد در صورتی که منافع‌شان اقتضا کند و چنانچه انجام یک عمل برخلاف هنجارهای جامعه نفعی بیش از هزینه اجتماعی آن عمل به همراه داشته باشد، آن کار را انجام می‌دهند. در واقع تغییرات اجتماعی به همین ترتیب روی می‌دهد.

REMM از مدل سیاسی این ایده را الهام می‌گیرد که انسان‌ها ظرفیت بشردوستی و گذشتن از خواسته خود برای رفاه حال دیگران را دارند و در تصمیم‌گیری و اقدام برای به حداکثر رساندن رفاه خود، منافع دیگران را نیز در نظر می‌گیرند، اما مدل «نماینده تمام عیار» را که به معنی تبعیت محض برگزیدگان سیاسی جامعه از ترجیحات موکلان و در نظر نگرفتن ترجیحات شخصی خود است، نمی‌پذیرد.

البته در استفاده از مدل REMM باید با توجه به شرایط و ویژگی‌های خاص موضوع، جزئیات بیشتری را به آن افزود (همان‌طور که ما در مثال‌های بالا همین کار را کردیم). علاوه بر این باید ذائقه، سلیقه و ترجیحات خاص انسان‌ها را که مرتبط با موضوع مورد بررسی است در نظر بگیریم (مثلاً: این که افراد برای چشم پوشی از درآمد یا کالاها در زمان حال و مبادله آن با درآمد یا کالا در آینده نرخ تنزیل مثبتی را قائل هستند، یعنی درآمد امروز را فقط با درآمد بیشتری در آینده معاوضه می‌کنند؛ اوقات فراغت برای آنان

ارزشمند است و به مواهب غیرمادی نظیر احترام، دوستی و خودیابی و کمال اهمیت می‌دهند).

ترکیب این مفروضات با آگاهی فرد از مجموعه فرصت‌هایی که در هر لحظه از زمان پیش رو دارد (این که به چه نسبتی حاضر به مبادله کالاها یا ناخواسته‌ها با یکدیگر است)، یک مدل نیرومند برای پیش‌بینی رفتار انسان به دست می‌دهد. REMM زیربنای مجموعه کمابیش منسجمی از نظریات مدرن در حوزه علوم اجتماعی است. مثلاً برخی اقتصاددانان، از جمله برنده اخیر جایزه نوبل اقتصاد «گری بکر»^۱، مدل REMM را در حوزه‌هایی که در گذشته مختص جامعه شناسان بود نظیر تبعیض، جرم و جنایت، ازدواج و خانواده به کار برده‌اند.^۲ همچنین برخی از نظریه پردازان سیاسی با کمک اقتصاددانان، مدل‌های «حداکثر سازی رفاه» را در تحلیل رفتار سیاسی رأی دهندگان و نیز بوروکرات‌ها و قانون‌گذاران به کار گرفته‌اند.^۳ برخی دیگر از نظریه پردازان نیز مدل REMM را برای توضیح مشکلات سازمانی در درون شرکت‌ها مورد استفاده قرار داده‌اند.^۴

این تحقیقات و نظریه‌پردازی‌ها با وجود تنوع و گوناگونی ظاهری‌شان همگی دارای یک پیام مشترک‌اند: انسان‌ها به عنوان سیاستمدار، مدیر، استاد دانشگاه، متخصص، بشردوست، یا کارگر ساده کارخانه، همگی افرادی مبتکر، حسابگر و پیشینه خواه هستند. آنها نسبت به فرصت‌هایی که محیط پیش روی آنها قرار می‌دهد واکنش نشان می‌دهند و تلاش می‌کنند اثر

1. Garry Becker.

۲. رجوع شود به «Becker» (۱۹۷۳، ۱۹۶۸) در زمینه جرم و جنایت و ازدواج.
 ۳. رجوع شود به کارهای «Downs» (۱۹۵۷) و «Buchanan» و «Tullock» (۱۹۶۵) در زمینه انتخاب سیاسی و «Niskanen» (۱۹۷۱) در خصوص بوروکراسی‌ها.

4. Alchian and Demsetz (1972), Arrow (1971), Jensen and Meckling (1976, 1992) and Williamson (1970, 1975), Milgrom and Roberts (1992).

محدودیت‌هایی را که بر آنها تحمیل می‌شود تا حد امکان خنثی کرده و کاری را که خود می‌خواهند انجام دهند. این فقط پول نیست که برای آنها اهمیت دارد، آنها برای تقریباً هر چیزی (احترام، توجه دیگران، قدرت، عشق و رفاه دیگران) به اندازه‌اهمیتش ارزش قائلند.

وظیفه خطیر جامعه و تمامی سازمان‌های تشکیل دهنده آن، این است که قواعد بازی و رویه‌های آموزشی مناسبی را تدوین کرده و به اجرا بگذارند که بتواند نیروی خلاقه REMM را مهار کرده و در جهت بهره‌برداری هرچه کارآمدتر از منابع کمیاب موجود، مورد استفاده قرار دهد. REMMها در همه جا حضور دارند!

منابع و مآخذ

1. Alchian, Armen A. and Harold Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization", 1972, *American Economic Review* LXII, No. 5 (December): 777-795.
2. Argyris, Chris, *Overcoming Organizational Defenses*. New York: Allyn and Bacon, 1990.
3. Argyris, Chris, "Teaching Smart People How to Learn" *Harvard Business Review* (May-June):1991. 99-109.
4. Argyris, Chris, *Knowledge for Action: A Guide to Overcoming Barriers to Organizational Change*. San Francisco: CA, Jossey-Bass, Ins. (1993).
5. Arrow, Kenneth J., *Control in Large Organizations: Essays*

in the Theory of Risk-Bearing, Markham Publishing Co.

6. Baker, George P., Michael C. Jensen and Kevin J. Murphy, "Compensation and Incentives: Practice vs. Theory", *Journal of Finance* 43, No. 3 (July) 1988: 593-616.
7. Becker, Gary S., "Crime and Punishment: An Economic Approach.", *Journal of Political Economy* 76 (March/April) 1968.
8. Becker, Gary S., "A Theory of Marriage: PartI. " *Journal of Political Economy* 82 (July/August) 1973.
9. Blachard, Oliver, Lopez - de - Silanes and Andre Schleifer, "What Do Firms Do with Cash Windfalls." *Journal of Financial Economics* , 1994.
10. Boulding, Kenneth E., *Conflict and Defense*. New York: Harper & Row, 1962.
11. Buchanan, James M. and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor, Michigan, University of Michigan Press, 1965.
12. Downs, Anthony, *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper & Row, 1957.
13. Hansen, Ronald W., "The Relationship between Regulation and R&D in the Pharmaceutical Industry: A Review of Literature and Public Policy Proposals". *The*

Effectiveness of Medicines in Containing Health Care Costs: Impact of Innovation, Regulation, and Quality, National Pharmaceutical Council, 1982.

14. Hayek, F.A., "The Use of Scientific Knowledge in Society," *American Economic Review* 35, No. 4 (September) 1945.

15. Hayek, Friedrich A., "Planning Our Way to Serfdom." *Reason* (March) 1977.

16. Henderson, David R., *Coal Mine Safety Legislation: Safety or Monopoly?* Rochester, NY: University of Rochester, 1977.

17. Initiative Committee for National Economic Planning, *The Case for Government Planning*. New York Times, 1975.

18. Jensen, Michael C., Agency Costs of Free Cash Flow: Corporate Finance and Takeovers." *American Economic Review* 76 (May) ,1986: 323 -329.

19. Jensen, Michael C., "Takeovers: Their Causes and Consequences." *Journal of Economic Perspectives*,1988. 2:21-48.

20. Jensen, Michael C., "Active Investors LBOs, and the Privatization of Bankruptcy." *Journal of Applied Corporate Finance* 2, No.1 (1989 a). (Spring): 35-44.

21. Jensen, Michael C., "Eclipse of the Public

- Corporation." *Harvard Business Review* 67, No. 5 (September - October) (1989 b): 61-74.
22. Jensen, Michael C., "The Modern Industrial Revolution, Exit and the Failure of Internal Control Systems." *Journal of Finance* (July) 1993: 831-880.
23. Jensen, Michael C., "Economics, Organizations, and Non - Rational Behavior." *Economic Inquir*, 1995.
24. Jensen, Michael C. and William H. Meckling (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics* 3, No. 4 (October): 305-360.
25. Jensen, Michael C. and William H. Meckling, "Specific and General Knowledge, and Organization Structure." *Contract Economics* . L.W.a.H. Wijkander, Oxford, Basil Blackwell: (1992). 251-274.
26. Jensen, M.C. and Kevin J. Murphy, "Performance Pay and Top Management Incentives." *Journal of Political Economy* (April) 1990.
27. Kaitin, Kenneth I., Natalie R. Bryant and Lewis Lasagna, "The Role of Research - Based Pharmaceutical Industry in Medical Progress in the United States." *Journal of Clinical Pharmacology* 33 (May) 1993 : 41-417.
28. Lang, Larry, Annette Poulsen and Rene M. Stulz, "Asset

- Sales, Firm Performance, and the Agency Costs of Managerial Discretion." *Journal of Financial Economics*, 1994.
29. Larrick, Richard P., Richard E. Nisbett and James N. Morgan, "Who Uses the Cost-Benefit Rules of Choice? Implications for the Normative Status of Microeconomic Theory." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (1993). 56 (3): 331.
30. Maslow, A.H., "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review* 50 (January), 1943 : 370-396.
31. Meckling, William H., "Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences." *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft* (December), (1976).
32. Milgrom, Paul and John Roberts, *Economics, Organization, and Management*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice - Hall, 1992.
33. Niskanen, William., Jr., *Bureaucracy and Representative Government*. Aldine - Atherton, Inc. (1971).
34. Peck, M. Scott, *The Road Less Traveled*. New York, Simon & Schuster, 1978.
35. Peltzman, Sam, *Regulation of Pharmaceutical Innovation*, American Enterprise Institute, (1974).

36. Popper, Karl, *The Open Society and Its Enemies*. (Second Edition), Princeton NJ, Princeton University Press, 1950.
37. Schwert, G.W., *Mark-up Pricing in Mergers and Acquisitions*. Rochester, NY, University of Rochester, 1993.
38. Simon, Herbert A., "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics* 69: 1955. 99-118.
39. Stelzer, Irwin M., "Pricing Health Care: There is No Health Care Crisis." *Wall Street Journal*, 1994.
40. Sykes, Charles J., *A Nation of Victims: The Decay of the American Character*, St. Martin's Press, 1992.
41. Wardell, William M., Mohammed Hassar, Sadanand N. Anavekar, et al., "The Rate of Development in New Drugs in the United States, 1963 through 1975." *Clinical Psychology and Therapeutics* 24, No. 2(August) 1978.
42. Williamson, Oliver E., *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, NJ. Prentice Hall, 1970.
43. Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 1975.

نظریه اقتصادی رفتار سیاسی
در نظام دموکراسی^۱

1. Downs Anthony; "An Economic Theory of Political Action in a Democracy"; *Journal of Political Economy*; Vol. 65; 1957, pp. 115-150.

معرفی نویسنده مقاله

آنتونی دوانز^۱ در سال ۱۹۵۲ در رشته نظریه سیاسی و روابط بین‌الملل از دانشگاه «کارلتون» مینه سوتا لیسانس خود را اخذ کرد و سپس فوق لیسانس (۱۹۵۶) و دکترای اقتصاد (۱۹۶۲) را از دانشگاه استانفورد دریافت کرد. زمینه‌های اصلی و فعالیت علمی وی را موضوعاتی نظیر اقتصاد شهری و مسکن، اقتصاد املاک و مستغلات، مدیریت دولتی، دموکراسی، سیاست عمومی و اقتصاد بخش عمومی تشکیل می‌دهند.

دوانز ۱۲ کتاب را به تنهایی تألیف نموده و در تألیف ۱۲ کتاب دیگر نیز مشارکت داشته است. مشهورترین کتب وی در زمینه نظریه انتخاب عمومی عبارتند از: «نظریه اقتصادی دموکراسی^۲» (۱۹۵۷) و «درون بوروکراسی^۳» (۱۹۶۷). از وی همچنین بیش از ۴۰۰ مقاله (به تنهایی و حدود ۱۰۰ مقاله به همراه دیگر مؤلفان) در مجلات علمی معتبر نظیر

«America Economic Review»، «Journal of Property Management»، «Public Administration Review»، «Journal of

1. Anthony Downs

2. An Economic Theory of Democracy

3. Inside Bureaucracy

Political Economy»

به چاپ رسیده است.

دوانز از سال ۱۹۷۷ عضو مؤسسه بروکنگز^۱ و همچنین عضو دوره‌ای مؤسسه مطالعات سیاست عمومی کالیفرنیا^۲ بوده است و در دانشگاه‌های استانفورد، هاروارد، کارلتون، کنتاکی و شیکاگو به عنوان استاد مدعو تدریس نموده است. وی به واسطه تخصص در زمینه اقتصاد املاک و مستغلات و اقتصاد شهری به عنوان مشاور باصدها شرکت امریکایی و مؤسسات دولتی از جمله وزارت مسکن و توسعه شهری امریکا همکاری نموده است. در زمان ریاست جمهوری پرزیدنت جانسون در سال ۱۹۶۷ به عنوان مشاور ارشد کمیسیون ملی رسیدگی به مشکلات شهری و در سال ۱۹۸۹ به عنوان عضو کمیته تأمین مسکن ارزان منصوب شد و به مدت ۱۸ سال عضو مؤسسه عالی تحقیقات املاک و مستغلات (رئیس هیأت مدیره به مدت ۴ سال) بود و به واسطه این مؤسسه به شرکت‌ها و مؤسسات تجاری و غیر انتفاعی بیشماری مشاوره داده است.

1. Brookings

2. Public Policy Institute of California

الف. ورود دولت به نظریه تعادل عمومی^۱

به رغم اهمیت فوق‌العاده تصمیمات دولت در هر مرحله از حیات اقتصادی، نظریه پردازان علم اقتصاد هرگز نتوانسته‌اند به نحو موفقیت آمیزی دولت را به همراه تصمیم‌گیرندگان بخش خصوصی در قالب نظریه واحدی از تعادل عمومی به طور یک‌پارچه جای دهند.^(۱) بالعکس، اقدامات دولت را به صورت یک متغیر برون‌زا در نظر می‌گیرند که برحسب ملاحظات سیاسی خارج از قلمرو اقتصاد تعیین می‌شود. این دیدگاه نوعی اقتباس^۲ از این قضیه کلاسیک تلقی می‌شود که بخش خصوصی یک ساز و کار خود سامانده است و این که هرگونه اقدام دولت و رای حفظ قانون و نظم، دخالت در آن محسوب می‌شود نه این که بخش لاینفک این ساز و کار تلقی شود.^(۲)

مع هذا، لاقول در دو حوزه از نظریه‌های اقتصادی، محوریت اقدامات دولت، اقتصاددانان را وادار ساخته است تا قواعدی را تنظیم کنند که نشان دهد دولت چگونه می‌بایست تصمیم‌گیری نماید. در قلمرو مالیه عمومی، هیودالتون^۳ اظهار می‌دارد:

۱. عنوان‌گذاری بخش‌های مقاله به سلیقه مترجمین بوده است.

2. Carry - over.

3. Hugh Dalton.

«در نتیجه عملیات مالی عمومی، تغییراتی در میزان و ماهیت ثروت تولید شده صورت می‌گیرد و نحوه توزیع این ثروت میان افراد و طبقات جامعه نیز دگرگون می‌شود. آیا می‌توان این تغییرات را با توجه به آثار کلی آنها و به لحاظ اجتماعی، سودمند دانست؟ اگر پاسخ مثبت باشد، ادامه چنین عملیاتی موجه خواهد بود و در غیر این صورت باید آنها را متوقف ساخت. بهترین نظام مالی عمومی نظامی است که حصول حداکثر منافع اجتماعی را به واسطه عملیاتی که به اجرا در می‌آورد، تضمین کند.»^(۳)

تلاش مشابهی برای تفکیک و تمایز میان فعالیتهای مختص به دولت و فعالیتهای ویژه بخش خصوصی از سوی هاروی. و. پیک^۱ صورت گرفته است. وی می‌نویسد: «اگر عملیات عمومی هر بنگاه اقتصادی مطلوبیت خالص اجتماعی بیشتری ایجاد کند، آن گاه خدماتی را که از سوی این بنگاه ارائه می‌شود باید متعلق به مقوله کالاهای عمومی دانست.»^(۴) علاوه بر این، بسیاری از متخصصان اقتصاد رفاه اصول عامی را تدوین و مطرح ساخته‌اند که هدایتگر فعالیت ملی دولت در اقتصاد باشد. برای مثال، آبا. پ. لرنر^۲ به طور غیرمستقیم هنگام بیان نکات مزبور به چنین قاعده‌ای اشاره می‌کند: «اگر به حداکثر رساندن رضایتمندی کل افراد یک جامعه مدنظر باشد، آن گاه رویه عقلایی برای این کار عبارت است از تقسیم درآمدها بر مبنای مساوات طلبانه.»^(۵)

باید اذعان کرد نظیر اینگونه مثالها در علم اقتصاد چندان فراوان نیستند. علت اصلی آن این است که اظهارنظر آشکار در مورد هرگونه قاعده تصمیم‌گیری برای هدایت اعمال یا فعالیتهای دولت در نظریه اقتصادی بسیار نادر است. مع هذا، تحریف واقعیت نخواهد بود اگر اظهار کنیم که بخش اعظم

1. Harvey. W. Peek.

2. Abba P. Lerner.

متخصصان اقتصاد رفاه و بسیاری از نظریه پردازان مالیه عمومی به طور ضمنی فرض می کنند که کارکرد مناسب و مقتضی دولت عبارت است از به حد اکثر رسانیدن رفاه اجتماعی. مادامی که آنها با مسأله تصمیم گیری دولت مواجه باشند، تقریباً همه آنها کم و بیش از این قاعده هنجاری مدد می جویند. ولی استفاده از چنین قاعده ای دو مشکل عمده به بار آورده است. اولاً، مشخص نیست که منظور آنها از رفاه اجتماعی چیست و علاوه بر آن هیچ گونه توافقی در مورد نحوه به حداکثر رساندن آن وجود ندارد. در واقع وجود مجادلات بلندمدت در مورد ماهیت رفاه اجتماعی در اقتصاد رفاه جدید، کنت ارو^۱ را به این نتیجه گیری رهنمون ساخت که دسترسی به هرگونه روش عقلایی برای به حداکثر رساندن رفاه اجتماعی ممکن نخواهد بود، مگر آن که محدودیت های شدیدی بر رتبه بندی ترجیحات^۲ افراد در هر جامعه اعمال شود.^(۶)

پیچیدگی های این مسأله ذهن اقتصاددانان را از پرداختن به مشکل دوم که از قائل شدن کارکرد حداکثرسازی رفاه اجتماعی توسط دولت ناشی می شود، منحرف ساخته است. حتی اگر بتوانیم رفاه اجتماعی را تعریف کنیم و نوعی توافق در مورد روش های حداکثرسازی آن حاصل شود، چه دلیلی برای باور کردن این نکته وجود خواهد داشت که افرادی که اداره نظام دولتی را بر عهده دارند انگیزه ای برای به حداکثر رساندن رفاه اجتماعی داشته باشند؟ بیان این نکته که آنها الزاماً باید چنین رفتاری را پیشه خود سازند بدان معنایست که آنها تمایلی به انجام این کار داشته باشند. شومپیتر که خود از معدود اقتصاددانانی است که با این مسأله مواجه شده است، در این باره اظهار می دارد:

1. Kenneth Arrow.

2. Preference Orderings.

«نمی‌توان چنین نتیجه گرفت که معنای اجتماعی نوع خاصی از فعالیت الزاماً قدرت و انگیزه لازم برای عمل به آن را فراهم آورد. بنابراین، نظریه‌ای که صرفاً به تحلیل نیازها و اهداف اجتماعی اکتفا کند، به مثابه تفسیری مناسب از فعالیت‌هایی که منجر به تأمین و تحقق نیازها و اهداف اجتماعی می‌شوند، مقبول واقع نخواهد شد.»^(۷)

در اینجا شومپیتر ایرادی اساسی را نسبت به اکثر تلاش‌های به عمل آمده برای بررسی دولت در قالب نظریه اقتصادی مطرح می‌سازد: آنها واقعاً دولت را به عنوان بخشی از تقسیم کار در جامعه در نظر نمی‌گیرند. هر کارگزار اقتصادی در قلمرو تقسیم کار دارای یک انگیزه خصوصی و یک کارکرد اجتماعی است. برای مثال، کارکرد اجتماعی یک کارگر معدن عبارت است از استخراج زغال سنگ از درون معدن، زیرا چنین فعالیتی برای دیگران ایجاد مطلوبیت می‌کند. ولی انگیزه شخصی او در انجام چنین کاری کسب درآمد است و نه تمایل به افزایش مطلوبیت دیگران. به همین ترتیب هر کارگزار اقتصادی دیگر در قلمرو تقسیم کار، وظایف اجتماعی خود را عموماً به عنوان ابزاری برای دستیابی به اهداف خصوصی خود نظیر کسب درآمد، اعتبار اجتماعی یا کسب قدرت دنبال می‌کند. بخش قابل ملاحظه‌ای از نظریه اقتصادی اساساً مصروف اثبات این نکته می‌شود که انسان‌هایی که این گونه اهداف شخصی خود را دنبال می‌کنند، ممکن است درعین حال با کارایی زیادی، لااقل تحت شرایط معین، کارکردهای اجتماعی خود را به انجام رسانند.

در پرتو چنین استدلالی، هرگونه تلاش برای تدوین نظریه‌ای درباره اقدامات دولت بدون بحث درباره انگیزه‌های کسانی که اداره دولت را برعهده دارند، قاعدتاً با بخش عمده تحلیل‌های اقتصادی ناسازگار خواهد

بود. نظریه‌هایی از این دست، چون بر مبنای ملاحظات هنجاری^۱ صورت می‌گیرند، این واقعیت را نادیده می‌انگارند که دولت‌ها نهادهای مشخصی هستند که انسان‌ها آنها را اداره و هدایت می‌کنند. در نتیجه، چنین تلاش‌هایی هرگز به یکپارچگی دولت و سایر تصمیم‌گیرندگان در چارچوب نظریه تعادل عمومی نخواهد انجامید. این گونه یکپارچگی مستلزم اتخاذ یک رویکرد اثباتی^۲ است که بتواند توضیح دهد چگونه حکمرانان تحت تأثیر انگیزه نفع شخصی عمل می‌کنند. در بخش‌های بعدی، الگویی از تصمیم‌گیری دولت را بر مبنای چنین رویکردی ارائه خواهم کرد.

ب. تعاریف و اصول موضوعه

برای تدوین چنین الگویی، تعاریف ذیل را مورد استفاده قرار خواهم داد:

۱- دولت یک عامل در قلمرو تقسیم کار است که قدرت اعمال فشار و جبر بر دیگر عاملین را در جامعه در اختیار دارد. دولت قانون قدرت فائده در یک قلمرو یا ناحیه معین است.^(۸)

۲- دموکراسی یک نظام سیاسی با ویژگی‌های ذیل است:

الف- دو یا چند حزب در انتخابات دوره‌ای برای دستیابی به ابزار

کنترل قدرت دولتی با یکدیگر به رقابت برمی‌خیزند.

ب- حزب (یا ائتلافی از احزاب) که اکثریت آرا را به دست می‌آورد

کنترل ابزارهای قدرت دولت را تا انتخابات بعدی در دست می‌گیرد.

ج- احزاب بازنده هرگز نمی‌کوشند تا مانع از به قدرت رسیدن و

تصدی امور توسط احزاب برنده شوند و برندگان هم از قدرت خود برای

تضعیف بازندگان جهت رقابت در دوره انتخابات بعدی استفاده نمی‌کنند.

1. Normative.

2. Positive.

د- تمام افراد بالغ و تابع قانون که حاکمیت دولت بر آنها اعمال شود شهروند محسوب می‌شوند و هر شهروند یک و تنها یک رأی در هر دوره از انتخابات خواهد داشت.

گرچه تعاریف فوق‌الذکر تا حدودی مبهم هستند ولی مقاصد فعلی ما را برای طرح مسائل مورد نظر تأمین می‌کنند.

سپس، اصول موضوعه ذیل را مطرح خواهیم ساخت:

۱- هر حزب سیاسی متشکل از گروهی از افراد است که صرفاً برای دسترسی به درآمد، اعتبار اجتماعی و قدرت حاصل از قرار گرفتن در صدر امور دولتی، می‌خواهند به مقامات دولتی بالا دست یابند.^(۹)

۲- حزب برنده (یا ائتلافی) نظارت و کنترل کامل خود را بر اقدامات دولت، تا رسیدن به دوره بعدی انتخابات اعمال خواهد کرد. هیچ‌گونه ترتیباتی برای اخذ رأی اعتماد، در فاصله بین دو انتخابات از سوی قوه مقننه یا رأی دهندگان وجود ندارد، بنابراین تا انتخابات بعدی نمی‌توان حزب حاکم را از قدرت برکنار نمود. همچنین هیچ‌گونه مقاومتی در مقابل دستورات و فرامین آن از سوی نظام بوروکراسی غیرشفاف و پنهان در جامعه نباید وجود داشته باشد.

۳- قدرت اقتصادی دولت نامحدود است. دولت می‌تواند هر صنعتی را ملی کند یا هر دارایی یا شرکتی را به بخش خصوصی واگذار نماید یا بین یکی از حالت‌های افراطی فوق وضعیت توازن و تعادل برقرار کند.

۴- تنها محدودیتی که بر قدرت دولت اعمال می‌شود آن است که حزب حاکم^۱ به هیچ وجه نمی‌تواند آزادی سیاسی احزاب مخالف یا شهروندان منفرد را محدود نماید مگر آن که اینان بخواهند از طریق زور دولت را

1. Incumbent.

سرنگون کنند.

۵- هریک از عوامل ملحوظ در الگوی فوق - اعم از فرد، حزب یا ائتلاف خصوصی - در تمام زمان‌ها به صورت عقلایی رفتار می‌کند. یعنی برای دستیابی به اهداف خود حداقل استفاده را از منابع کمیاب به عمل آورده و تنها اجرای اعمالی را در پیش می‌گیرد که منفعت نهایی آنها بیش از هزینه نهایی‌شان باشد.^(۱۰)

فرضیه اصلی من که برآمده از تعاریف و اصول موضوعه فوق است بدین شرح است:

احزاب سیاسی در نظام دموکراسی، سیاست‌های‌شان را دقیقاً به عنوان ابزاری برای کسب آرا و پیروزی در انتخابات تنظیم می‌کنند. هدف آنها از رسیدن به قدرت، اجرای سیاست‌های معین از پیش تعیین شده یا خدمت به منافع گروه‌های خاص نیست. بلکه آنها برای تصدی امور دولتی، اقدام به تنظیم سیاست‌ها و تأمین منافع گروه‌های اجتماعی ذی نفع می‌کنند. بنابراین کارکرد اجتماعی آنها - که عبارت است از تنظیم و اجرای سیاست‌های معین در زمانی که قدرت را در اختیار دارند - محصول و پیامد فرعی انگیزه خصوصی آنان است که همانا کسب درآمد، اعتبار اجتماعی و قدرت می‌باشد. این فرضیه متضمن آن است که در نظام دموکراسی، دولت همیشه چنان عمل می‌کند که تعداد رأی دهندگان به خود را به حداکثر برساند. در واقع، دولت نقش کارآفرینی را ایفا می‌کند که به جای تولید محصول در ازای دریافت پول، سیاست‌های خود را در قبال کسب آرای بیشتر به فروش می‌گذارد. علاوه بر این، دولت برای کسب آرای لازم باید با سایر احزاب رقابت کند درست همان گونه که دو یا چند انحصارگر در تلاش برای افزایش فروش کالاهای‌شان در بازار با یکدیگر رقابت می‌نمایند. اینکه دولت رفاه

اجتماعی را به حداکثر می‌رساند یا نه (به فرض این که چنین فرایندی تعریف شده باشد) بستگی به آن دارد که رقابت برای کسب قدرت، چه تأثیری بر رفتار دولت دارد. نمی‌توانیم از قبل چنین فرض کنیم که این رفتار به لحاظ اجتماعی بهینه است. همچنان که نمی‌توان این فرض را پیشاپیش پذیرفت که هر بنگاهی بتواند تولید اجتماعی بهینه‌ای داشته باشد.

در ادامه، ماهیت تصمیم‌گیری دولت را در دو قلمرو مورد بررسی قرار خواهیم داد:

- ۱- در جهانی که در آن دانش کامل وجود داشته و اطلاعات بدون هزینه است.
- ۲- در جهانی که دانش ناقص و اطلاعات پرهزینه است.

ج. تصمیم‌گیری در شرایط اطلاعات کامل

هدف از تحلیل تصمیم‌گیری دولت در جهانی که اطلاعات کامل وجود دارد فقط روشن کردن روابط اساسی میان دولت دمکراتیک و شهروندان آن است. این رابطه را می‌توان در قالب مجموعه قضایای ذیل مطرح ساخت:

۱- اعمال دولت به انتظارات آن از نحوه رأی دهی مردم و راهبردهای احزاب مخالف بستگی دارد.

۲- دولت انتظار دارد که رأی دهندگان بر مبنای دو فاکتور ذیل رأی دهند: الف- تغییرات حاصله در درآمد آنها در نتیجه فعالیت دولت و ب- راهبردهای احزاب مخالف.

۳- رأی دهندگان عملاً مطابق موارد ذیل رأی می‌دهند: الف- تغییرات درآمد آنها در نتیجه فعالیت دولت و ب- وعده‌های بدیل که از سوی گروه‌های مخالف مطرح می‌شوند.^(۱۱)

۴- درآمد مطلوب رأی‌دهندگان که حاصل فعالیت‌های ملی دولت باشد

بستگی به اقدامات دولت طی دوران انتخابات خواهد داشت.

۵- راهبردهای احزاب مخالف بستگی به دیدگاه آنها در مورد میزان افزایش درآمد رأی‌دهندگان در نتیجه فعالیت دولت و اقدامات اتخاذ شده توسط دولت حاکم دارد.

این قضایا عملاً مجموعه‌ای از ۵ معادله را تشکیل می‌دهند با پنج متغیر نامعین: رأی مورد انتظار افراد^۱، میزان و ترکیب آرای واقعی، راهبردهای مخالفین، اقدامات دولت و درآمد مکتسبه افراد در نتیجه فعالیت دولت است. بنابراین، ساختار سیاسی نظام دموکراسی را می‌توان برحسب مجموعه‌ای از معادلات هم‌زمان در نظر گرفت که مشابه با معادلات هم‌زمان مورد استفاده در تحلیل‌های ساختار اقتصادی است.

از آنجایی که شهروندان مورد نظر ما در نظام دموکراسی مبتنی بر الگوی فوق‌الذکر عقلایی رفتار می‌کنند، هریک از آنها انتخابات را دقیقاً ابزاری تلقی می‌کند که به وسیله آن دولتی انتخاب می‌شود که بیشترین منافع را برای وی به همراه داشته باشد. هر شهروندی میزان مطلوبیت درآمدی خود را با توجه به اقدامات پیش‌بینی شده یا مورد انتظار دولت در مقابل احزاب دیگر برآورد می‌کند. به‌ویژه اگر قرار باشد که این دولت مورد نظر در دوره انتخابات بعدی بر سر کار آید. یعنی ابتدا وی مطلوبیت درآمدی را که حزب A برای وی فراهم خواهد ساخت برآورد می‌کند، سپس درآمدی را که حزب B برای او به ارمغان می‌آورد تخمین زده و این کار را الی آخر انجام خواهد داد. او به حزبی رأی خواهد داد که به گمانش بالاترین میزان مطلوبیت درآمدی را با توجه به نحوه اقدامات دولت برای او به همراه آورد. مهمترین عاملی که برآورد او از عملکرد آتی هر حزب را تحت تأثیر قرار می‌دهد،

1. Expected Vote.

وعده‌های انتخاباتی احزاب درباره آینده نیست بلکه عملکرد آنها در دوره‌ای است که رو به اتمام می‌باشد. بنابراین، تصمیم‌گیری فرد در مورد رأی دهی مبتنی بر مقایسه‌ای است میان درآمدی که وی عملاً طی این دوره در نتیجه اقدامات حزب حاکم کنونی به دست می‌آورد، با درآمدی که در صورت روی کار آمدن احزاب مخالف می‌توانست نصیب وی شود (من چنین فرض می‌کنم که هر حزب مخالف در مورد مسائلی که حزب حاکم وقت با آنها سروکار دارد، مواضع آشکار خود را اعلام می‌کند).

البته، از آنجایی که وی به انتخاب دولت بعدی می‌اندیشد، تحلیل خود در مورد عملکرد گذشته هر حزب را مطابق بر آورد خود از تغییرات احتمالی در رفتار آن تعدیل می‌کند. مع‌هذا، سابقه عملکرد حزب حاکم کنونی محور اصلی ارزیابی‌های وی خواهد بود.

دولت تصمیمات عقلایی اتخاذ می‌کند، ولی تجزیه و تحلیل رفتار آن کار ساده‌ای نیست. زیرا همواره درگیر نبرد سیاسی با مخالفان خود می‌باشد. هر حزب شبیه یک بازیگر در یک بازی N نفره یا یک بنگاه در بازار انحصار چندگانه است که درگیر رقابت بی‌رحمانه‌ای در بازار شده است. مع‌هذا، مسأله تغییرات مبتنی بر حدس و گمان به نسبت در اینجا ساده شده است، زیرا حزب حاکم همیشه می‌باید زودتر از احزاب مخالف خود، در هر موضوعی نقش خود را ایفا کند. از آنجایی که حزب مورد نظر قدرت را در اختیار دارد، ناتوانی در عکس‌العمل نشان دادن به شرایط پیش آمده نوعی ضعف تلقی می‌شود و باید بتواند در صورت لزوم سریعاً تصمیم‌گیری کند. اما حزب مخالف، که در قبال دولت مسئولیتی ندارد، می‌تواند صبر پیشه کند تا هنگامی که فشار حوادث حزب حاکم را به اقدام وادار سازد. بنابراین، احزاب مخالف دارای یک مزیت راهبردی هستند که در ضمن این مسأله امکان تجزیه و

تحلیل برنامه احزاب گوناگون را ساده‌تر از زمانی خواهد ساخت که تمام احزاب به‌طور هم‌زمان راهبردهای خود را آشکار سازند.

مع‌هذا، راهبردهای احزاب مختلف را در شرایط وجود اطلاعات و دانش کامل بررسی نخواهم کرد زیرا تقریباً هیچ‌یک از نتایج حاصل از این تحلیل قابل اطلاق برای شرایط اطلاعات ناقص که در آن سر می‌بریم نیست. فقط باید بر یک نکته تأکید کرد: در جهانی که دانش کامل وجود دارد، دولت برای ترجیحات تمام شهروندان وزن و اهمیت یکسانی قائل می‌شود. این بدان معنا نیست که سیاست‌های دولت به‌طور یکسان به نفع تمام شهروندان باشد، زیرا ملاحظات راهبردی ممکن است نادیده گرفتن وضعیت برخی از شهروندان یا توجه بیشتر به گروهی دیگر را ایجاب نماید یا آن‌که لازم باشد در مورد برخی از شهروندان سیاست ویژه‌ای و در مورد سایر شهروندان سیاست دیگری اعمال شود. ولی دولت هرگز تعمداً رأی شهروند A را برای بدست آوردن رأی شهروند B از دست نمی‌دهد. از آنجایی که هر شهروند یک و فقط یک حق رأی دارد، به شرط ثبات سایر شرایط، دولت یا حزب رقیب نمی‌تواند از راه مبادله آرا شهروند A و B، موقعیت بهتری پیدا کند. خلاصه آن‌که، برابری حق رأی ابزاری موثر جهت توزیع قدرت سیاسی به‌طور یکسان میان شهروندان است.

د. تصمیم‌گیری در شرایط اطلاعات ناقص

فقدان اطلاعات کامل که بر مبنای آن بتوان تصمیم‌گیری کرد از چنان اهمیتی برای زندگی انسان برخوردار است که می‌تواند ساختار تقریباً هر نهاد اجتماعی را تحت تأثیر قرار دهد. به ویژه در سیاست، نقصان اطلاعات دارای آثار عمیقی است. بدین دلیل ادامه تحلیل خود را مصروف بررسی آثار

اطلاعات ناقص بر روی رفتار سیاسی در یک نظام دموکراسی خواهیم نمود. در این الگو، دانش ناقص^۱ به معنای آن است که:

- ۱- احزاب همیشه اطلاع دقیقی از خواسته‌های شهروندان ندارند؛
- ۲- شهروندان همیشه نمی‌دانند که دولت یا احزاب مخالف آن چه کرده‌اند، چه می‌کنند یا آن که برای تأمین منافع آنها چه باید بکنند؛
- ۳- دستیابی به اطلاعات لازم برای فایق آمدن بر هر دو نوع ناآگاهی یاد شده، هزینه دارد به عبارت دیگر، منابع کمیاب باید مصروف کسب یا شبیه‌سازی اطلاعات شود. گرچه وجود چنین شرایطی تأثیرات مختلفی بر عملکرد دولت در الگوی فوق‌الذکر دارد، ولی توجه خود را فقط معطوف سه اثر خواهیم کرد: اقناع^۲، ایدئولوژی‌ها و جهل عقلایی^۳.

۱.۴. نقش اقناع‌کنندگان

مادامی که قایل به فرض دانش یا اطلاعات کامل باشیم، احتمالاً هیچ شهروندی نخواهد توانست رأی دیگران را تحت تأثیر قرار دهد، زیرا هر یک خواهد دانست که رأی به کدام حزب منفعت بیشتری را برای او به همراه خواهد آورد. همچنین همگان خواهند دانست که دولت مشغول انجام چه کاری است یا اگر احزاب دیگر قدرت را در اختیار داشتند، چه می‌کردند. بنابراین، ساختار سلیقه سیاسی هر شهروندی که بنا بر فرض من ثابت است، مستقیماً وی را به تصمیم‌گیری مشخص در مورد نحوه رأی‌دهی رهنمون خواهد ساخت. اگر وی همچنان عقلایی رفتار کند، هیچ‌گونه قدرت اقناعی نخواهد توانست نظر وی را تغییر دهد.

1. Imperfect Knowledge.

2. Persuasion.

3. Rational Ignorance.

اما به محض آن که پای جهل و ناآگاهی به میان آید، مسیر مشخص گذار از ساختار علایق سیاسی هر شهروند به تصمیم وی در مورد رأی دهی به واسطه فقدان دانش کامل، غیر شفاف خواهد شد. گرچه برخی رأی دهندگان می خواهند که حزب خاصی در انتخابات پیروز شود زیرا سیاست‌های آن بیشترین منافع را برای آنها به همراه خواهد آورد، ولی دیگران در مورد این که پیروزی کدام حزب را ترجیح می دهند به یقین نرسیده اند. آنها مطمئن نیستند که دقیقاً چه اتفاقی پس از انتخابات می افتد یا آن که در صورت روی کار آمدن دیگر احزاب، وضعیت آنها چگونه خواهد بود. بنابراین برای تعیین ترجیحات شخصی خود، نیاز به اطلاعات و داده‌های بیشتری دارند. اینجاست که افراد اقناع کننده با ارائه این اطلاعات می توانند اثرگذار باشند.

افراد اقناع کننده فی نفسه علاقه‌ای به کمک دیگران در رهایی از تردید و اتخاذ تصمیم ندارند بلکه می خواهند دیگران را به تصمیماتی هدایت کنند که تأمین کننده اهداف خودشان باشد. بنابراین، فقط آن دسته از اطلاعات و داده‌ها را فراهم خواهند کرد که برای حزب مورد حمایت‌شان مطلوب و مناسب باشد. بنابراین، حتی اگر فرض کنیم هیچ گونه داده‌های غلط یا خطایی وجود نداشته باشد، برخی افراد می توانند با گزینش جانبدارانه^۱ داده‌ها، دیگران را تحت تأثیر قرار دهند.

امکان وجود چنین وضعیتی پیامدهای فوق العاده مهمی برای عملکرد دولت دارد:

اولاً، این به آن معناست که برخی افراد به لحاظ سیاسی اهمیت بیشتری از دیگران دارند، زیرا بیش از میزان رأی که می دهند می توانند آرای دیگران را تحت تأثیر خود قرار دهند. از آنجایی که فراهم آوردن اطلاعات برای

1. Biased.

شهروندان مردد منوط به استفاده از منابع کمیاب است، افرادی که چنین منابعی را در اختیار داشته باشند، به شرط ثبات سایر عوامل می‌توانند از نفوذ سیاسی بیشتری برخوردار شوند.

دولت در صورتی که عقلایی رفتار کند، نمی‌تواند چنین واقعیتی را در طراحی سیاست‌های خود نادیده انگارد. در نتیجه، برابری حق رأی، دیگر میزان اثرگذاری کاملاً یکسان شهروندان بر اقدامات دولت را تضمین نخواهد کرد. در واقع، در دنیایی که اطلاعات ناقص وجود دارد، غیرعقلایی خواهد بود که یک دولت دمکراتیک شهروندان خود را به دیده احترام یکسان در نظر گیرد.

ثانیاً، دولت خود نمی‌داند که شهروندان چه خواسته‌هایی از آن دارند. بنابراین باید نمایندگان را نزد آنها بفرستد تا:

۱- نظرات رأی‌دهندگان را بسنجند و تمایلات و خواسته‌های آنها را آشکار سازند؛

۲- آنها را به انتخاب مجدد خود ترغیب نماید.

به عبارت دیگر فقدان اطلاعات، دولت‌های دمکراتیک را به دولت‌های نماینده^۱ مبدل می‌سازد. زیرا هیئت مرکزی برنامه‌ریزی حزب حاکم را مجبور می‌سازد بر فعالیت نمایندگانی^۲ متکی باشد که در سرتاسر منطقه رأی‌گیری پراکنده شده‌اند. چنین اتکایی منجر به تمرکززدایی^۳ قدرت دولت و انتقال آن از شورای برنامه‌ریزی حزب به دست نمایندگان خواهد شد.^(۱۲) شورای مرکزی برنامه‌ریزی تا جایی که تمرکززدایی قدرت خود ادامه می‌دهد که نرخ نهایی افزایش رأی‌ها که حاصل سازگاری بیشتر با علایق و خواسته‌های عامه

1. Representative.

2. Agents.

3. Decentralization.

مردم است بانرخ نهایی کاهش آرا ناشی از کاهش توانایی دولت در هماهنگی ساختن فعالیت خود، برابر شود.

چنین استدلالی به معنی آن است که مادامی که ارتباطات میان رأی‌دهندگان و هیئت حاکمه کامل نباشد، دولت دمکراتیک در یک جهان عقلایی همیشه بر مبنای نظامی نیمه‌متمرکز و نیمه‌منتخب هدایت می‌شود - صرفنظر از ساختار رسمی قانون اساسی. عامل نیرومند دیگری که در این راستا عمل می‌کند عبارت است از تقسیم کار. برای حفظ کارایی، هر کشور باید متخصصینی در امر کشف، انتقال و تجزیه و تحلیل افکار عمومی تربیت کند و این کار را همچون تربیت متخصصین در سایر رشته‌های مورد نیاز انجام دهد. این متخصصین نمایندگان [هیئت حاکمه] خواهند بود. هر قدر تسهیلات ارتباط جمعی در جامعه کارایی کمتری داشته باشد، قدرت این متخصصین بیشتر، و قدرت شورای مرکزی حزب حاکم کمتر خواهد بود.

پیامد سوم وجود اطلاعات ناقص و متعاقباً ضرورت اقناع افراد، در واقع ترکیبی از دو پیامد فوق است. از آنجایی که امکان اعمال نفوذ در آرای برخی رأی‌دهندگان وجود دارد، همیشه عده‌ای متخصص یافت می‌شوند که چنین کاری را انجام بدهند و از آنجا که دولت به عوامل واسطه‌ای برای برقراری ارتباط با مردم نیاز دارد، بخشی از این نفوذگرها و اقناع‌کنندگان در کسوت نمایندگان نظرات شهروندان ظاهر می‌شوند. آنها از یک سو، می‌کوشند تا دولت را متقاعد سازند سیاست‌هایی که آنها تبلیغ می‌کنند - و البته منافع مستقیمی برای خودشان در بردارد - مورد درخواست و نیز متضمن نفع بخش عظیمی از رأی‌دهندگان است. از سوی دیگر می‌کوشند رأی‌دهندگان را متقاعد سازند که این سیاستها حقیقتاً به نفع آنهاست. بنابراین یکی از روش‌های آنها برای متقاعد ساختن دولت به این باور که افکار عمومی از آنها

حمایت می‌کنند، هدایت افکار عمومی به سمت موردنظر از طریق اقناع و ترغیب توده مردم است. گرچه هیچ دولت عاقلی ادعای آنها را درست نخواهد پذیرفت، ولی نادیده گرفتن کامل ادعاهای آنها نیز میسر نخواهد بود. دولت باید هنگام تدوین سیاست‌های خود اهمیت نسبی بیشتری برای این اقناع‌گران قایل شود زیرا آنها قادر به ایجاد آرای مثبت و مساعد در اکثریت خاموش رأی‌دهندگان هستند و جنجال و سروصدایی که آنها برپا می‌کنند نشانه‌ی درجه‌ی مطلوبیت یک سیاست است. بدیهی است افرادی که علاقه‌ی زیادی به یک سیاست خاص داشته باشند، بیشتر محتمل است که رأی خود را منوط به همان یک سیاست سازند تا افرادی که آن سیاست برایشان اهمیتی کمابیش یکسان با دیگر سیاستها دارد. بنابراین دولت باید توجه بیشتری به افراد گروه اول مبذول نماید و در غیر این صورت عقلایی عمل نکرده است.

سرانجام آن که، وجود اطلاعات ناقص، حزب حاکم را مستعد رشوه‌گیری^۱ می‌سازد. حزب حاکم به منظور اقناع رأی‌دهندگان نسبت به صحیح بودن سیاست‌های اعمال شده، نیازمند استفاده از منابع کمیاب همچون زمان پخش برنامه‌های تبلیغی از تلویزیون، پول برای تبلیغات و پرداخت پول به گرداندگان ستادهای انتخاباتی^۲ است. یکی از طرق کسب چنین منابعی عبارت است از فروش مزایای احتمالی سیاست‌های^۳ خود به کسانی که مایلند بهای آن را پردازند، چه در قالب کمک‌های مالی انتخاباتی^۴، و چه در قالب حمایت‌های رسانه‌ای غیر مستقیم از طریق انتشار مطالب جانبدارانه از مطبوعات و رسانه‌ها^۵، یا با اعمال نفوذ مستقیم بر دیگران. این‌گونه خریداران رأی، نیازی ندارند که حتی خود را نمایندگان مردم قلمداد کنند. آنها فقط

1. Bribery.

2. Prescient Captains.

3. Policy Farops.

4. Campaign Contribution.

5. Editorial Policies.

حمایت سیاسی خود را در ازای اجرای سیاست‌های مورد نظرشان مبادله می‌کنند و این معامله برای آنها و دولت جنبه کاملاً عقلایی دارد. اساساً، نابرابری نفوذ سیاسی، در جامعه‌ای که ثروت و درآمد هم در آن نابرابر توزیع شده باشد پیامد قطعی و اجتناب‌ناپذیر وجود اطلاعات ناقص است. هرگاه اطلاعات افراد ناقص باشد، هرگونه اقدام مؤثر سیاسی مستلزم استفاده از منابع اقتصادی برای تأمین اطلاعات است. بنابراین کسانی که چنین منابعی را در اختیار دارند، می‌توانند به لحاظ سیاسی وزن بیشتری، از اهمیت نسبی حق رأی خود به دست آورند. این نتیجه پیامد عدم عقلانیت یا عدم صداقت نیست. بالعکس، اعمال نفوذ گروه‌های قدرتمند یا لابی‌ها^۱ در نظام دموکراسی واکنشی کاملاً عقلایی در قبال فقدان اطلاعات کامل است. تسلیم شدن دولت در برابر خواسته‌های گروه‌های فشار قدرتمند نیز عملی کاملاً عقلایی است. نپذیرفتن این واقعیت، یا انکار آن به معنی انکار هزینه کسب اطلاعات است - یعنی نظریه پردازی درباره یک جهان واهی و خیالی و انکار دنیای واقعی. وجود اطلاعات ناقص، منجر به توزیع نابرابر درآمد و موقعیت و نفوذ اجتماعی (خصوصیات اجتناب‌ناپذیر هرگونه نظام اقتصادی که در آن تقسیم کار گسترده وجود دارد) در جوامعی می‌شود که فقط توزیع برابر حق رأی می‌تواند در قلمرو آن تحقق یابد.

۵.۲. نقش ایدئولوژی‌های سیاسی

از آنجایی که احزاب در این الگو فی نفسه هیچ‌گونه علاقه خاصی به ایجاد شکل معینی از جامعه ندارند، ظاهراً حاکمیت فراگیر و همه جانبه ایدئولوژی‌ها در نظامهای سیاسی دمکراتیک با نظریه من در تناقض است. ولی چنین تعارضی صرفاً ظاهری است. در واقع، نه فقط وجود ایدئولوژی‌ها،

1. Lobbying.

بلکه بسیاری از خصوصیات و ویژگی‌های دیگر، را می‌توان از این مقوله استنتاج کرد که احزاب فقط در پی کسب درآمد، قدرت و اعتبار اجتماعی هستند که احتمالاً به دست خواهند آورد و به همین جهت برای به حکومت رسیدن تلاش می‌کنند.^(۱۳) بار دیگر ملاحظه می‌شود که عدم وجود اطلاعات ناقص، عامل کلیدی است.

در یک جامعه پیچیده، زمان لازم برای مقایسه تمامی تفاوت‌های موجود میان سیاست‌های احزاب رقیب، بسیار بیش از آن است که کسی فرصت انجام آن را داشته باشد. علاوه بر این، شهروندان اطلاعات کافی برای ارزیابی تفاوت‌های بین احزاب را در اختیار ندارند و البته از قبل هم نمی‌دانند که دولت احتمالاً در دوره بعدی حاکمیت خود، با چه مسائلی مواجه خواهد شد. تحت چنین شرایطی، ایدئولوژی‌های حزبی برای بسیاری از رأی‌دهندگان سودمند جلوه خواهد کرد زیرا ایدئولوژی کار آنها را در مقایسه هر چیز با تصویری که خود از مفهوم «جامعه مطلوب» دارند، آسان می‌سازد. ایدئولوژی‌ها به رأی‌دهندگان کمک می‌کنند تا توجه خود را معطوف به اختلاف میان احزاب نمایند، بنابراین می‌توان از آنها به عنوان الگویی برای ارزیابی دیدگاه‌های متفاوت استفاده کرد. علاوه بر این، اگر رأی‌دهندگان میان ایدئولوژی هر حزب و سیاست‌های آن نوعی همبستگی مشاهده کنند، آنگاه با مقایسه ایدئولوژی‌ها و نه سیاست‌های احزاب، به شکل عقلایی اقدام به رأی دادن به نفع یکی از آنها خواهند نمود. در هر دو مورد، رأی‌دهندگان می‌توانند مخارج کسب اطلاعات سیاسی را به شدت کاهش دهند و برای این کار به جای بررسی طیف وسیعی از مسائل مختلف، فقط به بررسی ایدئولوژی آنها بپردازند.

بنابراین، فقدان اطلاعات در نزد رأی‌دهندگان، تقاضایی برای ایدئولوژی‌ها ایجاد می‌کند. از آنجایی که احزاب سیاسی مشتاق استفاده از

هرگونه روشی برای کسب آرا به نفع خود هستند، تلاش می‌کنند با عرضه ایدئولوژی، این تقاضا را اجابت کنند. بنابراین هر حزب به منظور جلب آرای شهروندانی که مایلند هزینه‌های زندگی خود را با رأی دادن به یک ایدئولوژی خاص کاهش دهند اقدام به ابداع ایدئولوژی می‌کند.^(۱۴)

البته این استدلال بدان معنا نیست که احزاب می‌توانند ایدئولوژی‌های خود را به راحتی تغییر دهند و هر دم بسته به اقتضای شرایط، رنگ عوض کنند. مثلاً حزبی که مبنای ایدئولوژی خود را «بازار» قرار می‌دهد، بدون متقاعد ساختن رأی‌دهندگان به غیرقابل اتکا بودن آن، نمی‌تواند به طور ناگهانی آن را کنار گذاشته یا تغییرات شدیدی در آن ایجاد کند. از آنجایی که رفتار رأی‌دهندگان عقلایی است، از حمایت احزاب غیرقابل اعتماد خودداری خواهند کرد. از این رو، هیچ حزبی تحت هیچ شرایطی نمی‌خواهد به عدم صداقت و ریا شهره شود. علاوه بر این باید نوعی همبستگی قابل ملاحظه میان ایدئولوژی هر حزب و رفتار آن در عمل وجود داشته باشد، در غیر این صورت رأی‌دهندگان رأی‌دهی بر مبنای ایدئولوژی را کاری غیرعقلایی دانسته و این شیوه را کنار خواهند گذاشت. سرانجام آن که، احزاب نمی‌توانند ایدئولوژی‌های یکسان اتخاذ نمایند زیرا باید تمایز کافی در محصولی که ارائه می‌کنند^۱ ایجاد کنند تا مزایای سیاست مورد نظرشان را در مقایسه با احزاب رقیب برجسته سازند و بتوانند رأی‌دهندگان را به پای صندوق‌های رأی بکشانند. مع‌هذا، همچون بازار محصولات، هر ایدئولوژی موفق به زودی مورد تقلید احزاب دیگر قرار خواهد گرفت و کم‌کم، تمایز ایدئولوژی‌ها وارد سطوح پیچیده‌تر و ظریف‌تری می‌شود.

تحلیل ایدئولوژی‌های سیاسی را می‌توان با استفاده از یک تشبیه فضایی^۲

1. Product Differentiation.

2. Spatial Analogy.

در مورد رفتار سیاسی، تکمیل کرد. بدین منظور از نظرات هارولد هوتلینگ^۱ در مقاله معروفش «ثبات در رقابت»^(۱۵) استفاده خواهم کرد. تفسیر من از مفهوم بازار هوتلینگ شامل یک مقیاس یا محور خطی است که از چپ به راست امتداد داشته و شامل ۰ تا ۱۰۰ می‌شود. برای این که چنین قیاسی را به لحاظ سیاسی معنی‌دار سازم، فروض ذیل را مطرح خواهم کرد:

۱- احزاب سیاسی را در هر جامعه می‌توان از چپ به راست به گونه‌ای که مورد توافق تمام رأی‌دهندگان باشند رتبه‌بندی کرد؛

۲- منحنی ترجیحات هر رأی‌دهنده، در یک نقطه از این محور به حداکثر خود می‌رسد و به طور یکنواخت در هر یک از دو طرف این نقطه حداکثر، شیب نزولی خواهد داشت (مگر آن که در یکی از دو طرف اصلی محور یا مقیاس مورد نظر قرار داشته باشد).

۳- توزیع فراوانی رأی‌دهندگان در امتداد این محور در جوامع مختلف، متفاوت ولی در یک جامعه معین ثابت است.^(۱۶)

۴- هر حزب در روی محور سیاسی فوق، خواهد توانست به لحاظ ایدئولوژیک به راست یا چپ گرایش پیدا کند ولی نمی‌تواند از حزبی که در مجاورت آن قرار دارد عبور کند و مثلاً از حزب چپ‌تر از خود چپ‌تر یا از حزب راست‌تر از خود راست‌تر شود.^(۱۷)

۵- در نظام دو حزبی، اگر هر یک از دو حزب از انتهای محور فاصله گرفته و به سمت حزب مقابل گرایش پیدا کند، رأی‌دهندگان افراطی که در انتهای محور قرار دارند ممکن است از رأی دادن خودداری کنند، زیرا تفاوت قابل ملاحظه‌ای را میان گرایشهای دو حزب رقیب مشاهده نخواهند کرد.^(۱۸)

تحت چنین شرایطی، نتیجه‌گیری هوتلینگ دایر بر آن که احزاب در نظام دوحزبی به نحو اجتناب‌ناپذیری به سوی مرکز (دیدگاه میانه) همگرایی خواهند داشت، الزاماً صادق نخواهد بود. اگر توزیع افراد رأی‌دهنده در امتداد محور موردنظر مطابق شکل ۱ باشد، آنگاه نتیجه‌گیری هوتلینگ درست خواهد بود.

به فرض آن که حزب A فعالیت خود را در موقعیت ۲۵ و حزب B در موقعیت ۷۵ آغاز کند، هر دو به سوی موقعیت ۵۰ حرکت خواهند کرد زیرا هر یک از آنها در موقعیت میانی می‌تواند آرای بیشتری به دست آورد. اما اگر توزیع رأی‌دهندگان مطابق شکل ۲ باشد، دو حزب فوق به جای همگرایی به سوی مرکز محور، هر یک به سوی یکی از طرفین انتهایی محور حرکت خواهد کرد. میزان آرای که هر یک از این دو حزب با حرکت به سوی یک وضعیت رادیکال به دست خواهد آورد بیش از آرای است که با قرار گرفتن در مرکز از دست می‌دهد.

این استدلال بدان معنی است که ثبات دولت در نظام دموکراسی دوحزبی، مستلزم آن است که توزیع آرای رأی‌دهندگان تقریباً نرمال باشد. هنگامی که چنین توزیعی وجود دارد، رفتار دو حزب تا حدود زیادی به یکدیگر شباهت پیدا می‌کند. بنابراین، هنگامی که یک حزب جایگزین حزب حاکم می‌شود، هیچ‌گونه تغییر اساسی در سیاست‌ها اتفاق نمی‌افتد و اکثر رأی‌دهندگان در موضعی به نسبت نزدیک به موضع حزب حاکم قرار خواهند داشت، صرفنظر از آن که کدام حزب بر سر کار باشد. ولی هنگامی که جامعه رأی‌دهندگان دو قطبی باشد (شکل ۲)، تغییر در حزب حاکم، موجب تغییرات شدیدی در سیاست‌ها خواهد شد و صرفنظر از آن که کدام حزب قدرت را در اختیار داشته باشد، نیمی از رأی‌دهندگان همیشه بر این احساس خواهند بود که نیم

دیگر سیاست‌هایی را بر آنها تحمیل می‌کنند که مورد مخالفت آنهاست. در چنین وضعیتی، اگر یک حزب در چند دوره متوالی انتخاب شود، حامیان ناراضی و سرسخت حزب رقیب احتمالاً دست به انقلاب خواهند زد. از طرفی اگر دو حزب به تناوب جای یکدیگر را در مصدر قدرت بگیرند، آشوب^۱ اجتماعی به وجود خواهد آمد، زیرا از یک دوره به دوره بعد سیاست‌های دولت از یک وضعیت افراطی به وضعیتی کاملاً معکوس تغییر خواهد کرد. بنابراین در شرایطی که جامعه رأی‌دهندگان شدیداً دو قطبی شده باشد، نظام دموکراسی به ایجاد دولتی پایدار و کارا نخواهد انجامید. یا نظام توزیع قدرت باید دگرگون شود یا آن که نظام دموکراسی با نظام استبدادی جایگزین خواهد شد که در آن یکی از طرفین اراده خود را بر دیگری تحمیل می‌کند.

الگوی اصلی هو تلینگ محدود به بررسی دو بنگاه (یا دو حزب) بود زیرا هنگامی که سه بنگاه وجود داشته باشد، دو بنگاه خارجی به بنگاه میانی همگرایی خواهند داشت که این بنگاه هم برای اجتناب از حذف شدن^۲ به سوی یکی از دو انتهای محور جهش خواهد کرد. از آنجایی که چنین فرایندی بی‌نهایت تکرار می‌شود، هیچ‌گونه تعادل پایداری به وجود نخواهد آمد. اما در الگوی من، چنین جهشی^۳ امکان‌ناپذیر است، زیرا هر حزب باید ثبات رویه خود را به لحاظ ایدئولوژیک حفظ کند. بنابراین می‌توان الگوی فوق را در مورد نظام‌های چند حزبی به کار گرفت بدون آن که هیچ‌گونه عدم تعادلی در نظام ایجاد شود.

نظام‌های چند حزبی به احتمال زیاد زمانی به وجود خواهند آمد که توزیع رأی‌دهندگان چند قله‌ای باشد، همان‌گونه که در شکل ۳ نشان داده شده است.

1. Chaos.

2. Strangulation.

3. leap.

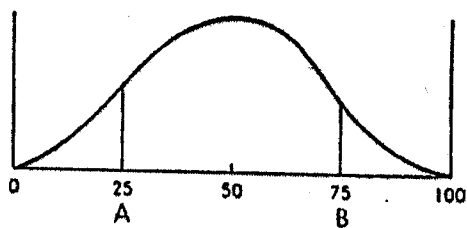
در این شرایط، در هر یک از میانه‌ها حزب جداگانه‌ای تشکیل می‌شود. این احزاب انگیزه زیادی برای ماندن در میانه‌های خود و تمایز کامل از احزاب نزدیک به خود خواهند داشت. اگر یکی از این احزاب برای کسب آرا بیشتر به چپ گرایش پیدا کند، به اندازه حرکت خود، آرای را به حزبی که در سمت راست خود قرار دارد واگذار خواهد کرد (یا آن که اگر حزبی افراطی^۱ در انتهای راست محور باشد به علت امتناع از رأی دادن، آرای رأی دهندگان خود را از دست خواهد داد و بالعکس). بنابراین موقعیت بهینه برای هر حزب ماندن در جایی است که در آن قرار دارد و جلوگیری از نزدیک شدن سایر احزاب به خود. بنابراین، در یک نظام چند حزبی با شرایطی مواجه خواهیم شد که دقیقاً نقطه مقابل یک نظام دو حزبی رقیب است. در حالی که در نظام اول هر حزب خود را با دیدگاه ایدئولوژیک مشخصی پیوند می‌دهد و بر تفاوت‌های آن با سایر احزاب تأکید می‌کند، در نظام دو حزبی هر دو حزب به سمت کانون سیاسی قدرت حرکت می‌کنند تا حتی‌الامکان رفتاری مشابه یکدیگر را پیشه خود سازند.

این نتیجه‌گیری بدان معنی است که رأی دهندگان در نظام‌های چند حزبی در مقایسه با نظام‌های دو حزبی از طیف انتخاب گسترده‌تری برخوردار هستند و هر انتخاب در این قلمرو پیوند مشخص‌تری با یک دیدگاه ایدئولوژیک دارد. بنابراین به نظر می‌رسد که رأی دهندگان در مقایسه با نظام دو حزبی کارکرد مهم‌تری در نظام‌های چند حزبی داشته باشند، زیرا فقط در نظام‌های اخیر تفاوت زیادی خواهد داشت که کدام حزب در انتخابات پیروز شود. مع‌هذا، نباید فریب ظواهر امر را در سیاست خورد زیرا در واقع دولت در یک نظام چند حزبی احتمالاً برنامه‌ای با یکپارچگی و انسجام کمتر و

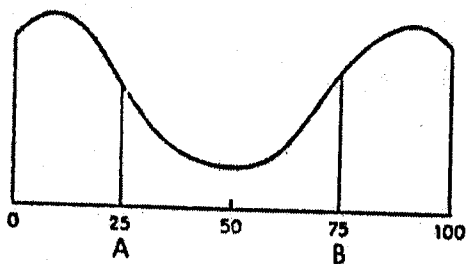
1. Extremist.

نامشخص تر در مقایسه با نظام دوحزبی خواهد داشت. این نتیجه تناقض آمیز ناشی از ضرورت تشکیل دولت‌های ائتلافی در اکثر نظام‌های چند حزبی است. از آنجایی که رأی‌دهندگان در میانه‌های مختلف توزیع شده‌اند، به ندرت پیش می‌آید که فقط یک حزب بتواند حمایت اکثریت رأی‌دهندگان را به دست آورد، مع‌هذا، در اکثر نظام‌های دموکراسی، دولت نمی‌تواند بدون برخورداری از حداقل حمایت غیرمستقیم اکثریت رأی‌دهندگان به کار خود ادامه دهد. حتی در نظام‌هایی که قوه مقننه، دولت را انتخاب می‌کند، اکثریت اعضای آن باید از ائتلاف برگزیده شده برای حکومت، پشتیبانی کنند آن هم پیش از آن که چنین ائتلافی قدرت را در دست گیرد. اگر فرض کنیم که نمایندگی در قوه مقننه متساوی باشد - یعنی هر عضو، نماینده تعداد یکسانی از شهروندان باشد - آنگاه حتی یک دولت ائتلافی نیز باید از حمایت غیرمستقیم اکثریت برخوردار شود تا بتواند حکومت خود را اعمال کند.

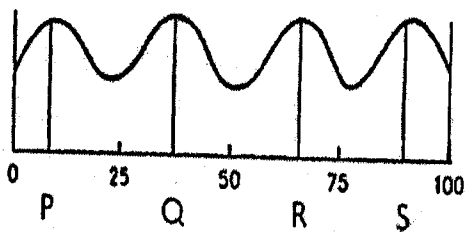
چنین حمایتی را فقط در صورتی می‌توان حفظ کرد که دولت لااقل برخی از سیاست‌هایی را ارائه دهد که به لحاظ ایدئولوژیک برای مجموعه‌ای از رأی‌دهندگان که نیازمند کسب آرای آنهاست، جالب باشد. اگر اکثریت رأی‌دهندگان به صورت انبوه بر روی محدوده کوچکی از طیف راست و چپ سیاسی متمرکز شوند، آنگاه دولت می‌تواند تمام سیاست‌های خود را در این محدوده برگزیند و بنابراین سیاست‌های آن، مجموعه‌ای به نسبت منسجم را تشکیل خواهد داد که بیانگر دیدگاه ایدئولوژیک مربوط به آن طیف معین است. این وضعیت معمولاً نتیجه یک نظام دوحزبی است.



شکل ۱.



شکل ۲.



شکل ۳.

اما در یک نظام چند حزبی، میانه‌های مختلفی وجود دارند که در سرتاسر محور قدرت پراکنده هستند. بنابراین، برای جلب نظر اکثریت رأی دهندگان، دولت باید ائتلافی از احزاب باشد و در مجموعه کلی سیاست‌های خود، سیاست‌های مورد نظر هر یک از احزاب ائتلافی را نیز ملحوظ نماید. بدین ترتیب، دولت منافع رأی دهندگان را در هر مجموعه‌ای که باشند در ازای حمایتی که از دولت به عمل می‌آورند، تأمین خواهد کرد. مع‌هذا، نتیجه آن خواهد شد که برنامه‌های دولت شامل سیاست‌هایی شود که بیانگر دیدگاه‌های متفاوت ایدئولوژیک می‌باشند به گونه‌ای که هیچ‌گونه انسجام یا یکپارچگی واقعی حول هیچ‌گونه جهان‌بینی^۱ واحدی امکان‌پذیر نخواهد شد. این وضعیت ضرورتاً زمانی تحقق می‌یابد که توزیع رأی‌دهندگان در امتداد محور قدرت چنان پراکنده باشد که فقط محدوده بسیار وسیعی از این محور، اکثریت آرای آنها را در خود جای دهد.

در نتیجه، نظام چند حزبی برای رأی دهندگان امکان‌گزینش تصنعی از میان مجموعه‌های مشخص و یکپارچه سیاست‌ها را در هر یک از دوره‌های انتخابات فراهم می‌آورد ولی به ندرت فقط یکی از این مجموعه‌ها عملاً حاکم می‌گردد. معمولاً ائتلافی از احزاب به حکومت می‌رسد و احتمالاً سیاست‌های آن در مقایسه با سیاست‌های دولت در نظام‌های دو حزبی، از یکپارچگی و تعین کمتری برخوردار خواهد بود. این نکته حتی زمانی صادق است که رأی دهندگان در نظام دو حزبی فقط با دو آلترناتیو به نسبت غیریکپارچه مواجه باشند که دقیقاً مثل هم عمل کنند. بنابراین تعجبی ندارد که در اینجا سیاست اغلب مغشوش و مبهم جلوه کند.

این که یک نظام سیاسی دارای دو یا چند حزب باشد، به توزیع رأی در

1. Weltanschauung.

امتداد محور راست و چپ سیاسی و قوانین حاکم بر انتخاب دولت بستگی خواهد داشت. برای اثبات وجود این وابستگی دوگانه، مفهوم «تعادل سیاسی» را به کار خواهیم برد. وضعیت تعادل سیاسی زمانی برقرار خواهد شد که هیچ حزب جدیدی متمایز از احزاب موجود را نتوان به شکل موفقیت آمیزی تشکیل داد و هیچ یک از احزاب موجود هم انگیزه‌ای برای دور شدن از جایگاه و موفقیت فعلی خود نداشته باشد.

محدودیت تعداد احزاب جدیدی که بتوانند به شکل موفقیت آمیزی شکل بگیرند ناشی از تعریفی است که از مفهوم «موفقیت» به مثابه توانایی کسب قدرت و اعتبار اجتماعی در نتیجه به حاکمیت رسیدن، ارائه دادم. به عبارت دیگر «موفقیت» معادل توانایی انتخاب شدن است. اگر قانون اساسی^۱ مستلزم انتخاب قوه مقننه از طریق آراء مستقیم مردم باشد و هر حزب در پارلمان متناسب با آراء مکتسبه حق رأی داشته باشد^۲ و متعاقباً دولت به وسیله قوه مقننه انتخاب شود، آنگاه امکان تشکیل احزاب مختلف وجود خواهد داشت زیرا هر حزبی می‌تواند با کسب حمایت بخش اندکی از آراء شهروندان، اعضای خود را در هیئت دولت جای دهد. این اعضا، هرگاه انتخاب شوند، از شانس سهمی شدن در منافع قدرت دولتی از طریق پیوستن به دولت ائتلافی، برخوردار خواهند شد. بنابراین با توجه به فرضیه من در مورد انگیزه تشکیل احزاب می‌توان نتیجه گرفت که احتمالاً احزاب متعددی در نظام نمایندگی مبتنی بر تناسب آرا به وجود خواهند آمد. محدودیت تعداد احزاب ناشی از موارد ذیل است: تعداد کرسی‌ها در قوه مقننه (پارلمان) و ضرورت تنظیم ایدئولوژی‌هایی که به اندازه کافی با ایدئولوژی‌های احزاب موجود تفاوت داشته باشد تا بتواند آراء رأی‌دهندگان را به سوی خود جلب کند.^(۱۹) احزاب

1. Constitution.

2. Proportional Representation.

جدید همچنان تشکیل خواهند شد تا هنگامی که توزیع رأی دهندگان اشباع^۱ شود یا به عبارت دیگر فضای ایدئولوژیک کافی میان احزاب وجود نداشته باشد که امکان شکل‌گیری حزبی متفاوت در حد فاصل دو حزب موجود را بدست بدهد.

در یک نظام انتخاباتی که در آن کسب اکثریت آراء شرط ضروری پیروزی است، محدودیت تشکیل احزاب جدید شدیدتر خواهد بود. از آنجایی که تنها راه تضمین کسب آرای اکثریت در مقابل تمام مخالفان، کسب اکثریت آراء است، احزاب کوچک در یکدیگر ادغام خواهند شد تا دو حزب بزرگ باقی بماند به طوری که هر یک از آنها شانس زیادی برای کسب اکثریت آراء در هر انتخاباتی را داشته باشد. این که دو حزب مذکور در چه موقعیتی بر روی محور گرایشهای ایدئولوژیک قرار داشته باشند، همان‌گونه که قبلاً توضیح دادم، بستگی به توزیع رأی دهندگان بر روی این محور دارد. در واقع، موضع‌گیری سیاسی و ثبات دولت در یک نظام دموکراسی تا اندازه‌ای مستقل از تعداد احزاب است، بلکه بیشتر از ماهیت توزیع رأی دهندگان در امتداد محور گرایشهای سیاسی از سمت راست به سمت چپ، سرچشمه می‌گیرد.^(۲۰) اگر اکثریت رأی دهندگان در طیف محدودی از این محور جای گرفته باشند، احتمالاً دولت دموکراتیک پایدار و کارا خواهد بود (صرف نظر از آن که تعداد احزاب موجود چقدر باشد). همان‌گونه که قبلاً خاطر نشان گردید، دولت می‌تواند مجموعه‌ای از سیاست‌ها را تنظیم کند که مطلوب نظر اکثریت رأی دهندگان باشد و در عین حال سیاست‌هایی را که ناظر بر دیدگاه‌های کاملاً متفاوت هستند دربرنگیرد. اما اگر دولت بتواند حمایت اکثریت را فقط از طریق اتخاذ سیاست‌های متنوعی که از میان طیف

1. Saturated.

گسترده دیدگاه‌های موجود انتخاب شده است، به دست آورد این سیاست‌ها اثر یکدیگر را خنثی خواهند کرد و توانایی دولت برای حل مسائل اجتماعی اندک خواهد بود. بنابراین نحوه توزیع رأی دهندگان - که آن نیز در بلندمدت متغیر خواهد بود - تعیین می‌کند که آیا نظام دموکراسی به ایجاد دولت کارایی خواهد انجامید یا خیر.

۵.۳. نقش هزینه‌های کسب اطلاعات

وقتی اطلاعات پرهزینه باشند، هیچ فرد تصمیم‌گیرنده‌ای نخواهد توانست قبل از تصمیم‌گیری، تمام عوامل احتمالی مؤثر بر تصمیمات خود را شناسایی کند. وی می‌باید فقط داده‌های محدودی را از میان داده‌های فراوان موجود انتخاب کند و تصمیمات خود را صرفاً بر مبنای آنها قرار دهد. این مسأله حتی زمانی صادق خواهد بود که بتواند بدون هیچ‌گونه پرداختی، داده‌های مورد نیاز را به دست آورد زیرا تحلیل داده‌ها خود زمان‌بر و در نتیجه پرهزینه خواهد بود.

میزان اطلاعاتی که کسب آنها از سوی هر فرد تصمیم‌گیرنده‌ای عقلایی باشد، با توجه به اصل موضوعه اقتصادی ذیل تعیین می‌شود: انجام هر عملی تنها در صورتی عقلایی خواهد بود که بازدهی نهایی آن بیش از هزینه نهایی آن باشد. هزینه نهایی کسب یک جزء اطلاعات برابر است با بازدهی قابل اکتساب اما صرف شده منابع کمیابی (به ویژه زمان) که برای به دست آوردن و استفاده از آن اختصاص می‌دهیم. بازدهی نهایی این مقدار اطلاعات برابر است با افزایش مطلوبیت درآمد^۱ زیرا اطلاعات دریافتی، تصمیم‌گیرنده را قادر می‌سازد تا نحوه تصمیم‌گیری خود را بهبود بخشد. در دنیایی که

1. Utility Income.

اطلاعات ناقص وجود دارد، از پیش نمی‌توان هزینه دقیق یا بازدهی دقیق را به طور کلی تعیین کرد ولی تصمیم‌گیرندگان می‌توانند از قاعده یادشده استفاده کرده و هزینه‌ها و درآمدهای انتظاری را در نظر بگیرند.

این استدلال در مورد سیاست و اقتصاد به یکسان کاربردپذیر است. تا جایی که به شهروند متوسط‌الحال مربوط می‌شود، دو نوع تصمیم‌گیری سیاسی وجود دارد که مستلزم کسب اطلاعات است. اولین آن عبارت است از تعیین حزبی که باید به آن رأی دهیم و دوم تصمیم‌گیری در مورد این که چه سیاست‌هایی را برای اعمال نفوذ مستقیم بر شکل‌گیری سیاست‌های دولت باید اعمال کنیم (به عبارت دیگر چگونه باید لابی تشکیل دهیم). ابتدا بیایید تصمیم‌گیری در مورد رأی دهی را بررسی کنیم.

قبل از انجام چنین کاری، تشخیص این نکته ضروری است که در هر جامعه‌ای جریانی از اطلاعات آزاد دائماً در اختیار همه شهروندان قرار می‌گیرد. گرچه گردآوری و مقایسه چنین داده‌هایی زمان بر است، ولی زمان صرف شده برای این کار را به طور مستقیم نمی‌توان به تصمیم‌گیری معینی مرتبط ساخت زیرا این هزینه جزئی از هزینه‌های ضروری زندگی در اجتماع محسوب می‌شود. برای مثال، گفتگو با شرکای تجاری، گفتگوهای کوتاه با دوستان، خواندن روزنامه در سلمانی و گوش دادن به رادیو در حین رانندگی در مسیر محل کار همگی منابع کسب اطلاعات هستند که هر فرد عادی بدون انجام تلاش خاصی از آنها بهره‌مند می‌شود. بنابراین می‌توانیم آنها را بخشی از جریان آزاد اطلاعات تلقی کنیم و آن را از مسأله حجم اطلاعات مورد نیاز فرد تصمیم‌گیرنده، برای بهبود نحوه تصمیم‌گیری‌اش، جدا محسوب کنیم.

منافع نهایی حاصل از اطلاعاتی که برای تصمیم‌گیری در رأی‌دهی به دست می‌آید، برحسب منافع مورد انتظار از رأی‌دهی درست به جای

رای‌دهی غلط اندازه‌گیری می‌شود. به عبارت دیگر، این همان مطلوبیت اضافی است که رای‌دهنده می‌پندارد عاید وی خواهد شد چنانچه او بجای هر حزب دیگری، از حزبی حمایت کند که می‌تواند در صورت به قدرت رسیدن، درآمد و منافع وی را به حداکثر برساند. مع‌هذا، مادامی که رای‌دهی عملاً در انتخابات تعیین‌کننده نباشد، این امر مانع آن نخواهد شد که به جای حزب مورد نظرش، حزب دیگری انتخاب شود، چه برنده شدن یا نشدن حزب مذکور بستگی به نحوه رای‌دهی یک فرد ندارد. بنابراین، رای‌دهی «صحیح» هیچگونه افزایشی در مطلوبیت رای‌دهنده حاصل نخواهد کرد چرا که ممکن است حتی به اشتباه رای داده باشد [ولی حزب «درست» انتخاب شود].

این وضعیت ناشی از ناچیز بودن اهمیت رای هر فرد در انتخابات گسترده است. از آنجایی که هزینه رای‌دهی بسیار نازل است، صدها، هزاران یا حتی میلیون‌ها نفر از شهروندان می‌توانند در رای‌گیری شرکت نمایند. بنابراین، احتمال این که رای هر شهروند تعیین‌کننده باشد، بسیار اندک خواهد بود. این احتمال صفر نیست و حتی اگر فرد رای‌دهنده بر این گمان باشد که رقابت انتخابات بسیار فشرده خواهد بود ممکن است میزان اهمیت آن قابل ملاحظه باشد ولی در اغلب شرایط این احتمال چنان ناچیز است که موجب می‌شود منافع یا درآمد حاصل از رای‌دهی صحیح یک فرد بسیار کوچک باشد. این مطلب، هر قدر هم که میزان کاهش مطلوبیت درآمدی رای‌دهندگان، در صورتی که حزب دیگری به خطا انتخاب گردد هنگفت باشد صادق است. اگر میزان این زیان اندک باشد - غالباً هنگامی که احزاب شبیه یکدیگر عمل کرده یا در انتخابات محلی مانند هم رفتار کنند، چنین خواهد بود - آنگاه انگیزه کسب اطلاعات کافی عملاً از بین خواهد رفت.

بنابراین، با این نتیجه شکفت‌انگیز مواجه می‌شویم که برای اکثر شهروندان کسب اطلاعات سیاسی به منظور تعیین رأی‌شان عملی غیرعقلایی است. مادامی که هر فرد رفتار دیگران را معین و مفروض بداند، کسب اطلاعات برای رأی دادن درست، برای او کار ارزشمندی نخواهد بود. احتمال این که رأی او تعیین کند کدام حزب بر سر کار خواهد آمد چنان اندک است که حتی هزینه اندک کسب اطلاعات، بر منافع حاصل از آن پیشی خواهد گرفت. بنابراین ناآگاهی و غفلت از سیاست نتیجه بی‌تفاوتی نسبت به احساسات و وطن‌دوستانه نیست بلکه عکس‌العملی کاملاً عقلایی نسبت به واقعیات زندگی سیاسی در یک نظام گسترده مبتنی بر دموکراسی محسوب می‌شود.

این نتیجه‌گیری به آن معنی نیست که هر شهروندی که اطلاعات سیاسی کافی داشته باشد، رفتاری غیرعقلایی دارد. هر فرد عاقلی می‌تواند به چهار دلیل از اطلاعات سیاسی قابل ملاحظه‌ای بهره‌مند شود:

- ۱- ممکن است فردی نفسه از کسب اطلاعات لذت ببرد به طوری که، خود اطلاعات برای وی مطلوبیت ایجاد کند.
- ۲- ممکن است وی بر این گمان باشد که آرای انتخابات خیلی نزدیک به هم پیش می‌رود و احتمال آن که وی رأی تعیین‌کننده نهایی را به صندوق اندازد نسبتاً بالاست.
- ۳- ممکن است وی برای اعمال نفوذ در آرای دیگران به اطلاعات احتیاج داشته باشد به طوری که بتواند نتیجه انتخابات را تغییر داده یا دولت را متقاعد سازد که برای ترجیحات وی اهمیتی بیش از ترجیحات سایرین قائل شود.
- ۴- ممکن است وی برای اعمال نفوذ در سیاست‌های احتمالی دولت به‌عنوان گروه فشار به اطلاعات نیاز داشته باشد. مع‌هذا، از آنجایی که احتمال نمی‌رود در هیچ انتخاباتی رقابت آرا فوق‌العاده نزدیک به هم باشد به طوری

که رأی یک فرد کاملاً تعیین کننده گردد - یا حتی رأی افرادی که وی قدرت اقناع آنها جهت موافقت با آرای وی را دارد - آنگاه رویه عقلایی عملی برای اکثر شهروندان آن است که خود را برای کسب اطلاعات سیاسی به زحمت نیندازند. تا جایی که مسأله رأی دهی مدنظر باشد، هرگونه تلاش برای کسب اطلاعات بیش از آنچه جریان آزاد داده‌ها برای افراد فراهم می‌کند، نوعی ائتلاف منابع خواهد بود.

عدم تقارن میان این نتیجه‌گیری و مفهوم سنتی «شهروند مطلوب» در نظام دموکراسی در واقع حیرت‌آور است. به راستی چگونه می‌توانیم آن را تبیین کنیم؟ پاسخ آن است که منافعی که اکثریت شهروندان از زندگی در اجتماعی با رأی‌دهندگان آگاه به دست می‌آورند، ماهیتاً تقسیم‌ناپذیر^۱ است. هنگامی که اکثر اعضای جامعه رأی‌دهندگان بدانند که چه سیاست‌هایی به بهترین نحو در خدمت منافع آنان خواهند بود، دولت مجبور خواهد شد که برای اجتناب از شکست در انتخابات، آن سیاست‌ها را به اجرا درآورد (به فرض آن که میان رأی‌دهندگان آگاه اجماع نظر وجود داشته باشد). بدین ترتیب می‌توانیم توضیح دهیم که چرا مدافعین نظام دموکراسی معتقدند شهروندان باید اطلاعات کافی داشته باشند. اما منافع حاصل از اجرای این سیاست‌ها به هر یک از اعضای اکثریت موجود تعلق می‌گیرد، صرف‌نظر از آن که هیچ نقشی در ایجاد منافع فوق‌الذکر داشته باشند یا خیر. به عبارت دیگر، هر فرد از منافع فوق‌الذکر بهره‌مند خواهد شد صرف‌نظر از این که آگاهی و اطلاعات کافی در اختیار داشته باشد یا خیر و این منوط به آن است که اکثریت افراد جامعه آگاهی و اطلاعات کافی در اختیار داشته و منافع وی مشابه منافع اکثریت جامعه باشد. از سوی دیگر، هرگاه هیچ فرد دیگری اطلاعات کافی در

1. Indivisible.

اختیار نداشته باشد، نمی‌تواند صرفاً با کسب اطلاعات برای خود چنین منافع را به دست آورد زیرا برای دستیابی به هدفی که مدنظر دارد اقدام جمعی^۱ ضروری است.

بنابراین، وقتی منافع مورد نظر تقسیم‌ناپذیر باشند، هر فرد همیشه انگیزه‌ای برای شانه خالی کردن از مشارکت در هزینه‌های ایجاد چنین منفعی خواهد داشت. اگر وی فرض کند که رفتار دیگران را نمی‌توان تغییر داد، این که او منفعی را به دست آورد یا خیر بستگی به تلاش‌های فردی وی نخواهد داشت. ولی هزینه‌ای که وی می‌پردازد بستگی به میزان تلاش‌های او خواهد داشت. بنابراین عقلایی‌ترین کار برای او به حداقل رساندن آن هزینه است که در این مورد به معنی عدم تلاش برای کسب آگاهی سیاسی است. از آنجایی که استدلال هر فردی چنین است، هیچ‌کس متحمل هزینه‌ای نخواهد شد و البته هیچ‌گونه منفعی هم حاصل نخواهد آمد.

طریقه معمول برای گریز از مواجهه با چنین وضعیت بن‌بستی، آن است که تمام افراد توافق کنند که تحت قوه جبر یک نهاد مرکزی قرار داشته باشند. بنابراین هر یک مجبور خواهد شد که سهم خود را از هزینه‌های مورد نظر بپردازد ولی وی در عین حال می‌داند که دیگران نیز به همین طریق مجبور به مشارکت در پرداخت هزینه‌ها خواهند بود. بنابراین وضعیت هرکس بهتر از موقعیتی می‌شود که هیچ‌کس پرداخت هیچ‌گونه هزینه‌ای را متقبل نشود زیرا هرکس منفعی را دریافت می‌کند که (بنابر فرض من) بیشتر از سهم او در پرداخت هزینه‌ها خواهد بود و این دلیل اساسی برای استفاده از زور جهت گردآوری منابع کافی برای تأمین مقاصد دفاع ملی و بسیاری دیگر از فعالیت‌های دولت است که منافع تقسیم‌ناپذیری به همراه خواهند داشت.^(۲۱)

ولی این راه حل در مورد اطلاعات سیاسی عملی نیست. دولت نمی‌تواند افراد را مجبور کند که در زمینه‌های مشخص اطلاعات کافی داشته باشند، زیرا داشتن اطلاعات کافی امری است که اندازه‌گیری آن دشوار است و هیچ قاعده‌ای برای تعیین اطلاعات مورد نیاز هر شهروند وجود ندارد و در نتیجه مداخله در مسائل شخصی افراد موجب کاهش مطلوبیت افراد می‌شود که آن هم احتمالاً بیش از منافع حاصل از افزایش اطلاعات رأی دهندگان خواهد بود. بیشترین کاری که هر دولت دمکراتیک می‌تواند برای بهبود چنین وضعیتی انجام دهد عبارت است از وادار کردن جوانان در مدارس به گذراندن دروسی در مورد تاریخ، حکومت و حقوق شهروندی.

در نتیجه برای هر فرد، عقلایی خواهد بود که سرمایه‌گذاری خود را برای کسب اطلاعات سیاسی به حداقل رساند، به‌رغم این واقعیت که اکثر شهروندان در صورتی که همه رأی دهندگان اطلاعات کافی در اختیار داشته باشند، تا حدود زیادی منتفع می‌شوند. در نتیجه، نظام‌های سیاسی دمکراتیک محکوم به آنند که در سطحی پایین‌تر از حداکثر کارایی عمل کنند. در واقع هنگامی که سطح آگاهی‌های سیاسی شهروندان پائین است، دولت دمکراتیک نخواهد توانست به خوبی زمانی که همه مردم از لحاظ سیاسی آگاه هستند، به آنها خدمت کند، ولی واقعیت این است که مردم هرگز به سطح آگاهی سیاسی ایده‌آل نمی‌رسند. کسب اطلاعات به طور جمعی کاری عقلایی ولی به طور انفرادی، غیرعقلایی محسوب می‌شود و در صورت فقدان هرگونه سازوکاری برای مطمئن شدن از اقدام جمعی، عقلانیت فردی حاکم خواهد بود.

ه. تشکیل گروه‌های فشار

هنگامی که مفهوم اقتصادی عقلانیت را در مورد استفاده سیاسی ثانویه از

اطلاعات، یعنی تشکیل لابی یا «گروه‌های فشار» به کار می‌بریم، نتایج به دست آمده به گونه‌ای مشابه آنچه قبلاً مشاهده شد، با دیدگاه سنتی در مورد دموکراسی ناسازگار خواهد بود. هر شهروند برای آن که بتواند به‌عنوان یک عنصر مؤثر فشار به دولت عمل کند، باید حزب حاکم را متقاعد سازد که سیاست‌های مورد نظر او، یا مطلوب اکثر شهروندان دیگر است یا آن که برای سایر رأی دهندگان نیز به حد کافی سودمند خواهد بود و در بدترین حالت، با اجرای چنین سیاست‌هایی مخالفت نمی‌نماید. هر عضو گروه فشار برای آن که قدرت اقناع دولت را داشته باشد باید اطلاعات زیادی در مورد هر یک از قلمروهای سیاستی داشته باشد که مایل به اعمال نفوذ در آن است و باید بتواند سیاستی را طراحی کند که بیش از سایر سیاست‌ها وی را منتفع سازد تا بدین وسیله استدلال‌های مخالف سایر گروه‌های فشار را رد کرده و بتواند شرایط مصالحه مورد نظر خود با سایر لابی‌ها را تنظیم نماید یا شرایط پیشنهادی برای چنین مصالحه‌ای را تحلیل کند.

بنابراین، عضو گروه فشار بودن مستلزم اطلاعاتی بمراتب بیشتر، در مقایسه با زمان رأی دهی است. زیرا هر رأی دهنده دارای اطلاعات کافی، فقط نیاز دارد آلترناتیو‌هایی را که دیگران تنظیم و تدوین کرده‌اند با یکدیگر مورد مقایسه قرار دهد.

بنابراین، هزینه کسب اطلاعات کافی برای اعمال فشار مؤثر بر دولت به نسبت بالاست. هر عضو گروه فشار می‌باید در آن دسته از سیاست‌هایی تخصص داشته باشد که می‌کوشد در آنها اعمال نفوذ کند. از آنجایی که معدودی از افراد، زمان یا پول لازم را برای کسب تخصص در یک یا دو زمینه سیاستی خاص دارند (یا آن که بتوانند افراد متخصص دیگری را برای این کار به استخدام خود در آورند) اکثر شهروندان باید در زمینه‌های بسیار محدودی

تخصص کسب نمایند. چنین رفتاری عقلایی است حتی اگر سیاست‌های مربوط به قلمروهای مختلف تا حدودی افراد را تحت تأثیر قرار دهند. بالعکس، در هر قلمرو سیاستی خاص، فقط معدودی از متخصصان می‌توانند فعالانه بر دولت اعمال فشار نمایند. در نتیجه، هر یک از آنها لازم نیست که میزان نفوذ خود را به دلیل کثرت تعداد افراد دیگری که بر تصمیمات دولت اثرگذار هستند، (بدان‌گونه که در مورد رأی دهی چنین تصویری وجود دارد) دست کم بگیرد. برعکس، برای آن تعداد معدودی از اعضای گروه‌های فشار که در قلمرو خاصی تخصص پیدا کرده‌اند، درآمد بالقوه حاصل از دسترسی به اطلاعات سیاسی ممکن است بسیار زیاد باشد آن هم دقیقاً به این دلیل که تعداد آنها بسیار اندک است.

افرادی که بیشترین توانایی را برای تشکیل لابی در هر قلمرو سیاستی معین دارند کسانی هستند که درآمدشان از این محل تأمین می‌شود. صدق این مطلب به این جهت است که تقریباً هر شهروندی تمام درآمد خود را از یک یا دو منبع معین تأمین می‌کند. بنابراین هرگونه سیاست دولتی که این منابع کسب درآمد را تحت تأثیر خود قرار دهد برای آنها اهمیت حیاتی دارد. بالعکس، هر فرد درآمد خود را در قلمروهای سیاستی متعددی مصرف می‌نماید به طوری که وقوع هرگونه تغییری در هر یک از آن قلمروها برای وی اهمیت زیادی ندارد. بنابراین، افراد بیشتر در مقام تولیدکننده، مایل به اعمال نفوذ مستقیم در شکل‌گیری سیاست‌های دولت خواهند بود تا در مقام مصرف‌کننده. در نتیجه، هر دولت دمکراتیک گرایش به تأمین منافع تولیدکنندگان خواهد داشت و نه مصرف‌کنندگان، گرچه مصرف‌کنندگان هر محصول معینی معمولاً تعدادشان از تولیدکنندگان بیشتر است. تعیین قوانین تعرفه‌ای نمونه بارز چنین عدم تقارنی است.

باید براین نکته تأکید کرد که چنین استعمار نظام مندی که به واسطه سیاست‌های دولت از سوی تولیدکنندگان بر مصرف‌کنندگان اعمال می‌شود، نتیجه بی‌علاقگی^۱ احمقانه مصرف‌کنندگان نیست. در واقع عکس مسأله صادق است. گرایش‌های ضد مصرف‌کننده دولت بدین جهت شکل می‌گیرد که مصرف‌کنندگان به گونه‌ای عقلایی در پی کسب آن دسته از اطلاعاتی هستند که نفع حاصله از آنها بیش از هزینه‌هایشان باشد. میزان صرفه جویی که هر مصرف‌کننده می‌تواند از طریق کسب آگاهی در مورد نحوه اثرگذاری سیاست‌های دولت بر روی محصولات مصرف شده توسط وی، به دست آورد از هزینه کسب اطلاعات برای وی بیشتر نخواهد بود. به ویژه بدان دلیل که میزان اعمال نفوذ او بر دولت اندک است و از آنجایی که این مسأله تقریباً در مورد هر محصولی که وی خریداری می‌کند صادق است، وی رویه «حساب شده» یا عاقلانه را در پیش خواهد گرفت و در نتیجه خود را در معرض استثمار گسترده تولیدکنندگان قرار خواهد داد. مع هذا عقلایی نخواهد بود اگر وی به گونه دیگری عمل کند. به عبارت دیگر، اعمال فشار لابی‌ها در نظام دموکراسی بدان دلیل مؤثر واقع می‌شود که تمام عوامل مربوطه - استثمارکنندگان، استثمار شونده‌گان و دولت - به‌طور عقلایی رفتار می‌کنند.

نتیجه‌گیری

بدیهی است رفتار عقلایی در نظام دموکراسی آن چیزی نیست که اکثر نظریه‌پردازان ارزش‌گرا مفروض می‌پندارند. به ویژه نظریه‌پردازان علوم سیاسی الگوهایی را تدوین کرده‌اند که در پی تبیین چگونگی رفتار شهروندان بدون در نظر گرفتن جنبه‌های اقتصادی اعمال سیاسی آنهاست. در نتیجه،

1. Apathy

بخش اعظم شواهدی که به طور مکرر به آنها اشاره می‌شود تا ثابت شود که سیاست دمکراتیک تحت سلطه عملکرد نیروهای غیرعقلایی (غیرمنطقی) است، عملاً ثابت می‌کند که شهروندان به شکلی عقلایی (کارا) نسبت به ضروریات زندگی در جهانی که اطلاعات ناقص در آن وجود دارد عکس العمل نشان می‌دهند.^(۲۲) بی‌تفاوتی شهروندان نسبت به انتخابات، بی‌اعتنایی نسبت به مسائل سیاسی، گرایش احزاب در نظام‌های دو حزبی به تقلید از یکدیگر و گرایش‌های ضد مصرف‌کننده دولت را می‌توان به طور منطقی و به مثابه عکس‌العملی مؤثر نسبت به اطلاعات ناقص در نظام‌های گسترده دموکراسی تبیین کرد. هرگونه نظریه هنجاری که این رفتارها را در قلمرو سیاست نشانه عدم هوشمندی در رفتار افراد بداند، این واقعیت را که کسب اطلاعات در دنیای واقعی پرهزینه است نادیده گرفته است. بنابراین، نظریه سیاسی بدلیل غفلت از واقعیت‌های اقتصادی معین همواره با مشکلاتی روبرو بوده است.

از سوی دیگر، نظریه اقتصادی نیز به دلیل آنکه واقعیت‌های سیاسی تصمیم‌گیری دولت را در نظر نگرفته است در موارد بسیاری ناکام بوده است. اقتصاددانان به این دل خوش بوده‌اند که رفتار دولت را به گونه‌ای در نظر گیرند که گویا اعضای آن افرادی نوع دوست هستند که تنها هدف آنها به حداکثر رساندن رفاه اجتماعی است. در نتیجه، اقتصاددانان نتوانسته‌اند رفتار دولت را در چارچوب نظریه اقتصادی که اعمال همه انسان‌ها را عمدتاً ناشی از پی‌جویی نفع شخصی می‌داند، بگنجانند. علاوه بر این، آنها به غلط چنین نتیجه گرفته‌اند که تصمیم‌گیری دولت در تمام جوامع می‌باید تابع اصول یکسانی باشد. زیرا هدف آن همواره به حداکثر رساندن رفاه اجتماعی است. اگر فرضیه من‌درست باشد، هدف دولت عبارت است از کسب درآمد،

قدرت و اعتبار اجتماعی ملازم با در دست گرفتن حکومت. چون شیوه‌های دستیابی به این اهداف در حکومت‌های دمکرات، توتالیتر (تمامیت خواه) و اشرافی متفاوت است، هیچ نظریه واحدی را نمی‌توان به منظور تبیین رفتار دولت در تمام جوامع مطرح ساخت. همچنان که هیچ نظریه‌ای درباره نحوه تصمیم‌گیری دولت را نمی‌توان جدای از سیاست در نظر گرفت، نحوه تصمیم‌گیری دولت در عمل به ماهیت روابط بنیادین قدرت میان حاکمان و شهروندان هر جامعه یعنی ساختار سیاسی آن جامعه بستگی دارد. بنابراین، نظریه متفاوتی درباره کنش سیاسی می‌باید برای هر یک از جوامع مختلف تدوین شود.

نتیجه‌گیری من آن است که یک نظریه واقعاً سودمند که در نظام دموکراسی - یا هر جامعه دیگر - ناظر بر رفتار و اعمال دولت باشد باید خصلت سیاسی و اقتصادی را توأم داشته باشد. در این جا کوشیده‌ایم کلیات چنین نظریه‌ای را ارائه دهیم. کمترین نتیجه تلاش من این است که نشان می‌دهد اقتصاددانان و دانشمندان علوم سیاسی تا چه اندازه باید برای تحلیل فرایند تصمیم‌گیری دولت که مهم‌ترین عامل سیاسی و اقتصادی در جهان امروز است، به دیدگاه‌ها و نظرات یکدیگر اتکا کنند.

پی‌نوشت‌ها

۱. استدلال‌های ارائه شده در این مقاله در کتاب من «نظریه اقتصادی دموکراسی» بسط و توسعه بیشتری یافته‌اند: *An Economic Theory of Democracy*
۲. نگاه کنید به:

Gerhard Colm, Essay in Public Finance and Fiscal Policy
(NewYork: Oxford University Press, 1955), pp.68 .

3. *Principles of Public Finance* (London: George Routledge

and Sons, Ltd, 1931), pp. 9-10.

4. *Taxation and Welfare* (NewYork: Macmillan Co, 1923), pp. 30-36, as quoted in Harold M.Groves (ed.), *Viewpoints in Public Finance* (Newyork: Henry Holt and Co., 1948), p. 551

5. *The Economics of Control* (NewYork: Macmillan Co, 1944), p. 33

6. *Social Choice and Individual Values* (NewYork: John wiley and sons, 1951).

7. Joseph A. Schumpeter, "Capitalism, Socialism and Democracy" (NewYork: Harper and Bros., 1950), p. 282.

۸ این تعریف از منبع ذیل استخراج شده است:

Robert. A.Dahl and Charles. E. Lindblom," *Politics, Economics and Welfare*" (NewYork: Harper and Bros., 1953), p. 42.

مع هذا در بخش اعظم تحلیل‌های من، کلمه دولت بیشتر دلالت بر حزب حاکم دارد تا نهادی که در اینجا تعریف شده است.

۹. گروه (Team) ائتلافی است که اعضای آن دارای اهداف یکسان هستند و ائتلاف (Coalition) گروهی از افراد هستند که برای دستیابی به هدف مشترکی تلاش می‌کنند. این تعاریف از منبع ذیل استخراج شده‌اند:

Jacob Marschak, "Towards an Economic Theory of Organization and Information", in *Decision Processes*, ed. R.M.Thrall, C.H.Coombs, and R. L. Davis (NewYork: John

Wiley and Sons, 1954), pp. 188-189.

من اصطلاح گروه را به جای ائتلاف در تعریف خود به کار برده‌ام تا هرگونه مبارزه درون حزبی برای کسب قدرت را کنار بگذارم، هر چند که از نظر مارشاک احزاب عملاً به صورت ائتلاف‌ها عمل می‌کنند و نه گروه‌ها.

۱۰. اصطلاح عقلایی در این مقاله مترادف با کارا می‌باشد. این تعریف اقتصادی را نباید با تعریف منطقی (که ناظر بر قضایای منطقی است) یا تعریف روان‌شناختی (که دلالت بر محاسبه‌گری یا احساساتی نبودن است) خلط کرد.

۱۱. در جهانی که اطلاعات کامل وجود داشته باشد، رأی دهندگان همیشه مطابق انتظارات دولت رأی خواهند داد، بنابراین روابط بیان شده در شماره‌های ۲ و ۳ یکسان هستند. اما در جهانی که اطلاعات کامل وجود نداشته باشد، دولت همیشه نمی‌تواند بداند که رأی دهندگان چه رفتاری خواهند داشت و در نتیجه شماره‌های ۲ و ۳ متفاوت خواهند بود.

۱۲. تمرکز زدایی ممکن است برحسب مناطق جغرافیایی یا گروه‌های اجتماعی صورت گیرد و این به میزان و چگونگی تقسیم جامعه به بخش‌های همگن بستگی دارد.

۱۳. من «ایدئولوژی‌ها» را به صورت تصاویر زبانی «جامعه مطلوب» و سیاست‌های اصلی مورد استفاده برای ایجاد آنها تعریف می‌کنم.

۱۴. در عالم واقع، ایدئولوژی‌های حزبی احتمالاً ریشه اصلی‌شان در علایق افرادی نهفته است که بنیانگذار حزب‌های مربوطه هستند. ولی هرگاه یک حزب سیاسی تشکیل شود، وجود و حیات مستقلی پیدا می‌کند و در نهایت از گروه‌های ذی‌نفع خاص استقلال می‌یابد. در صورتی که چنین استقلالی وجود داشته باشد، تحلیل من در مورد ایدئولوژی‌ها کاملاً مصداق خواهد داشت.

15. *Economic Journal*, XXXIX (1929), 41-57.

۱۶. در واقع، این توزیع حتی در کوتاه مدت می تواند در جوامع مختلف تغییر کند. با این حال من جهت اجتناب از پیچیدگی های ناشی از عوامل تاریخی، اجتماعی، روانشناختی و عوامل دیگری که باعث این تغییر می باشند، آن را ثابت فرض کرده ام. ۱۷. این تغییر نمی تواند از دیدگاه احزاب مجاور تجاوز نماید، زیرا این فاصله می تواند زمینه ساز عدم اعتماد به ایدئولوژی آن حزب گردد و حتی می تواند باعث ترک شهروندان از هواداری حزب شود.

۱۸. طرح این نکته معادل آن است که فرض کنیم تقاضا در محور مورد نظر کشش پذیر است همان گونه که اسمیتز هنگام توسعه الگوی هوتلینگ چنین کاری کرد. (نگاه کنید به:

Arthur Smithies, "Optimum Location in Spatial Competition", *Journal of Political Economy*, XLIX [1941], 423-39.

۱۹. تعداد کافی احزاب متفاوتی که هر نظام سیاسی می تواند از آنها حمایت کند بستگی به شکل توزیع آرای رأی دهندگان بر روی محور مورد نظر دارد.

۲۰. مع هذا، به دلیل آن که ترجیحات نسل های بعدی تحت تأثیر شقوق بدیلی قرار می گیرد که به آنها پیشنهاد می شوند، تعداد احزاب یکی از عواملی است که شکل توزیع رأی دهندگان را تعیین می کند.

۲۱. نگاه کنید به:

Paul. A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditures", *Review of Economics and Statistics*, XXXVI (November, 1954), 387-89.

۲۲. در این جمله لغت «غیرعقلانی» در مقابل لغت «عقلانی» آورده نشده است، همان طور که در پراوتز معنی مترادف نوشته شده است. البته، این نوع کاربرد دوگانه

می‌تواند عامل اشتباه گردد. با این حال من در تمام متن به جای لغت «عقلانی» از مترادف آن یعنی لغت «کارایی» استفاده نموده‌ام. زیرا من بر این واقعیت تأکید دارم که یک شهروند باهوش، عملی را اختیار می‌نماید که بازده نهایی آن از هزینه نهایی آن بیشتر باشد. بنابراین وی همیشه تفکر منطقی را به کار نمی‌برد، زیرا تحت این شرایط بازدهی نهایی تفکر منطقی کمتر از هزینه نهایی آن است. یا به تعبیر دیگر می‌توان عملی را عقلایی (کارا) دانست، حتی اگر غیر عقلایی (غیر منطقی) جلوه کند، در این حالت یک فرد باهوش عقلانیت سنتی را برای دستیابی به کارایی اقتصادی فدا می‌نماید.

انتخاب عمومی^۱

این مقاله یکی از سخنرانی‌های ایراد شده در تجلیل از رونالد کوز (Ronald H. Coase) در مدرسه حقوق دانشگاه شیکاگو است. سلسله سخنرانی‌های مزبور با هدف آشنایی دانشجویان حقوق با تکنیک‌ها و نتایج تحلیل‌های حقوق و اقتصاد (Law and Economics) ایراد شده است.

1. Ramseyer, J. Mark; "Public Choice"; Chicago Working Papers In Law and Economics (Second Series); 1995.

معرفی نویسنده مقاله

جی مارک رمزی یر^۱ لیسانس خود در رشته تاریخ را در سال ۱۹۷۶ از «گوشن کالج»^۲، فوق لیسانس مطالعات ژاپنی را از دانشگاه میشیگان در سال ۱۹۷۸، و دکترای حقوق را در سال ۱۹۸۲ از دانشگاه هاروارد دریافت نمود. رمزی یر در سال‌های اقامت در ژاپن مطالعات گسترده‌ای درباره ابعاد حقوقی و اقتصاد سیاسی ژاپن انجام داده بود. قوانین و حقوق ژاپنی و نیز ساختار سیاسی و قانون اساسی این کشور را از دیدگاه اقتصاد سیاسی مورد کنکاش قرار داده است که نتیجه آن در ده‌ها کتاب و صدها مقاله کوتاه و بلند منتشر شده است. به‌طور کلی رمزی یر یکی از معدود حقوقدانانی است که دست به مطالعات گسترده بین رشته‌ای «حقوق و اقتصاد» زده است. بررسی‌های تطبیقی او در زمینه ساختارهای حقوقی و نحوه اداره شرکت‌ها در اقتصاد ژاپن به ویژه در مقایسه با غرب بسیار عمیق و حائز اهمیت هستند. رمزی یر بیش از ۲۴ کتاب را به تنهایی یا به همراه دیگران تألیف کرده است. از وی حدود یک صد مقاله به زبان‌های انگلیسی و ژاپنی به چاپ رسیده است. وی در حال حاضر استاد کرسی مطالعات حقوق ژاپن در دانشگاه هاروارد (از سال ۱۹۹۸ تاکنون) و مدرس حقوق در همین دانشگاه است. او همچنین

1. J. Mark Ramseryr

2. Goshen College

سال‌ها به عنوان استاد مطالعات حقوق بین‌الملل و مدرس حقوق در دانشگاه شیکاگو تدریس کرده است و در دانشگاه‌های «اوکلا»، «بوستن»، و «وازادا» (ژاپن)، «توکیو» (ژاپن)، «توهوکو» (ژاپن) و «هیتوتسی باشی» (ژاپن) نیز سال‌ها به عنوان استاد مدعو تدریس نموده است.

پروفسور رمزی یر از سال ۱۹۹۶ تاکنون عضو هیأت سردبیری مجله *Studies in Law & Economics* می‌باشد که توسط دانشگاه میشیگان منتشر می‌شود. از سال ۱۹۹۳ تاکنون نیز عضو هیأت سردبیری مجله *Journal of Japanese & International Economics* بوده است. وی عضو انجمن حقوق و اقتصاد از سال ۱۹۹۶ تاکنون بوده و در سال‌های ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۹ عضو هیأت مدیره انجمن بوده است. وی به عنوان یک صاحب‌نظر مطالعات ژاپنی تقریباً با تمام مؤسسات مطالعات اقتصادی - حقوقی ژاپنی در امریکا همکاری مستمر داشته و دارد.

چنان که می‌دانید هدف این سلسله سخنرانی‌ها کندوکاو در تأثیراتی است که علم اقتصاد بر حوزه و زمینه کاری ما برجای گذاشته است. در این مجموعه سخنرانی، موضوعی که برای من تعیین شده است «انتخاب عمومی» است. اگر این موضوع در نظر شما یکی از مباحث مشترک علوم سیاسی با اقتصاد و حقوق است، تصورتان پربراه نیست. طی سه دهه گذشته برخی از دانشگاهیان مدل‌های نظری اقتصاد را برای درک پدیده‌هایی در حوزه علم حقوق به کار گرفته‌اند و همین امر به دیگران جرأت داد تا از این مدل‌ها برای تحلیل علمی پدیده‌های سیاسی نیز استفاده کنند.

نیز می‌توان این موضوع را نوعی تحلیل اقتصادی پدیده‌های سیاسی تلقی کنیم که خود نشان‌دهنده میزان وسعت و تعریف ناپذیری آن است. ولی اگر بگوییم که این حوزه خود به گستردگی علم حقوق و علم اقتصاد است چیزی به گزاف نگفته‌ام و من قصد دارم که تمام آن را در ۴۰ دقیقه برای شما شرح دهم. البته معقولانه به نظر نمی‌رسد که وانمود کنم می‌توانم در این مدت زمان کم، حق مطلب را ادا کنم، لیکن سعی خواهم کرد برخی از مهم‌ترین تعبیر آن را که در حوزه علم حقوق کاربرد دارد برشمرم. حقیقت این است که اگر موضوعی با علم حقوق ارتباط به نسبت زیادی نداشته باشد، من شخصاً از آن صرف نظر

می‌کنم و این در این حوزه به معنی مطرح نکردن برخی از نکات اساسی مربوط به علم سیاست است (به هر حال اگر دانشمندان علوم سیاسی این روش را نمی‌پسندند می‌توانند خود سلسله سخنرانی‌هایی را در این زمینه ترتیب بدهند).

حال اجازه بدهید سختم را با بیان سرفصل‌های اساسی بحث آغاز کنم. نخست و مهم‌تر از همه این که در نظام‌های دمکراتیک امروزی، سیاستمداران مجبورند در بازارهای انتخاباتی بر سرکسب آرای بیشتر به رقابت پردازند یا از سیاست کنار بکشند. بنابراین فعالیت سیاسی در این نظام‌ها مقید به بازار انتخاباتی است. دوم این که چون این قید وجود دارد، اگر موضوعی باشد که رأی دهندگان به آن اهمیت ندهند، سیاستمدار عقلایی باید سعی کند به جای تلاش برای جلب آرا برای آن، به دنبال جلب رأی براساس موضوعی باشد که برای ایشان اهمیت دارد. به عبارت دیگر چیزی به نام رأی آزاد وجود ندارد. سوم این که نهادها تأثیری قاطع بر نحوه شکل‌گیری قوانین توسط آرای مردم دارند. اغلب، ساختار نهادی بازار انتخاباتی خود تعیین می‌کند که چه قوانینی به تصویب می‌رسند.

الف. فعالیت سیاسی و بازار انتخاباتی

انتخاب عمومی مبتنی بر این فرض اساسی است که در نظام‌های دمکراتیک مدرن، سیاستمداران برای فعالیت سیاسی مقید به یک بازار انتخاباتی رقابتی هستند. به عبارت دیگر باید در یک بازار رقابتی برسرکسب آرای رأی دهندگان با رقبای خود رقابت کنند. ممکن است بسیاری از شما (حاضر و مخاطبان این سخنرانی) بگویید که «این موضوع را می‌دانستیم». البته ما به واسطه شغل و حرفه خود ده‌ها سال است که این واقعیت را می‌دانیم. ولی

آگاهی ما از این واقعیت مانند آگاهی ما از وجود رقابت در بازارها، پیش از تدوین نظریه‌های علم اقتصاد و حقوق درباره آن بوده است. قبلاً هم ادعا می‌کردیم که این واقعیت مسلم را می‌دانیم، ولی نظریه‌ها و فرضیه‌های خود را تماماً بدون در نظر گرفتن همین واقعیت‌های مسلم می‌ساختیم.

مهم‌ترین هدف سیاستمداران برنده شدن در انتخابات است. با وجود این، کمتر سیاستمداری حاضر است اعتراف کند که آگاهانه در جهت هر چه بالاتر بردن احتمال انتخاب شدن دوباره خود تلاش می‌کند. اما ادعای آنها مدنظر ما نیست، آنچه در عمل انجام می‌دهند مورد نظر است. زیرا حقیقت این است که اگر سیاستمداری برای به حداکثر رساندن احتمال انتخاب دوباره خود یا به حداکثر رساندن آرا به نفع خود تلاش نکند، دیر یا زود باید مقام و پست سیاسی خود را ترک کند. همان طور که دو تن از دوستان دانشگاهی ما گفته‌اند: «سیاستمدارانی که ترجیحات خود را به بهای بی‌توجهی به ترجیحات رأی دهندگان دنبال می‌کنند، خود را از نظر شانس انتخاب شدن در موضع ضعف نسبت به دیگر رقبای شان قرار می‌دهند».^(۱) براساس مطالعات تجربی متعدد، نمایندگان پارلمان و سیاستمدارانی که پس از انتخاب شدن، ترجیحات و خواسته‌های رأی دهندگان به خود را نادیده می‌گیرند، غالباً در دوره بعد رأی نمی‌آورند و برکنار می‌شوند.

اجازه بدهید برای روشن تر شدن موضوع از مثالی استفاده کنم که تبعات اصل فوق را برای کسانی که دست‌اندرکار تدریس در رشته حقوق هستند نشان می‌دهد. برای این که حضار این مثال را کنایه‌ای به خودشان تلقی نکنند، فردی را در نظر بگیرید که در مکانی دیگر تدریس می‌کند. اخیراً یکی از دانشگاهیان که برای بازدید به دانشگاه ما آمده بود به من گفت نمایندگان پارلمان باید بیشتر به قانون اساسی پایبند باشند و وقتی که می‌خواهند قانونی را

به تصویب برسانند باید بیش از هر چیزی دربارهٔ عدم مغایرت آن با قانون اساسی بحث کنند. او اعتقاد داشت که این فقط قوه قضائیه نیست که باید از قانون اساسی دفاع کنند بلکه نمایندگان پارلمان و دست اندرکاران قوهٔ مقننه باید همواره تطابق مصوبات خود با قانون اساسی را مدنظر داشته و فقط در مسیر قانون اساسی حرکت کنند.

آیا این عقیدهٔ درستی است؟ یقیناً این عقیده درست است. دنیای ما دنیای بهتری می‌بود اگر قانون‌گذاران صادقانه بر سر مطابقت لوایح و طرح‌های پیشنهادی با قانون اساسی بحث می‌کردند، ولی چه چیزی باعث می‌شود ما فکر کنیم که در دنیای واقعی هم سیاستمداران و نمایندگان پارلمان‌ها و همهٔ کسانی که دست‌اندرکار قانون‌گذاری هستند در عمل بدین گونه رفتار خواهند کرد. به بیان دیگر مسأله این است که چه دلیلی دارد فکر کنیم نمایندگان پارلمانی که صادقانه مطابقت قوانین در دست تصویب در پارلمان را با قانون اساسی به بحث می‌گذارند می‌توانند از این راه شانس انتخاب دوبارهٔ خود (یعنی منفعت شخصی خود) را نیز بالا ببرند. اگر پاسخی برای این پرسش نیابیم، بحث ما چیزی جز یک مشغلهٔ ذهنی تفننی و جدا از دنیای واقعی نخواهد بود.

بحث معترضهٔ ۱: رأی دهندگان واقعاً چه می‌خواهند؟

در اینجا این سؤال مطرح می‌شود (اگر مثلاً کسی مثل «فروید»^۱ به بررسی روانشناسانهٔ مبحث انتخاب عمومی پرداخته بود شاید این سؤال را مطرح می‌کرد و پاسخی هم به آن می‌داد) که رأی دهندگان واقعاً چه می‌خواهند؟ اگر

۱. زیگموند فروید، روانشناس و واضع فرضیهٔ «ضمیر ناخودآگاه» در روانشناسی

رأی دهندگان خواهان پابندی صرف به قانون اساسی باشند، شاید نظر آن همکار دانشگاهی ما می‌توانست درست باشد. با اندکی کلی‌گویی که کمک‌چندانی هم به روشن‌تر شدن موضوع نمی‌کند می‌توانیم بگوییم که رأی‌دهندگان معمولاً خواهان ترکیبی از کالاهای خصوصی و عمومی هستند. آنها از یک سو طالب برخی کالاهای خصوصی نظیر دارایی‌ها و خدمات ویژه‌ای هستند که در صورت تصویب قانونی خاص، به آنها (و فقط به آنها) تعلق می‌گیرد و در عوض به طرق مختلف سیاستمدارانی را که قوانین مورد نظر آنان را تصویب کنند از کمک‌ها و پشتیبانی‌های خود برخوردار می‌سازند. ولی مدل‌هایی که برپایه فرض حداکثرسازی بودجه حوزه انتخابیه،^۱ ثروت و دارایی‌های خصوصی بنا می‌شوند، بخش اعظم واقعیت را نادیده می‌گیرند. در واقع رأی‌دهندگان به دنبال مجموعه‌ای از کالاهای عمومی (سیاست‌هایی نظیر کاهش نرخ مالیات و ثبات نرخ ارز و...) نیز هستند که علاوه بر آنها اقشار دیگری از جامعه را نیز منتفع می‌سازد.

سؤال ما در اینجا این است که آیا رأی‌دهندگان اساساً اهمیتی به مطابقت قوانین با قانون اساسی می‌دهند؟ تا آنجا که من می‌دانم، هیچ‌کس تاکنون مستقیماً این موضوع را بررسی نکرده است. ولی بازار، آزمون به نسبت مستقیمی از این فرضیه به دست می‌دهد. قطعاً از آنجا که ترجیحات رأی‌دهندگان به واسطه نهادها در انتخابات منعکس می‌شود، دلیلی ندارد که فکر کنیم نتیجه انتخابات دقیقاً منطبق بر ترجیحات رأی‌دهندگان است. با وجود این اگر رأی‌دهندگان برای قانون اساسی ارزش بسیار زیادی قائل باشند، دست کم برخی از نامزدهای انتخاباتی این موضوع را به عنوان مزیت خود در

۱. "Pork" - این معادل از آن جهت برای واژه مزبور انتخاب شده است که واژه مزبور در قاموس سیاسی به معنی بودجه‌های عمرانی است که برای جلب رأی مردم یک منطقه یا یک قشر خاص از جامعه، با تلاش سیاستمداران تخصیص می‌یابد - م.

برشمردن اهداف خود برای رأی دهندگان مدنظر خواهند گرفت. ولی واقعیت نشان می‌دهد که کمتر کسی پایبند این موضوع است. بنابراین باید این واقعیت را پذیرفت که پایبندی به قانون اساسی، کمکی به موفقیت آنان در انتخابات نمی‌کند.

بحث معترضه^۲: بودجه‌های حوزه انتخابیه یک متغیر درون‌زاست

به‌عنوان بحث معترضه^۲ دوم، به این نکته توجه داشته باشید که میزان بودجه‌های عمرانی که با تلاش مثلاً یک نماینده، از سوی دولت مرکزی به یک شهر یا روستا که حوزه انتخابیه او می‌باشد اختصاص می‌یابد، یک متغیر درون‌زا در سیستم است. به بیان نظری، نسبت تعادلی کالاهای خصوصی به کالاهای عمومی توزیع شده در یک محیط سیاسی بستگی به ساختار نهادی بازار انتخاباتی آن محیط دارد. به زبان ساده‌تر، چگونگی شکل‌گیری انگیزه‌های انتخاباتی تعیین‌کننده حجم کل بودجه‌های حوزه انتخابیه است که نمایندگان پارلمان یا سیاستمداران برای حوزه‌های انتخابیه یا رأی دهندگان بالقوه خود تأمین می‌کنند. برای روشن‌تر شدن موضوع به مثال معروفی از ژاپن توجه کنید.

در ژاپن طبق سیستم انتخاباتی پس از جنگ دوم جهانی، در انتخابات برای مجلس ملی نمایندگان^۱ رأی دهندگان به نامزدهای مستقل رأی می‌دادند (نه به احزاب) و این رأی منفرد و غیرقابل انتقال^۲ بود. از هر حوزه انتخابیه چند نماینده انتخاب می‌شد (به این سیستم اصطلاحاً MMD^۳ گفته می‌شود).

1. National Lower House

2. Singel Non-Transferable Vote (SNTV)

3. Multi_member Districts

حال ببینید این سیستم انتخاباتی چه مشکلاتی را برای حزبی که می‌خواست اکثریت پارلمان را به دست آورد، ایجاد می‌کرد. از آنجا که بدین منظور حزب مزبور به انتخاب کاندیداهای متعدد از حوزه‌های انتخابیه متعدد نیاز داشت، صرف حداکثرسازی تعداد کل آرای کاندیداهای خود، نیازمند این بود که تعداد آرا به طور یکنواخت در حوزه‌های انتخابیه توزیع شود. جالب این که اگر حزب در برخی حوزه‌ها نامزدهای محبوب و شناخته شده‌ای را تعیین می‌کرد، ممکن بود آن فرد آرای زیادی را به خود اختصاص داده و موجب کاهش آرای دیگر نامزدهای هم حزبی خود شود و در نتیجه تعداد نامزدهای این حزب که به پارلمان راه می‌یافتند کاهش می‌یافت.

حال فرض کنید که رهبران حزب با این فرض که در یک حوزه از حمایت مردمی خوبی برخوردارند تصمیم می‌گرفتند از آن حوزه دو نامزد وابسته به خود را به پارلمان بفرستند. اگر برای آنها امکان‌پذیر بود، شاید به رأی دهندگان طرفدار خود می‌گفتند که مثلاً نیمی به یکی از نامزدها و نیمی دیگر به نامزد دیگر رأی بدهند. ولی این طرح ایده‌آل فقط در شرایطی تحقق می‌یابد که رأی دهندگان صددرصد از فرامین ستاد انتخاباتی حزب مورد دلخواه خود تبعیت کنند. تجربه نشان داد که حتی حامیان حزب لیبرال دمکرات (LDP) ژاپن که سال‌ها نیز حزب حاکم بر ژاپن بود، تا این حد تابع و وفادار به حزب نبوده‌اند.^(۲)

تحت شرایط واقعی، چنین حزبی می‌تواند از تمایلات جناحی هواداران خود بدین منظور بهره‌برداری کند. بدین ترتیب که اگر هدف انتخاب دو نامزد از یک حوزه انتخابیه را دنبال می‌کند، یک نامزد به نسبت چپ‌گرا و یک نامزد به نسبت راست‌گرا در آن حوزه معرفی کند. در نتیجه رأی دهندگانی که تمایل به جناح چپ دارند به نامزد اول و آنها که به جناح راست تمایل دارند به

نامزد دوم رأی خواهند داد و آرای بین دو نامزد حزب تقسیم می‌شود. البته این طرح هم مشکلات خود را دارد. اولاً چنین تاکتیکی صددرصد قابل پیش‌بینی نیست، زیرا تمایلات جناحی نامزدهای انتخاباتی یک حزب برای همه رأی دهندگان به روشنی قابل شناسایی نیست. ثانیاً اگر این تمایلات جناحی پررنگ‌تر شود، انسجام و وحدت حزب زیر سؤال می‌رود و ممکن است حزب اساساً محبوبیت خود را به‌عنوان یک نهاد یکپارچه سیاسی از دست بدهد (این همان مشکلی است که احزاب امریکایی غالباً به آن گرفتار هستند). برای یک حزب سیاسی بهتر این است که مجموعه استانداردی از کالاهای عمومی را به رأی دهندگان خود وعده بدهد و اجازه ندهد که نامزدهای انتخاباتی وابسته به آن بر سر این مجموعه با یکدیگر مجادله کنند، زیرا از یک سو انسجام حزبی را زیر سؤال می‌برند و از سوی دیگر برچسب ایدئولوژیک حزبی خود را نیز کم رنگ می‌سازند.

اما LDP به جای این تاکتیک، با ایجاد گروه‌های حمایت از نامزدهای خاص، حامیان خود را به چند دسته تقسیم کرد. بدین منظور حزب طیف گسترده‌ای از کالاهای خصوصی را بین حوزه‌های انتخابیه توزیع کرد که شامل اقلام متنوعی از تسهیلات شهری نظیر شبکه فاضلاب و ایستگاه قطار گرفته تا کمک‌های نقدی و نظایر آن بود. بدین ترتیب حزب رأی دهندگان منفرد را دور هم جمع کرد و از طریق همین وفاداری‌های شخصی بود که رهبران حزب، آرا را بین خود تقسیم کردند.

ذکر دو نکته در اینجا لازم است: نخست این که حجم بودجه تخصیص داده شده به حوزه‌های انتخابیه توسط LDP به هیچ وجه یک حادثه تاریخی یا بدعت فرهنگی محسوب نمی‌شود. در عوض آن را می‌توان یک واکنش منطقی و کاملاً قابل پیش‌بینی در قبال ساختار نهادی بازار انتخاباتی ژاپن

دانست. در واقع واکنش LDP مشابه همان چیزی بود که دانشگاهیان ما از عملکرد احزاب سیاسی انگلستان در قرن نوزدهم نقل کرده‌اند. در خلال قرن نوزدهم نظام انتخاباتی MMD در انگلستان برچیده شد و باکم رنگ شدن نقش حوزه‌های انتخابیه در انتخابات، از اهمیت سیاسی بودجه‌های حوزه انتخابیه نیز کاسته شد.

دوم این که نتیجه انتخابات صرفاً منعکس کننده خواست رأی دهندگان نیست بلکه به طور غیرمستقیم نشان‌دهنده ساختار نهادی بازار انتخاباتی که ترجیحات رأی دهندگان از طریق آن بر نتیجه انتخابات تأثیر گذارده است نیز هست.

بحث معترضه ۳: گروه‌های فشار (هم) درون‌زا هستند

استدلال و منطق فوق را با اندکی اصلاح می‌توان برای توجیه اعمال نفوذ گروه‌های فشار بر فرایندهای سیاسی به کار برد. یکی از نخستین دستاوردهای نظریه «انتخاب عمومی» این بود که نشان داد چگونه گروه‌های فشار می‌توانند نفوذی بیش از آنچه که حقوق عادی شهروندی ایشان ایجاب می‌کند بر فرایندهای سیاسی داشته باشند.^(۳) دلیل این امر بسیار ساده بود: گروه‌های کوچک، اولاً با هزینه کمتر و با کارایی بیشتری سازماندهی می‌شوند، ثانیاً اهمیت بیشتری به برخی موضوعات خاص می‌دهند. چنین کاری از گروه‌های بزرگ و وسیع و نامنسجم بر نمی‌آید. مثلاً تولیدکنندگان شیر (منظور گاوداران بزرگ و صاحبان صنایع شیر است) بیشتر از مصرف‌کنندگان شیر (که توده پر جمعیت و نامتشکل شهروندان را شامل می‌شود) می‌توانند بر سیاست‌های دولت در رابطه با این صنعت تأثیر بگذارند. نفوذ و تأثیر تولیدکنندگان بر سیاست‌های دولت به این دلیل بیش از مصرف‌کنندگان است

که اولاً، آسان‌تر می‌توانند سازماندهی شده و تشکل پیدا کنند و ثانیاً، قیمت شیر و دیگر تصمیمات دولت برای آنها به مراتب بیشتر از مصرف‌کنندگان اهمیت دارد.

نکته جالب توجه این که توان تأثیرگذاری و نفوذ گروه‌های فشار بر سیاست‌های دولت نیز تا حدود زیادی به ساختار نهادی بازار انتخاباتی بستگی دارد. در واقع نخستین نظریه‌پردازان «انتخاب عمومی» فقط «مدل تقاضا» برای قوانین را تدوین کردند. ولی این تحلیل‌های نهادی است که به ماکمک می‌کند «مدل عرضه» قوانین را نیز بسازیم.^(۴) منطق این استدلال بسیار ساده است: گروه‌های فشار از قانون‌گذاران حمایت مالی می‌کنند و پول در اختیار آنان می‌گذارند و قانون‌گذاران (نمایندگان پارلمان) با استفاده از این پول رأی می‌خرند. از آنجا که توان نماینده پارلمان در تأثیرگذاری بر قوانین یا اصطلاحاً خریدن رأی با استفاده از پول، بستگی به ساختار نهادی بازار انتخاباتی دارد، نفوذ گروه‌های فشار که این پول را تأمین می‌کنند نیز بستگی به همین ساختار خواهد داشت.

در این زمینه هم ژاپن مثال خوبی است. از آنجا که سیاستمداران حزب LDP برای رقابت در چارچوب نظام انتخاباتی ژاپن نیاز به جلب حمایت گسترده اشخاص داشتند، می‌باید پول زیادی خرج می‌کردند و از آنجا که گروه‌های فشار می‌توانستند این پول را فراهم کنند، در ژاپن قدرت آنها از هم‌تایان‌شان در دیگر نظام‌های دمکراتیک بیشتر بود.

در عمل سیاستمداران با دو انتخاب روبه‌رو هستند:

۱- یا باید قوانین و سیاست‌هایی به نفع انتخاب‌کنندگان خود وضع کنند و در ازای آن از آرای ایشان بهره‌مند شوند؛

۲- یا به نفع گروه‌های فشار قوانینی را به تصویب برسانند و با حمایت مالی

آنان به خرید رأی پردازند. سیاستمدار عقلایی فقط تا آن اندازه حاضر است در ازای دریافت کمک مالی از گروه‌های فشار به نفع آنان فعالیت کند که تعداد آرای که به واسطه حمایت سیاسی خود از گروه‌های فشار (احتمالاً) از دست می‌دهد برابر باشد با آرای که با کمک مالی گروه‌های فشار می‌تواند برای خود بخرد. از سوی دیگر حجم قوانینی که سیاستمداران در ازای کمک‌های مالی به نفع گروه‌های فشار تصویب می‌کنند بستگی به این سه عامل دارد:

- ۱- گروه‌های فشار در ازای کمک‌های مالی خود چه میزان تغییرات قانونی را طلب کنند؛
- ۲- رأی دهندگان چه خواسته‌هایی دارند؛
- ۳- قوانینی که تحت فشار و نفوذ گروه‌های فشار به تصویب می‌رسد به چه میزان خشم و نارضایتی رأی‌دهندگان را برمی‌انگیزد. پاسخ به این سؤال‌ها نیز تا حدود زیادی به ساختار نهادی بازار انتخاباتی بستگی دارد.

ب. «بازار انتخاباتی» و مبادله «رأی»

حال نوبت آن رسیده است که یکی از پیامدهای اساسی وجود رقابت در بازار انتخاباتی را مورد بررسی قرار دهیم که می‌توان آن را مبادله «رأی» یا خرید و فروش رأی نامید. فرض کنید یک نماینده پارلمان به دلیل ذی‌نفع نبودن انتخاب‌کنندگان (حوزه انتخابیه وی) نسبت به یک ماده قانونی مثلاً قانون A، دلیلی نمی‌بیند که به آن رأی بدهد. اما او به‌عنوان یک نماینده که در پی حداکثرسازی آرا به نفع قوانین موردنظر خود است، حاضر خواهد بود رأی خود را با رأی یک نماینده دیگر برای قانون B که به شدت مورد علاقه او (و متضمن منافع او و حوزه انتخابیه‌اش) می‌باشد، مبادله کند.

حال مجدداً فرض کنید که نمایندگان پارلمان به مطابقت قوانین در دست تصویب، با قانون اساسی اهمیت بدهند. وقتی از آن همکار دانشگاهی که برای بازدید به دانشگاه ما آمده بود پرسیدم که با وجود قید بازار انتخاباتی آیا باز هم انگیزه‌ای برای این گونه ملاحظات اصولی خواهد بود یا نه، او گفت: «البته گاه نمایندگان پارلمان امکان در نظر گرفتن اصول را ندارند ولی مجال کافی برای پرداختن به اصول و در نظر گرفتن مطابقت قوانین با قانون اساسی و منافع ملی وجود دارد. چون بسیاری از قوانینی که نماینده پارلمان به آنها رأی می‌دهد ارتباط مستقیمی با منافع رأی دهندگان به وی یا حوزه انتخابیه‌اش ندارد». این امر حقیقت دارد ولی در عین حال به شدت گمراه کننده است.

برای بررسی دقیق‌تر موضوع بی‌تفاوتی رأی دهندگان، موضوعی را در نظر بگیرید که (مثلاً برای جامعه آمریکا) اهمیت ملی داشته باشد. مثلاً این که (فیلم سینمایی) «کازابلانکا» یک میراث تاریخی ملی شناخته شود، به طوری که رنگی کردن آن به لحاظ قانونی جرم محسوب شود. من فکر می‌کنم علاقه‌مندی به این موضوع هم منطقه‌ای باشد (یا لااقل به قشر خاصی تعلق داشته باشد). مثلاً در جایی از جنوب کالیفرنیا در «بوربنک» می‌توان نقاشان آماتوری را با کلاهک‌های آفتابی سبزرنگ و قلم موهای کوچک در دست‌شان دید که لباس «لیزا» (بازیگر نقش اول زن در فیلم «کازابلانکا») را به دلخواه خود آبی رنگ می‌کنند. طبعاً نماینده «بوربنک» برای حمایت از منافع حوزه انتخابیه خود باید علیه این ماده قانونی رأی دهد. دوست دانشگاهی ما در این جا ممکن بود بگوید: «اما موضوع برای دیگر نمایندگان فقط از جنبه مطابقت با قانون اساسی و منافع ملی اهمیت خواهد داشت و آنها به این لایحه یا طرح فقط از این جنبه رأی خواهند داد».

ولی فرض کنید خود شما نماینده یک حوزه انتخابیه هستید که مردم آن

اهمیت چندانی به رنگ لباس «لیزا» نمی دهند ولی خواهان اجرای مراسم دعا در مدارس هستند. آیا شما به عنوان یک تصمیم گیرنده عقلایی، در رابطه با لایحه «کازابلانکا» فقط اصول را در نظر خواهید گرفت؟ شاید این طور باشد. ولی وجود بازار انتخاباتی بدین معنی است که شما با این کار، شانس جلب رأی برای لویح و قوانین مورد نظر خود را از دست داده و احتمال انتخاب مجدد خود را کاهش می دهید. اگر انتخاب مجدد از سوی حوزه انتخابیه تان برای شما مهم باشد، احتمالاً به نزد نماینده «بوربنک» خواهید رفت و به او خواهید گفت: «من به موضوع کازابلانکا اهمیتی نمی دهم ولی اگر قول بدهی که در جریان بررسی لایحه مراسم دعا در مدارس به نفع ما رأی بدهی، حاضر هستم اکنون به نفع تو رأی بدهم». بدین ترتیب شما هم منفعت حوزه انتخابیه خود را بالا برده‌اید و هم احتمال انتخاب شدن مجددتان را بیشتر کرده‌اید. رأی دهندگان «بوربنک» به شدت به موضوع کازابلانکا علاقه‌مندند و رأی دهندگان حوزه‌های دیگر به موضوعات دیگر؛ تحت این شرایط تبادل رأی بین نمایندگان حوزه‌های مختلف می‌تواند رفاه مردم هر دو حوزه را افزایش می‌دهد، ضمن این که سیاستمداری که این مبادله را انجام داده است محبوبیت بیشتری در بین مردم حوزه انتخابیه‌اش کسب خواهد کرد.

بحث معترضه ۱- نمایندگان پارلمان واقعاً به دنبال چه چیزی هستند؟

امکان تبادل «رأی» در بازار انتخابات ما را به بحث پیرامون قصد قانون‌گذار^۱ رهنمون می‌سازد.^(۵) گرچه تعدادی از صاحب‌نظران این عبارت را برای اشاره به تبادل رأی انجام شده توسط نمایندگان پارلمانی (یا هر سیاستمدار دیگری که دست اندرکار قانون‌گذاری باشد) به کار می‌برند، این عبارت برای بسیاری

1. Legislative Intent

از دانشگاهیان و قضات معنی بسیار متفاوتی دارد که در قالب سه پرسش زیر تبلور می‌یابد: نمایندگان چه سیاست‌ها یا قوانینی را بهترین سیاست‌ها و قوانین می‌دانستند؟ آنها خواهان اجرای چه برنامه‌هایی بودند؟ آیا نیت آنها خالص بود یا تا حدودی نامشروع؟ حال ببینیم مبادله رأی چه پاسخی برای پرسش‌های فوق به دست می‌دهد.

فرض کنید یک مجلس قانون‌گذاری از ۴ نماینده تشکیل شده است (اگر می‌خواهید واقع‌بین‌تر باشید فرض کنید مجلس از ۴ ائتلاف برابر تشکیل شده است). نماینده A از «بوربنک» انتخاب شده و به مجلس راه یافته است. او خواهان تصویب قانونی است که به استودیوهای فیلم سازی آزادی عمل بدهد که فیلم‌های سیاه و سفید قدیمی را با هر رنگی که می‌خواهند رنگ‌آمیزی کنند. او این طرح یا لایحه قانونی را «ماده قانونی آزادی عمل در رنگ‌آمیزی» یا اختصاراً (CLA) می‌نامد.

نماینده B با او مخالف است و اعتقاد دارد «کازابلانکا» باید یک میراث تاریخی اعلام شود و همیشه باید سیاه و سفید (رنگ‌آمیزی اولیه آن) بماند. نمایندگان C و D همه با او موافق هستند.

حال A چه می‌تواند بکند؟ آیا او می‌تواند (CLA) را به تصویب برساند در حالی که B، C و D با آن مخالفند؟ پاسخ من این است: «شاید!» از آن جهت می‌گویم «شاید»، که A می‌تواند با B و C وارد معامله شود و کاری بکند که D ناکام بماند. فرض کنید B از حوزه انتخابیه‌ای آمده است که زمین‌های حاصلخیز اما خشکی دارد. A به او قول می‌دهد که در وادار کردن دولت به احداث یک سد بزرگ در منطقه مورد نظر B از او حمایت کند. همچنین فرض کنید C نماینده گروه بازنشستگان است. A می‌تواند به او هم قول همراهی در تصویب قوانین مربوط به افزایش مستمری‌ها و کمک‌های درمانی را بدهد.

اگر A بتواند این معامله را انجام بدهد، مجلس قانون CLA را تصویب خواهد کرد و متعاقباً سدی در حوزه انتخابیه B ساخته خواهد شد و مستمری و کمک‌های مالی بهداشتی برای بازنشستگان (حامی C) نیز افزایش خواهد یافت. بدین ترتیب رفاه مردم حوزه‌های انتخابیه A، B و C افزایش خواهد یافت. در نتیجه رفاه مردم سکنه حوزه D به دلیل تخصیص ناعادلانه بودجه دولتی، کاهش خواهد یافت، ضمن این که قانونی علیه خواسته فرهنگی آنها (CLA) به تصویب رسیده است.

حال فرض کنید که در خصوص CLA ابهاماتی وجود دارد. دادگاه در تفسیر شرایط و بندهای آن چه خواهد کرد؟ در گذشته رسم بر این بود که صاحب‌نظران و قضات، دادگاه را به بررسی و کنکاش در «قصد قانون‌گذار» و یافتن انگیزه اصلی قانون‌گذار در وضع قانون توصیه می‌کردند. اگر منظور آنها از قصد قانون‌گذار، معامله‌ای است که A و B و C با یکدیگر ترتیب داده‌اند، درست می‌گویند (هر چند این هم تا حدودی مبهم است). ولی غالب صاحب‌نظران و قضات عبارت «قصد قانون‌گذار» را برای طرح این پرسش به کار می‌برند که قانون‌گذاران، کدام سیاست را بهترین سیاست (با در نظر گرفتن قانون اساسی و منافع ملی) می‌دانستند. در مثال ما، اکثریت نمایندگان (قانون‌گذاران) مجلس بدو قانون CLA را فاجعه‌آمیز می‌دانستند. A از این قانون حمایت می‌کرد، B و C و D با آن مخالف بودند. ولی B و C به هر حال به آن رأی دادند چون رأی آنها خریده شده بود. آنها در ازای رأی دادن به قانونی که اصولاً آن را نادرست می‌دانستند، منافع را برای حوزه‌های انتخابیه خود تأمین کردند.

ذکر دو نکته در اینجا ضروری به نظر می‌رسد. اولاً، گاه هیچ سرنخی از وقوع نظیر این «معاملات» در دستگاه مقننه وجود ندارد. نمایندگان این معاملات یا اصطلاحاً «زد و بندها» را در دفتر سوابق رسمی مجلس به ثبت

نمی‌رسانند. ثانیاً، این زد و بندها صددرصد قانونی هستند. ممکن است به نظر شما و به نظر دادگاه‌ها این زدوبندها نفرت آور باشند. ولی هیچ دادگاهی نمی‌تواند قانونی را فقط به این دلیل که نمایندگان با وجود مخالفت اصولی با آن، با انگیزه این که منافی را عاید حوزه انتخابیه خود کنند به آن رأی دادند، زیر سؤال ببرد. به علاوه، مبادله آرا تعارضی با دموکراسی ندارد، بلکه پدیده‌ای است که می‌توان آن را نتیجه و برآیند طبیعی رقابت انتخاباتی دانست.

بحث معترضه ۲- احزاب سیاسی فرایند مبادله رأی را تسهیل می‌کنند

این بحث دیدگاهی نو درباره احزاب سیاسی ارائه می‌دهد. یکی از کارکردهای عمده احزاب، فراهم کردن بستری مناسب برای انجام این گونه معاملات است.^(۶) به دو دلیل احزاب می‌توانند این گونه معاملات و زدوبندها را تسهیل کنند. اولاً، هزینه این زدوبندها برای معاملات بین احزاب بسیار پایین‌تر از افراد است.

ثانیاً، ریسک و خطر معامله از طریق حزب کمتر است. این امر به ماهیت معاملات تکراری درون حزبی بستگی دارد. همان‌گونه که اقتصاددانان و حقوقدانان نشان داده‌اند، افراد معمولاً به راحتی با افرادی که قبلاً معامله کرده‌اند وارد معاملات جدید می‌شوند، لیکن با کسی که تاکنون ارتباطی نداشته‌اند به سختی وارد معامله می‌شوند. به علاوه رهبران احزاب منابع و امکاناتی در اختیار دارند که انجام این معاملات را مطمئن‌تر می‌سازد. در واقع در اغلب نظام‌های دمکراتیک مدرن، رهبران احزاب کنترل بسیاری از منابع (نظیر ثروت) را که مورد نیاز رده‌های مختلف حزبی است در اختیار دارند و با استفاده از همین اهرم، پایبندی اعضای خود به پیمان‌ها و قول و قرارهایشان را تضمین می‌کنند.

این ملاحظات به ما در درک عملکرد احزاب در فرایند قانون‌گذاری کمک می‌کند. زمانی که همه اعضای یک حزب در پارلمان به یک قانون رأی می‌دهند، برای ما این تصور پیش می‌آید که آنها همگی با آن قانون موافقت می‌کنند. ولی در حقیقت چنین نیست، بلکه توافق ظاهری نتیجه زد و بندهای داخلی و متقاعد شدن اعضا به حفظ وفاداری خود به حزب است. حتی زمانی که یک حزب اکثریت با تمامی اعضایش به یک قانون رأی می‌دهد و همبستگی حزبی کاملی را به نمایش می‌گذارد، این احتمال وجود دارد که فقط عده‌ای قلیلی از اعضای حزب با آن موافق باشند.

بحث معترضه ۳- دور تسلسل ترجیحات

تحلیل ما درخصوص مبادله رأی، بیان‌کننده این مفهوم نیز هست که رأی‌گیری‌های پارلمانی الزاماً منعکس‌کننده ترجیحات واقعی نمایندگان پارلمان نسبت به سیاست یا قانون مورد نظر نیست. بلکه نتیجه رأی‌گیری می‌تواند بازتاب مبادلاتی باشد که نمایندگان ترتیب داده‌اند تا مجموعه بزرگ‌تری از قوانین را به تصویب برسانند و اکثریت نمایندگان پارلمان ممکن است که با همه قوانین تشکیل‌دهنده این مجموعه مخالفت کرده باشند. البته ابهام آرای مأخوذه در پارلمان از این هم ریشه‌دارتر است، به طوری که حتی در نبود زد و بندهای سیاسی هم نتیجه آرای پارلمانی لزوماً منعکس‌کننده ترجیحات پارلمان نیست. در واقع اغلب اوقات هیچ طرح قانونی وجود ندارد که اکثریت نمایندگان آن را بر تمامی دیگر طرح‌ها و لوایح ترجیح دهند. ترجیحات قانون‌گذار می‌تواند پیوسته تکرار شود بدین معنی که به ازای هر طرح پیشنهادی (شامل مجموعه قوانین) طرح دیگری وجود دارد که اکثریت نمایندگان آن را ترجیح می‌دهند.^(۷)

شاید درک این مفهوم به صورت محض و تئوریک دشوار باشد. لذا اجازه

بدهید به یک مثال عینی برای روشن تر شدن مطلب اشاره کنم.^۱ شبی تاریک و طوفانی است. خلبان هواپیمای کازابلانکا - لیسبون موتورها را روشن کرده و هواپیما را در باند پرواز قرار داده و منتظر سوار شدن مسافران است. اما سه مسافر نه چندان خوشبخت ما هنوز در باند ایستاده‌اند و تصمیم نگرفته‌اند کدامشان به هواپیما سوار شود. همان‌طور که عملاً اتفاق افتاد در اینجا «ریچارد» مستبدانه عمل کرده و با بیان این جمله که «مردان واقعی همواره در رؤیای بخشیدن به سر می‌برند»، «ویکتور» و «لیزا» را وادار به سوار شدن می‌کند.

حال فرض کنید که در آن شرایط آن سه نفر تصمیم می‌گرفتند برای تعیین تکلیف رأی بگیرند (چون به هر حال آنها همه این کارها را برای دفاع از دموکراسی می‌کردند). فرض کنید آنها سه انتخاب ممکن در پیش رو داشتند: سوار شدن «ریچارد» و «لیزا» به هواپیما؛ سوار شدن «ویکتور» و «لیزا» و سوار شدن «لیزا» به هواپیما به تنهایی. فرض کنید که آنها در مورد دو گزینه نخست علیه یکدیگر رأی می‌دادند و برنده این رأی‌گیری نیز علیه گزینه سوم رأی می‌داد. حال فرض کنید که ترجیحات هر یک از آنها مطابق آنچه که در جدول زیر می‌بینید بوده است:

جدول ۱- ترتیب ترجیحات افراد در مثال «کازابلانکا»

گزینه سوم	گزینه دوم	گزینه اول	گزینه‌ها	ترجیحات افراد
لیزا به تنهایی	ریچارد + لیزا	ویکتور + لیزا	ریچارد	ریچارد
ریچارد + لیزا	ویکتور + لیزا	لیزا به تنهایی	لیزا	لیزا
ویکتور + لیزا	لیزا به تنهایی	ریچارد + لیزا	ویکتور	ویکتور

۱. این مثال عیناً از صحنه پایانی فیلم کازابلانکا الهام گرفته شده است - م.

ما ترجیحات ریچارد را می‌دانیم. او ترجیح می‌داد که لیزا به اتفاق همسر واقعی خود ویکتور به هواپیما سوار شود. اما اگر ویکتور نخواهد لیزا را به خانه ببرد، ریچارد ترجیح می‌داد خود لیزا را همراهی کند. می‌بینیم که او هم صددرصد از خود گذشته نیست. در آخرین گزینه ریچارد، این ویکتور است که باید بماند و با نازی‌ها مبارزه کند و خود او با کاپیتان «رنو» از محل کشته شدن افسر آلمانی گریخته و «لیزا» به تنهایی به لیسبون پرواز کند.

شاید این به نظرتان دور از واقع و بسیار تخیلی بیاید که «لیزا» ترجیح می‌داد هر دو آنها در فرودگاه بمانند و خود به تنهایی به لیسبون پرواز کند. خودتان را جای او بگذارید. او تمام مدت با خود می‌گوید که: «کافی است دیگر!» ولی اگر نتواند به تنهایی برود ترجیح می‌دهد با همسر خود ویکتور کازابلانکا را ترک کند و «مصلحت» را بر «عشق» ترجیح دهد.

اما ویکتور چه؟ از صحبت‌های او با ریچارد در رستوران «ریک»، به یاد داریم که از او خواست تا با استفاده از برگه‌های عبور، لیزا را با خود به لیسبون ببرد. در غیر این صورت ترجیح می‌دهد لیزا خود به تنهایی به لیسبون برود و آخرین انتخاب او این بود که خود با لیزا به هواپیما سوار شود.

اکنون ممکن است شما پیش خود فکر کنید که من اساساً فیلم را درست نفهمیده‌ام. ولی بیایید بحث در این باره را به یک جلسه نقد سینمایی واگذار کنیم. بیایید ببینیم که ترجیحات واقعی آن سه نفر همان‌هایی است که در جدول بالای صفحه دیدیم. نکته جالب توجه این است که آن سه نفر نمی‌توانستند مشکل خود را با رأی دادن حل کنند. زیرا اگر گزینه «ریچارد + لیزا» را در برابر گزینه «ویکتور + لیزا» به رأی می‌گذاشتند، ریچارد و لیزا هر دو به گزینه دوم رأی می‌دادند و اگر آنها دو گزینه «ویکتور + لیزا» و «لیزا به تنهایی» را به رأی می‌گذاشتند، لیزا و ویکتور هر دو به گزینه

دوم رأی می‌دادند. بنابراین «لیزا به تنهایی»، می‌توانست گزینه مورد ترجیح آنها باشد. اگر دو گزینه «لیزا به تنهایی» و «لیزا و ریچارد» را به رأی می‌گذاشتند، ریچارد و ویکتور هر دو به گزینه دوم رأی می‌دادند. در نتیجه رأی‌گیری آنها هیچ‌گاه به یک تصمیم قطعی و نهایی منتهی نمی‌شد و آنها آن قدر در فرودگاه می‌ماندند و با یکدیگر جرو بحث می‌کردند که سرگرد «اشتراوس» از راه می‌رسید و همه آنها را دستگیر می‌کرد. در اینجا می‌بینیم که در ازای هر نتیجه‌ای که از این رأی‌گیری سه نفره حاصل می‌شد، نتیجه دیگری بود که براین نتیجه ارجحیت داشت.^۱

اما اینجا به یک نکته می‌رسیم: چرا این دور تسلسل در قانون‌گذاری‌ها در دنیای واقعی روی نمی‌دهد؟ این سؤال در دهه ۱۹۷۰ ذهن بیشتر دانشگاهیانی را که بر روی موضوعات انتخاب عمومی کار می‌کردند به خود مشغول کرده بود. به نظر می‌رسد پاسخ این سؤال در نهادهای سیاسی نهفته باشد. واقعیت

۱. این مسأله در اقتصاد به قضیه عدم امکان ارو (Arrow's Impossibility Theorem) مشهور است و به‌طور خلاصه بیانگر آن است که از طریق قاعده اکثریت آرا نمی‌توان ترجیحات اجتماعی را رتبه‌بندی نمود. فرض کنید که سه فرد (A، B و C) ترجیحات خود را به شکل زیر رتبه‌بندی نموده‌اند (به‌طور مثال فرد A موقعیت X را به Y و Y را به Z ترجیح می‌دهد):

افراد	رتبه‌بندی ترجیحات		
	Z	Y	X
A			
B	X	Z	Y
C	Y	X	Z

حال اگر موقعیت X در مقابل Y به رأی گذاشته شود، چون دو نفر (A و C)، موقعیت X را به Y ترجیح می‌دهند پس طبق قاعده اکثریت آراء X به Y ترجیح دارد. اگر Y در مقابل Z به رأی گذاشته شود دو نفر (A و B) را بر Z ترجیح می‌دهند و باز طبق قاعده اکثریت Y به Z مرجح است. حال اگر X در مقابل Z به رأی گذاشته شود، چون دو فرد (B و C)، Z را X به ترجیح می‌دهند بنابراین موقعیت Z به لحاظ اجتماعی بر X ترجیح دارد. نتیجه رأی‌گیری آن است که X به لحاظ اجتماعی به Y و Y نیز به Z مرجح است اما موقعیت Z نیز به لحاظ اجتماعی بر X ترجیح داده شده است که این امر به معنای عدم امکان رتبه‌بندی ترجیحات اجتماعی از طریق قاعده اکثریت آرا می‌باشد. (م)

این است که قانون‌گذاران از طریق فرایندی موسوم به «قواعد دروازه‌بانی»^۱ مانع از بروز این دور تسلسل می‌شوند. در مورد مثال «کازابلانکا»، یک قاعده ساده می‌توانست قضیه را فیصله بدهد که آن هم قدرت دادن به یکی از آنها برای حل و فصل قضیه بود. نظیر همین مکانیزم در نظام قانون‌گذاری ایالات متحده امریکا وجود دارد که دور تسلسل ترجیحات را می‌شکند.^(۸)

در نتیجه، یک مجموعه قواعد مکانیکی «دروازه‌بانی» است که عملاً تعیین‌کننده حاصل فرایند قانون‌گذاری است. ولی اگر چنین باشد، حتی بدون مبادله رأی هم هیچ تضمینی وجود ندارد که آرای قانون‌گذاران منعکس‌کننده ترجیحات واقعی آنان باشد. در عوض، آرای نمایندگان مجالس قانون‌گذاری فقط بازتاب یک سری قواعد نهادی است که معضل دور تسلسل رأی‌گیری را حل می‌کند. به یاد داشته باشید که این قواعد (نهادهایی که نقش تعیین‌کننده دارند) غالباً تا حدود زیادی اختیاری هستند (مثل قاعده ارشدیت) و هیچ شباهتی با ترجیحات اکثریت درخصوص موضوعی معین ندارند. با وجود این، این قواعد هستند که نتیجه تصمیم‌گیری‌های قانون‌گذاران درخصوص طرح‌ها و لوایح را رقم می‌زنند، نه ترجیحات!

نتیجه‌گیری

از این مبحث چه نتیجه‌ای می‌توان گرفت؟ به اعتقاد من، این بحث ما را متوجه سه نکته اساسی می‌سازد. نخست اینکه، قانونگذاران در نظام‌های دموکراتیک مدرن با بازارهای انتخاباتی بسیار رقابتی روبرو هستند. بنابراین اعضای قوه مقننه اگر نتواند احتمال انتخاب مجدد خود را به حداکثر برسانند، نمی‌توانند در قوه مقننه باقی بمانند. در سیاست هم افراد همچون حوزه اقتصاد، با

محدودیت بازار مواجه هستند.

ثانیا، به واسطه همین محدودیت بازار، اعضای قوه مقننه اغلب به مبادله رأی‌گیری درباره موضوعی که برای ساکنان حوزه انتخابیه وی بی اهمیت و علی السویه است، سعی خواهد نمود رأی خود در این زمینه را با رأی مثبت دیگر نماینده‌ها درباره موضوعی که برای وی و ساکنان حوزه انتخابیه‌اش بسیار مهم است مبادله کند. در نتیجه، آرائی که در مجلس قانونگذاری به لوایح و طرح‌ها داده می‌شود لزوماً بازتاب ترجیحات نمایندگان نسبت به آن لایحه یا طرح نیست، بلکه اغلب برآیند مبادلاتی است که بین نمایندگان صورت می‌گیرد.

و سرانجام اینکه نهادها، مهم و تأثیرگذارند. ماحصل فرایندهای قانونگذاری به طرق مختلف، برآیند قواعد نهادی حاکم بر ساختار و شیوه رقابت در بازار انتخاباتی هستند. حتی در دینایی بدون مبادله نیز، آراء نمایندگان به یک لایحه می‌تواند بازتاب ترجیحات قانونگذاران نباشد، بلکه صرفاً برآیند و ماحصل قواعد نهادی ای باشد که نمایندگان مجلس آراء خود را بر مبنای آن تنظیم می‌کنند.

پی‌نوشت‌ها

1. Bruce Bender & John R. Lott, Jr., "Legislator Voting and Shirking: A Critical Review", *Public Choice* (Forthcoming 1995).
۲. برگرفته از کتاب "Japan's Political Marketplace"، نوشته «رمزی بر» و «روزن بلات»، انتشارات هاروارد، (HUP) ۱۹۹۳.
۳. رجوع شود به: "The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups" نوشته "Mancur Olson"، چاپ ۱۹۶۵، انتشارات هاروارد "HUP".
۴. رجوع شود به: "Congress Is a "They" Not an "It": Legislative Intent as an Oxymoron" نوشته "Kenneth Shepsle"، در مجله *International Review of Law and Economics*، شماره ۲۳۹، سال ۱۹۹۲.
۵. برای مثال:
Richard A. Posner, *The Problems of Jurisprudence*, Ch.9, Cambridge: Harvard University Press, 1990.
6. Keith T. Poole & Howard Rosenthal, "Congress and Railroad Regulation: 1874 to 1877", claudia Goldin & Gary D. Libecap, eds., *The Regulated Economy: A Historical Approach to Political Economy* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).
7. Kenneth J. Arrow, "Social Choice and Individual Value", New Haven, Yale University Press, 1951.
8. Kenneth A. Shepsle & Barry R. Weingast, "Structure Induced Equilibrium and Legislative Change", *Public Choice*, 1981.

مالیه عمومی و انتخاب عمومی^۱

1. Buchanan, James M.; "Public Finance and Public Choice"; in Samuel Baker & Cotherine Elliott (ed.); "Reading in Public Finance" International Thomson Publishing; 1997; pp. 163-80.

معرفی نویسنده مقاله

جیمز ام بیوکانون^۱ برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۸۶ برای «بسط و توسعه مبانی قراردادی و قانونی نظریه تصمیم‌گیری اقتصادی و سیاسی» است. او لیسانس خود را در رشته اقتصاد در سال ۱۹۴۰ از دانشگاه ایالتی تنسی و فوق لیسانس را از دانشگاه تنسی در سال ۱۹۴۱ و دکتری خود را از دانشگاه میشیگان در سال ۱۹۴۸ دریافت کرد و در دانشگاه‌های ویرجینیا، اوکلا (یوسی ال ای) و انستیتو پلی تکنیک ویرجینیا به تدریس پرداخت. «بیوکانون» به همراه «گوردون تولاک»^۲ پایه‌گذار نظریه «انتخاب عمومی» محسوب می‌شود.

بیوکانون تا زمان تهیه این بیوگرافی پروفسور ارشد دانشگاه جورج میسون^۳ ویرجینیا و مدیرکل «مرکز مطالعات انتخاب عمومی»^۴ است که خود وی در دانشگاه هریس^۵ بنیان‌گذار آن بوده است. بیوکانون در بیوگرافی خود شرح داده است که چگونه با مطالعه مقاله اقتصاددان فقید سوئدی نات ویکسل^۶ درباره لزوم رابطه میان ترجیحات مالیات دهندگان و نحوه مصرف بودجه دولت، تحولی شگرف در دیدگاه‌های وی ایجاد شد، به طوری که او با مشقت تمام مقاله دشوار ویکسل را از زبان آلمانی به انگلیسی ترجمه کرد و در اختیار سایر دانشگاهیان قرار داد و از آن پس در مسیر فکری ویکسل به مطالعه و اندیشیدن پرداخت. نتیجه این مطالعات، تألیف کتابی به نام «ریاضیات

1. James M. Buchanan

2. Gordon Tullock

3. George Mason

4. Centre for Study of Public Choice

5. Harris University

6. Knut Wicksell

توافق^۱» با همکاری گوردن تولاک بود که در سال ۱۹۶۲ به وسیله دانشگاه میشیگان منتشر شد. پس از آن بیوکانان کتب مهم دیگری به رشته تحریر درآورد که از آن جمله است: «مالیه عمومی در فرایند دموکراتیک^۲» (۱۹۶۷)، «تقاضا و عرضه کالاهای عمومی^۳» (۱۹۶۸) و «هزینه و انتخاب: کنکاشی در نظریه‌های اقتصادی»^۴ (۱۹۶۹) را می‌توان برشمرد. همچنین کتاب‌های «محدودیت‌های آزادی^۵» (۱۹۷۵)؛ «کسر بودجه دموکراسی^۶» (۱۹۷۷) «آزادی در قرارداد مبتنی بر قانون اساسی^۷» (۱۹۷۸)؛ «قدرت مالیات^۸» (۱۹۸۰)، «منطق مقررات^۹» (۱۹۸۵)؛ و «آزادی، بازار و دولت^{۱۰}» (۱۹۸۵) از جمله کتبی بودند که به همراه سه کتاب یاد شده به عنوان مدارک و مستندات که سهم ویژه بیوکانان در پیشبرد علم اقتصاد را اثبات می‌کنند و او را شایسته جایزه نوبل می‌سازند، از سوی مؤسسه نوبل معرفی شده‌اند.

شاید مهم‌ترین نوآوری و کمک بیوکانان به پیشبرد مباحث انتخاب عمومی، تفکیک دو سطح انتخاب عمومی از یکدیگر و تشریح هر یک از آنها بود. سطح نخست، قانون اساسی در آن انتخاب می‌شود و سطح دوم یا سطح پساقانونی^{۱۱} سطح نخست را می‌توان به مرحله‌ای تشبیه کرد که «قواعد بازی» در آن تعیین می‌شود و سطح دوم، بازی کردن در چارچوب قواعد است. بیوکانان اقتصاد دانان هم عصر خود را متوجه این نکته کرد که به جای پرداختن به سطح دوم، سطح نخست را مورد کنکاش دقیق‌تر قرار دهند. در همین راستا وی مجله تخصصی جدیدی با نام «اقتصاد قانون اساسی»^{۱۲} را

1. The Calculus of Consent

2. Public Finance in Democratic Process

3. The Demand and Supply of Public Goods

4. Cost and Choice: An Enquiry in Economic Theory

5. Limits of Liberty

6. Democracy in Deficit

7. Freedom in Constitutional Contract

8. The Power to Tax

9. The Reason of Rules

10. Liberty, Market and State

11. Post Constitution

12. Constitutional Economics

منتشر کرد.

از بیوکانون ۳۷ کتاب (به تنهایی یا به همراه سایر مؤلفان) و بیش از یک صد مقاله و صدها سخنرانی، مقدمه بر سایر کتب و مقالات و یادداشت و رساله تحقیقی منتشر شده است. وی علاوه بر اخذ جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۸۶ از ۱۴ دانشگاه معتبر امریکایی و اروپایی دکترای افتخاری دریافت کرد و عضو افتخاری دهها مؤسسه و دانشگاه معتبر جهان است. او جوایز ویژه‌ای از جمله جایزه (Uberto Bonino) از ایتالیا در سال ۱۹۹۳؛ جایزه ویژه (Frank E. Seidman) در حوزه اقتصاد سیاسی در سال ۱۹۹۲؛ مدال افتخار جرج واشنگتن در سال ۱۹۸۸؛ و جایزه ویژه «حقوق و اقتصاد» از سوی «مرکز مطالعات حقوق و اقتصاد» دانشگاه میامی در سال ۱۹۷۶ را به همراه دهها جایزه دیگر دریافت کرده است.

«مالیه عمومی» به عنوان یک زیرشاخه مستقل از علم اقتصاد در دانشگاه‌های امریکا طی ۳۰ سال گذشته پس از جنگ دوم جهانی دستخوش تحولات بسیاری شده است، هر چند آثار و بقایای طرز تفکر سنتی همچنان باقی است. مالیه عمومی طی این مدت از یک زیرشاخه فرعی نظریه اقتصاد خرد کاربردی (مثل اقتصاد صنعتی، اقتصاد کشاورزی یا اقتصاد کار) به یک شاخه اصلی از علم اقتصاد با عنوان جدید «اقتصاد بخش عمومی» بدل شده است که از نظر اهمیت هم‌تراز اقتصاد بخش خصوصی است. اگر اهمیت این شاخه از اقتصاد را برحسب سهم بخش عمومی در اقتصاد کشورها بسنجیم، اهمیت آن طی دهه‌های آتی همچنان رو به افزایش خواهد بود.

در این مقاله قصد دارم به بحث درباره این تحول ایجاد شده در مالیه عمومی از دیدگاه انتخاب عمومی بپردازم، دیدگاهی که با پیش فرض‌های روش‌شناسانه من سازگاری بیشتری دارد. در اینجا پیرامون «نظریه سیاست مالی»، که در نخستین سال‌های پس از کینز درخشش خوبی داشت ولی در برابر واقعیت‌های سیاسی رنگ باخت، سخنی نخواهم گفت. تأکید بیش از حد بر سیاست‌های کلان اقتصادی با الهام از تعالیم کینز طی چند دهه موجب رشد سریعتر سهم دولت در اقتصاد کشورها و هم از این رو باعث توجه روزافزون به اقتصاد بخش عمومی شده است. اما هیچ ارتباط مستقیمی بین این امر و

تغییر پارادایمی که موضوع اصلی بحث من در این نوشتار است، وجود ندارد.

الف. مالیه عمومی پس از مارشال

سخن خود را با شرح مطالبی که اقتصاددانان پس از مارشال در زمینه مالیه عمومی ارائه می‌کردند و عمدتاً محدود به مقالات انگلیسی زبان بود، آغاز می‌کنم. در آن دوره تحلیل‌های اثباتی^۱ صرفاً محدود به موضوع نظریه انتقال بار مالیاتی^۲ و شمول مالیات می‌شد. در واقع، همان‌گونه که مارشال نیز تشخیص داده بود^(۱) نظریه انتقال بار مالیاتی، ابزاری ایده‌آل برای کاربرد نظریه قیمت رقابتی است. تحلیل ایستای مقایسه‌ای چارچوب معقول و قابل قبولی را برای تجزیه و تحلیل بدیل‌های مالیاتی فراهم می‌کرد. اقتصاددان با استفاده از این ابزار می‌توانست البته در محدوده‌ای معین و در مواردی که پیچیدگی چندانی نداشت، اثرات برقراری یک مالیات را بر رفتار اشخاص و بنگاه‌های اقتصادی در اقتصاد بخش خصوصی و نیز اثرات آن بر متغیرهایی نظیر قیمت‌ها، تولید، سود و ساختار صنایع در برخی از بخش‌های اقتصاد را پیش‌بینی کند. در یک چنین تحلیل اقتصادی اکیداً اثباتی که قضایای منتج از آن از نظر آماری ابطال‌پذیر بود، اقتصاددان مزبور دلیلی نمی‌دید که به کنکاش درباره هدف سیاسی از وضع مالیات یا به ارزیابی ابزارهای مالیاتی دیگر بپردازد.^(۲) این حوزه فرعی مالیه عمومی که نوعی کاربرد نظریه قیمت محسوب می‌شود، از طریق تحلیل‌های پیچیده فنی پیوسته گسترش یافته و اکنون از چارچوب ساده تعادل جزئی مارشال فراتر رفته و به حوزه تعادل عمومی رسیده و حوزه‌هایی از اقتصادهای باز را نیز در بر می‌گیرد. در این حوزه فرعی هیچ تغییر نگرشی روی نداده است، ولی برای آن نقشی به نسبت کم اهمیت‌تر در نظریه گسترده‌تر «اقتصاد بخش عمومی» که به تازگی پدیدار

1. Positive.

2. Theory of tax shifting.

شده است، تعیین کرده‌اند.

به موازات این نظریه اثباتی «پسامارشالی»^۱ نظریه دیگری وجود دارد که من آن را نظریه هنجاری^۲ مالیات بندی «پسایگویی»^۳ می‌نامم. این مبحث ناخوشایند و تا حدودی سردرگم، به گونه‌ای ابهام‌انگیز از «سنت فلسفی مطلوبیت‌گرایی»^۴ نشأت گرفت و هدف آن استخراج اصول برقراری مالیات بود. پیچیده‌ترین و کامل‌ترین این نظریه‌ها که توسط پیگو^(۳) تدوین شد نظریه «از خودگذشتگی نهایی برابر»^۵ بود که چیزی بیش از کاربرد ساده انگارانه حساب دیفرانسیل در چارچوب قابلیت مقایسه بین مطلوبیت‌های فردی نبود. این مبحث هنجاری از نظر علمی به دقت تحلیل‌های اثباتی در خصوص قضیه شمول مالیات نبود و در واقع آنچه که از سوی اقتصاددانان انگلیسی زبان بیان می‌شد نزدیک به نیم قرن از بحث‌های پیچیده و تکامل یافته دیگر کشورهای اروپایی عقب مانده‌تر بود.

«اصول» هنجاری اخذ مالیات که به طور جدی مورد بحث قرار می‌گرفت در دیدگاه نظریه‌های مدرن و امروزی مثل نظریه‌های «پسا ویکسلی»^۶ یا انتخاب عمومی، قطعاً بسیار نامأنوس و موهوم به نظر خواهد رسید. اما اگر این امر را در نظر بگیریم که نهادهای اخذ مالیات ریشه در همین هنجارها دارند و خود منشأ انتقادهای سیاسی ابراز شده نسبت به ساختارهای مالیاتی و فشار سیاسی برای اصلاحات مالیاتی هستند، برای این اصول اهمیتی فراوان قایل خواهیم بود. مثلاً، مشهورترین و فعال‌ترین طرفداران اصلاحات مالیاتی که از میان آنها می‌توان به «ژوزف پکمان»^۷ و «استنلی ساری»^۸ اشاره کرد،

1. Post - Marshallian.

2. Normative.

3. Post-Pigouvian.

4. Utilitarian Philosophical Tradition.

5. Equi-Marginal Sacrifice.

6. Post-Wicksellian.

7. Pechman

8. Surrey.

استدلال‌های خود را بر پایهٔ هنجارهایی پیش‌فرض برای توزیع سهم مالیاتی استوار می‌کنند (هنجارهایی که خود مستقلاً باید استخراج شوند).

دو شکاف عمده و متمایز در مالیهٔ عمومی هنجاری پس از مارشال و پیگو را به شرح زیر می‌توان بیان کرد. نخست، نادیده گرفتن و غفلت از جنبهٔ مخارج در بودجهٔ دولتی، که از نظر روش شناسی به هیچ وجه قابل گذشت نیست. پیوند ضروری بین دو جنبهٔ بودجهٔ دولتی (مالیات و مخارج) را باید در هر تحلیل اقتصادی در نظر گرفت، حتی اگر هدف از این کار مقرر کردن استانداردهای ایده‌آلی باشد که از یک ارزیابی بیرونی حاصل شده‌اند. دوم، نادیده گرفتن یا بی‌توجهی به خود ساختار تصمیم‌گیری جمعی است. تغییر نگرشی که من در ابتدای بحث به آن اشاره کردم، موجب شده است که این دو شکاف از میان برداشته شده و هر دو عناصر نادیده گرفته شدهٔ فوق، در تحلیل‌ها مورد توجه قرار بگیرند.

ب. نظریهٔ اروپایی اقتصاد بخش عمومی

نظریهٔ اقتصادی بازارها در پی نظریه‌پردازی‌های مهم دههٔ ۱۸۷۰، کمابیش ساختار یکسانی پیدا کرد. عملکرد هم‌زمان بازار کالاها و خدمات و بازار نهاده‌های تولیدی هم از نظر آثار تخصیصی و هم از جنبهٔ آثار توزیعی، مورد بررسی و تحلیل‌های جامعی قرار گرفت و اکنون تلاش اروپایی‌ها برای بسط این ساختار منطقی ظریف و اقناع‌کننده برای «تشریح» نحوهٔ عملکرد بخش خصوصی و بخش دولتی، نشانگر مسیر پیشرفت آیندهٔ علم اقتصاد در این دو زمینه است. مشکل اقتصاددانان انگلیسی زبان در این است که طی چند دهه نتوانسته‌اند به پیشرفت‌های مشابهی دست یافته یا به علاقه‌مندی خود به تلاش‌های اقتصاددانان اروپایی در این زمینه اقرار کنند.

هنوز دهه ۱۸۸۰ به پایان نرسیده بود که اقتصاددانانی نظیر «مازولا»^۱، «پانتالونی»^۲، «ساکس»^۳ و «دویتی دمارکو»^۴ تلاش‌هایی را برای تحلیل موضوع‌های اقتصادبخش عمومی در چارچوب «نظریه مبادله» آغاز کردند. ساکس و مازولا به بحث پیرامون تقاضا برای کالاهای عمومی پرداخته و تقاضای فردی را از تقاضای عمومی متمایز ساختند. پانتالونی از تکنیک‌های حساب دیفرانسیل حدی برای تجزیه و تحلیل رفتار قانون‌گذار که درخصوص هر دو جنبه بودجه تصمیم می‌گیرد، استفاده کرد و مارکو مدلی را ارائه کرد که در آن مصرف‌کنندگان و عرضه‌کنندگان (تولیدکنندگان) کالاهای عمومی، جامعه واحدی را تشکیل می‌دهند.^(۴)

کامل‌ترین نظریه‌ها و مدل‌های تحلیلی از سوی «نات ویکسل»^۵ در سال ۱۸۹۶ ارائه شد.^(۵) او صراحتاً خطاهای اساسی روش شناختی در رویکردهای معتبر زمان خود را شناسایی کرد و ترکیبی از انتقادات اثباتی و توصیه‌هایی هنجاری برای اصلاحات دربخش عمومی مطرح نمود. ویکسل به ضرورت برقراری ارتباط بین دو جنبه حساب مالی واقف بود و هر آنچه را که به‌عنوان «اصول هنجاری» مطرح می‌شد و تنها مبتنی بر ملاحظات مالیاتی بود، بی‌اعتبار می‌دانست. مهم‌تر این که، ویکسل، اقتصاددانان پیش از خود را به دلیل ناتوانی آنان در درک این واقعیت که تصمیمات جمعی دربخش عمومی نتیجه یک فرایند سیاسی بوده و صرفاً از ذهن حکام مصلحت‌اندیش بیرون نمی‌آید، مذمت می‌کرد. به همین دلیل پیشنهادها و توصیه‌های اصلاح‌طلبانه او عمدتاً حول محور ساختار نهادی تصمیم‌گیری مالی و نهادهای «انتخاب عمومی» دور می‌زد. ویکسل قاعده «اتفاق آرا» در تصمیم‌گیری جمعی را

1. Mazzola.

2. Pantaleoni.

3. Sax.

4. De viti De Marco.

5. Knut Wicksell.

به عنوان شاخصی واضح برای ارزیابی درجه کارایی تصمیم‌گیری‌ها در بخش عمومی مطرح کرد و بین وضعیت‌هایی که نفعی همگانی از «مبادله» عاید می‌شد با وضعیت‌هایی که صرفاً شامل انتقال منابع با حاصل جمع صفر^۱ بود، تمایز قائل شد. به رغم این که پیشنهادها و یکسلسله غالباً در یک بستر هنجاری مطرح شد، نظریه‌های او زمینه را برای یک سلسله تحلیل‌های اثباتی درباره ساختار تصمیمات سیاسی فراهم کرد.

پیرو فعالیت‌های این اقتصاددانان، پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای در سوئد و ایتالیا حاصل شد. «اریک لیندال»^۲ با بررسی‌های دقیق خود پیرامون رابطه میان معیارهای استاندارد کارایی و فرایند چانه‌زنی سیاسی، یک گام از ویکسل جلوتر رفت و عملاً زمینه ساز تدوین نظریه‌های جدید مالیه عمومی در فرایندهای دموکراتیک شد.^(۶) راه حل پیشنهادی لیندال که به مجموعه «قیمت‌های مالیاتی لیندال» یا «تعادل لیندال» معروف شد، مورد توجه اقتصاددانان معتبری قرار گرفت که تلاش می‌کردند نظریه جدید تعادل عمومی رقابتی را به گونه‌ای بسط بدهند که بخش عمومی را نیز در بگيرد.^(۷)

ویژگی خط فکری اقتصاددانان ایتالیایی به دنبال نظریه‌های متقدمینی مثل پانتالونی و مارکو، تأکید ویژه آنان بر ضرورت قائل شدن یک رشته مفروضات سیاسی برای تدوین هرگونه نظریه هنجاری یا اثباتی در زمینه اقتصاد بخش عمومی بود. ایتالیایی‌ها تأثیر ساختارهای سیاسی غیردموکراتیک بر عملکرد نهادهای مالی (هم در جنبه مالیات و همه در جنبه مخارج) را بسیار مهم می‌دانستند. علاوه بر این اقتصاددانان برجسته‌ای همچون «بارون»^۳ و «اینائودی»^۴، چارچوب تحلیلی مطلوبیت گرایانه

1. Zero-Sum.

2. Erik Lindahl.

3. Barone.

4. Einaudi.

اقتصاددانان انگلیسی زبان، در زمینه مباحث هنجاری پیرامون اصول مالیاتی را ناپخته و بسیار ابتدایی توصیف کرده و به شدت مورد انتقاد قرار دادند.

ج. دوران انتقالی

تحول عمده در مالیه عمومی در قاره امریکا را نمی توان صرفاً ناشی از بازاندیشی در نظریه اروپایی اقتصادبخش عمومی دانست، هر چند این نظریه به اندازه کافی پیشرفته و کامل بود که بتواند چنین تحولی قلمداد شود. این تحول به آرامی و تدریجاً ظاهر شد و تحت تأثیر عوامل متعدد دیگری به جز تحلیل های نظری اقتصاددانان اروپایی بود. نخستین کسی که مبانی نظری نظریه موسوم به «مبادله داوطلبانه» را در امریکا مطرح کرد، «آر.ای. ماسگریو»^۱ بود که نخستین مقاله وی یک ارزیابی به شدت انتقادی از نظریه های رایج زمان خود (در زمینه اقتصادبخش عمومی) محسوب می شد.^(۸) البته تحلیل اقتصادی ماسگریو چنان نبود که نظر اقتصاددانان مستقل معاصر را به خود جلب کند. «هوارد بوون»^۲ نیز در مقاله بسیار پربار و ارزشمند خود در سال ۱۹۴۳ که کمتر مورد توجه دیگر اقتصاددانان قرار گرفت، هیچ نشانه ای که حاکی از تأثیرپذیری از تحلیل های اقتصاددانان اروپایی باشد، نداشت.^(۹) مقاله بوون ترکیبی از دو عنصر اقتصادبخش عمومی بود که متعاقباً به عنوان دو موضوع مجزا تحت عناوین «نظریه تقاضا برای کالاهای عمومی» و «نظریه رأی گیری» گسترش پیدا کرد. هر چند مقاله بوون حاوی چند اشتباه تحلیلی مختصر بود، تقریباً به طور کامل مورد بی اعتنایی قرار گرفت، زیرا آنچه وی بیان کرده بود بسیار جلوتر از سطح فکر اقتصاددانان زمان خود بود. کارهایی که من انجام داده بودم که در نخستین

1. R.A.Musgrave.

2. Howard Bowen.

مقاله عمده‌ام در سال ۱۹۴۹ منتشر شد و نیز تا حدود زیادی نادیده گرفته شد، به طور کلی یک نقد روش‌شناسانه از چارچوب هنجاری پس‌پس‌گویی بود. در آن مقاله من از کارهای ویکسل الهام گرفته بودم.^(۱۰) در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ تحولات سرعت چشم‌گیری داشت. این امر را تا حدودی می‌توان به ظهور مستقل و جداگانه این نظریه‌ها و ارتباط اندک میان نظر پردازان مالیه عمومی در آن سال‌ها نسبت داد. در ادامه این مبحث به بررسی مختصر چهار خط فکری زیر خواهم پرداخت:

۱- نظریه تقاضا برای کالاهای عمومی؛

۲- نظریه رأی‌گیری؛

۳- نظریه قانون اساسی؛

۴- نظریه عرضه کالاهای عمومی.

در هر یک از این چهار مبحث، سعی خواهم کرد جنبه‌های هنجاری و اثباتی را از یکدیگر مجزا کنم. سپس چهار مقوله مزبور را براساس جایگاهی که در نظریه جدید مالیه عمومی دارا می‌باشند، به یکدیگر پیوند بزنم. در پایان نیز از یک مثال استفاده می‌کنم تا نشان دهم چگونه دیدگاه جدید پس‌پس‌گویی با وجود برخی انحرافات مفهومی که در آن مشهود است، همچنان منشأ ایده‌های جدید برای بحث در سیاست‌هاست.

د. نظریه تقاضا برای کالاهای عمومی

چنان‌که پیش‌تر نیز توضیح دادم، تحلیل‌های هنجاری قبل از جنگ دوم جهانی درباره‌ی اخذ مالیات، از دو نقص اساسی رنج می‌برد که عبارت بودند از: نادیده گرفتن جنبه مخارج در بودجه دولت و نادیده گرفتن فرایند تصمیم‌گیری جمعی. در نظریه جدید مالیه عمومی، هر دو این ملاحظات گنجانیده شده‌اند، هر

چند این دو از نظر مفهومی متمایز از یکدیگر قلمداد شده و تا حدود زیادی جدا از یکدیگر توسعه یافته‌اند. برای کارایی در اقتصاد بخش عمومی، می‌توان مجموعه سازگاری از اصول را تدوین کرد، بدون این که نیازی به در نظر گرفتن فرایند تصمیم‌گیری سیاسی باشد. این دقیقاً چارچوبی بود که پل ساموئلسون در مقاله مقدماتی خود در سال ۱۹۵۴^(۱۱) در همین رابطه منتشر کرد و در آن شرایط حدی لازم برای تحقق کارایی در تخصیص منابع در فرایند تأمین کالاهای عمومی برای جامعه تعریف شده‌ای از انسان‌ها را تشریح کرد. ساموئلسون با استفاده از ارزیابی‌های فردی به عنوان اجزاء تشکیل دهنده مدل خود، معیارهای نظری اقتصاد رفاه را از بخش خصوصی به بخش عمومی تعمیم داد. شاید آنچه که او به دانسته‌های اقتصاددانان در این زمینه اضافه کرد، تعریف دقیقی بود که از کالای جمعی یا عمومی ارائه داد و حاوی هر دو جنبه «غیرقابل تفکیک بودن» و «مصرف گروهی» بود. به نظر من انتقاداتی که بلافاصله پس از ارائه نتایج نظریه‌پردازی‌های ساموئلسون نسبت به این مدل ابراز شد، انتقادات به جایی نبود. زیرا کار ساموئلسون هر چند کاستی‌هایی داشت به عنوان گام‌های نخستین در تدوین یک نظریه واقعاً مدرن مالیه عمومی ضروری به نظر می‌رسید.

صورتبندی ریاضی ساموئلسون در خصوص شرایط احراز کارایی در بخش عمومی، فاقد نظریه‌هنجاری توزیع سهم مالیات بود. البته آثار درآمدی ناشی از توزیع سهم مالیات، بر طرز تلقی و ارزیابی افراد از کالاهای عمومی در این تحلیل‌ها گنجانیده شده بود لیکن از بحث درباره نحوه توزیع سهم مالیات که یک بحث ارزشی بود عمداً اجتناب شده و این موضوع به تابع رفاه اجتماعی واگذار شده بود. این موضوع هنجاری، با آنچه که برای تعریف شرایط کارایی تخصیصی لازم بود تفاوت دارد. تمسک ساموئلسون به تابع

رفاه اجتماعی در چارچوب مفهومی خود، نشانگر بی میلی او به بستن مدل خود به طریقی مشابه با فرایند مبادله بخش خصوصی بود. او فرایندهای مالی را حتی در سطحی از انتزاع نظری که اقتضای تأمین شرایط حدی لازم برای حصول کارایی بود، یک فرایند «مبادله» نمی دید.

با این همه، تحلیل‌های ساموئلسون را می توان یک تحلیل اثباتی قلمداد کرد که لزوماً به معنی یک چارچوب مبادله است. در این مورد، شرایط حدی لازم برای حصول کارایی تخصیصی، شرایطی هستند که باید فراهم شوند تا یک راه حل تعادلی برای مبادلات پیچیده‌ای که در فرایند سیاسی یا فرایند انتخاب جمعی صورت می‌گیرد، یافت شود. یکی از این راه حل‌ها تعادل لیندال است که با شرایط اساسی ساموئلسون مطابقت دارد. در روش کلی‌تر و یکسبک هیچ تلاشی برای بیان جزئیات و شرایط به خصوص یک وضعیت تعادلی در بخش عمومی نمی‌شود، بلکه تأکید عمده بر نهادهایی است که در این «مبادلات» مداخله دارند و شرایطی که تلویحاً برای حصول به حداکثر کارایی بیان می‌کند عبارتست از شرایطی که در آن تمام منافع قابل حصول از مبادله، مورد بهره‌برداری قرار گرفته باشد. در شرایطی که مبادلات هیچ هزینه‌ای نداشته باشد، رسیدن به توافق جمعی در خصوص نحوه توزیع حدی سهم مالیات و نیز مقدار کالای عمومی که باید خریداری شود، امکان‌پذیر خواهد بود، البته شرایط این توافق شرایط منحصر به فردی نخواهد بود و ویژگی‌های آن به «مسیر تطبیق»^۱ بستگی خواهد داشت.^(۱۲)

ه. نظریه رأی‌گیری

نگرش و طرز تلقی ویکسل از مبادلات بخش عمومی، که تحت قاعده

1. Path of adjustment.

تصمیم‌گیری با اتفاق آرا و بدون در نظر گرفتن قید توزیع سهم مالیات کاملاً قابل کاربرد است، «اقتصاد بخش عمومی» را از نظر روش شناسی هم پایه «اقتصاد بخش خصوصی» قرار می‌دهد. کار و یکسَل را در این زمینه فقط باید نقطه آغاز خوبی برای نظریه پردازی‌های بعدی دانست و نباید اهمیت آن را بیش از این جلوه داد. واقعیت این است که در شرایط حقیقی هیچ مبادله‌ای بی‌هزینه نیست و این امر زمانی اثر نیرومند خود را ظاهر می‌سازد که قرار باشد تعداد زیادی از افراد بر سر یک موضوع توافق کنند. در مبادلاتی که در اقتصاد بخش خصوصی بین دو طرف بر سر یک کالای خصوصی صورت می‌گیرد، شرایط به گونه‌ای است که با وجود امکان انتخاب‌های فراوان برای هر یک از طرفین، هزینه مبادله به صفر نزدیک می‌شود و همین امر باعث شده است که در اکثر تحلیل‌ها این هزینه نادیده گرفته شود.

بدیهی است در فرایندهای پیچیده و مبادلات انبوهی که در بخش عمومی و تصمیم‌گیری‌های سیاسی یا جمعی صورت می‌گیرد، نمی‌توان این هزینه را نادیده گرفت. در اینجا ضرورت رویگردانی از مدل‌های ایده‌آل بیش از پیش آشکار می‌گردد. و یکسَل این امر را در بحث خود پیرامون اکثریت‌های قابل قبول مورد توجه قرار داده بود، که یک تصمیم‌گیری ایده‌آل سیاسی حتی در مجالس قانون‌گذاری را منوط به قاعده «اتفاق آرا» نمی‌دانست و البته تجربه تاریخی در سیاست دمکراتیک در برگیرنده طیف وسیعی از قواعد و مقررات رأی‌گیری و تصمیم‌گیری گروهی است که فقط در معدودی از آنها قاعده «اتفاق آرا» یا «اکثریت مطلق» ملاک قرار گرفته است.

وقتی که شرایط ایده‌آل را (به لحاظ عملی نبودن) کنار بگذاریم، چه قاعده‌ای را برای انتخاب عمومی باید برگزید؟ قبل از پاسخ دادن به این پرسش، باید تحلیل‌های اثباتی از مقررات و نهادهای گوناگون رأی‌گیری در دست داشته باشیم. تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسد که نظریه پردازان

مالیه عمومی در ایالات متحده امریکا در دهه ۱۹۷۰ به طور کامل تحلیل های اقتصادی مربوط به قواعد و مقررات رأی گیری قبل از جنگ دوم جهانی را نادیده گرفته باشند، چرا که آنها می دانستند که تصمیم گیری های مالی ارتباط مستقیمی با ساختار سیاسی دارد. به غیر از مقاله «بوون» که در بالا به آن اشاره کردیم، تقریباً هیچ مقاله ای یا بحثی درباره قواعد رأی گیری، تاپیش از انتشار مقالات «دانکن بلک»^۱ و «کنت آرو»^۲ در اواخر دهه ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰، وجود ندارد.^(۱۳)

تلاش های پیشین بلک در تدوین نظریه مالیه عمومی، عمدتاً در چارچوب سنت پسامارشالی و تحلیل های مربوط به شمول مالیات^۳ قرار داشت. اما مطالعه مقالات اقتصاددانان ایتالیایی، توجه او را به تحلیل مقررات و قواعد رأی گیری معطوف کرد. عمده کارهای «بلک» حول تجزیه و تحلیل قواعد اکثریت آرا در دستیابی به توافق در تصمیم گیری های گروهی دور می زد. «بلک» در تحلیل های خود بیش از آن که در ماهیت و فلسفه قاعده اکثریت آرا وارد شود، بر روی عملی بودن آن تمرکز کرد، این تمرکز او را به سوی بررسی محدودیت های موجود در دامنه ترجیحات و انتخاب هایی سوق داد، که می توانست به راه حل های منحصر به فردی با توافق اکثریت منجر شود. او دریافت که اگر ترجیحات همه افراد درخصوص مجموعه ای از انتخاب های ممکن را بتوان به صورت یک آرایه منظم کرد، به طوری که مانند مخروط هایی با رأس مشترک در آیند، قاعده اکثریت همواره منجر به انتخاب گزینه ای خواهد شد که با ترجیحات میانگین رأی دهندگان مطابقت خواهد داشت. این قضیه که تحت نام «رأی دهنده میانه»^۴ شهرت یافت، به ابزار مهمی در تحلیل های انتخاب عمومی در دهه ۱۹۶۰ بدل شد و کاربرد گسترده ای در

1. Duncan Black.

2. Kenneth Arrow.

3. Tax Incidence.

4. Median-voter.

مالیه عمومی پیدا کرد. همچنین «تک قله‌ای» بودن ترجیحات نیز به یک فرض قابل قبول در مورد بسیاری از متغیرهای تصمیم‌گیری در بودجه دولتی بدل شد.

نظریه پردازی‌های «کنت آرو» به مراتب بیش از «دانکن بلک»، تئوری‌های اقتصادی را به طور کلی تحت تأثیر خود قرار داد ولی تأثیر افکار او در حوزه مالیه عمومی تا این اندازه نبود. «آرو» عمده تحلیل‌های خود را به مبحث تابع رفاه اجتماعی^۱ که بر آمده از نظریه اقتصاد رفاه بود محدود ساخت و نشان داد که هیچ قاعده تصمیم‌گیری گروهی وجود ندارد که بتواند ترجیحات افراد را با یکدیگر ترکیب کرده و آن را به یک نظم سازگار و هماهنگ اجتماعی یا گروهی تبدیل کند. این دو نظریه مهم موجب شد که موضوع قواعد ناظر بر تصمیم‌گیری‌های گروهی یا جمعی به عنوان یک موضوع مهم در دستور کار نظریه پردازان اقتصادی عصر حاضر قرار بگیرد. اقتصاددانان با مشاهده نتایج ناخوشایند برخی نظریه‌ها و پیش فرض‌های سیاسی خام و بی‌اساسی که از برخی از این نظریه‌ها نشأت می‌گرفت، کم‌کم پذیرفتند که چیزی به نام تابع رفاه اجتماعی وجود ندارد. بدین ترتیب تنها دو گزینه باقی ماند، یا باید به سراغ تحلیل فرایندهای انتخاب عمومی می‌رفتند و عملکرد دیگر قواعد تصمیم‌گیری گروهی را مورد بررسی قرار می‌دادند. یا این که به موضع تحلیل‌های هنجاری پس‌اپیگویی باز می‌گشتند که آشکارا مستلزم مطرح ساختن استانداردهای ارزشی شخصی بود که هیچ ارتباطی با نهادهای تصمیم‌گیری دنیای واقعی ندارد.

و. نظریه قانون اساسی^۲ (قواعد رأی‌گیری)

پس از آن که تجزیه و تحلیل اثباتی عملکرد قواعد رأی‌گیری بدیل در دستور

1. Social Welfare Function.

2. The Theory of Constitutions.

کار قرار گرفت و به موازات ارائه نظریه ویکسل پیرامون این که هیچ قاعده‌ای جز اتفاق آراء^۱ نمی‌تواند متضمن کارایی به معنی محدود آن باشد، فضا برای تکوین نظریه «قانون اساسی» مبتنی بر تجزیه و تحلیل فرایند انتخاب از میان مجموعه نهادهای کمتر ایده‌ال برای دستیابی به توافق‌های اجتماعی فراهم شد. در این فضا بود که کتاب «حساب توافق گروهی»^۲، تألیف مشترک من و «گوردون تولاک» در سال ۱۹۶۲ به چاپ رسید.^(۱۵) این کتاب تکمیل‌کننده تحلیل‌هایی بود که پیرامون «قواعد تصمیم‌گیری بدیل»^۳ و با تأکید بر هزینه‌های سیاسی ذاتی تبعیت از هر قاعده‌ای به جز قاعده اکثریت مطلق بنا شده بود. مقصود اصلی ما تجزیه و تحلیل انتخاب از میان قواعد تصمیم‌گیری و استخراج یک ملاک برای «بهینه‌یابی» در این سطح از قانون اساسی بود. هزینه معاملات که می‌توانست مانع از دسترسی آسان به یک توافق عمومی در فرایند تصمیم‌گیری اجتماعی بر سر موضوعی معین در زمینه متغیرهای مالی (مالیات و مخارج) باشد، در تحلیل‌ها مدنظر قرار گرفته بود. اما این لزوماً بدان معنی نیست که افراد نمی‌توانند بر روی قواعد یا نهادهایی که مبنای تصمیم‌گیری گروهی هستند به توافق برسند، حال این قواعد از نوع قواعد اکثریت باشند یا قواعدی دیگر.

با توجه به این که ترجیحات آتی افراد تحت عملکرد قواعدی که انتخاب می‌شوند، مطمئن یا قابل پیش‌بینی نخواهد بود، ممکن است توافق گروهی بر مبنای یک ملاک عمومی که ارتباطی با موضع‌گیری اقتصادی آنها ندارد حاصل شود.^(۱۶)

تحلیل‌های ما ماهیتاً اثباتی بود و در آن توصیه‌های چندانی برای

1. Nonunanimity.

2. Calculas of Consent.

3. Alternative Decision Rules.

اصلاحات نهادی ارائه نکرده بودیم. با وجود این، بحث ما تحت تأثیر مدلی از فرایند اساسی بود که هنجارهای فردگرایانه را در خود مستتر داشت. این دیدگاه به نوبه خود برای تشریح جنبه‌هایی از ساختارهای سیاسی موجود که می‌توانستیم با رعایت اصول روش‌شناسی آنها را با مدل‌های هنجاری مورد تجزیه و تحلیل قرار دهیم، به کار رفت. می‌دانیم که تحلیل ما از قانون اساسی به اندازه کافی کامل نبود که بتوانیم از میان توضیحات فراوانی که برای ظهور و بقای نهادهای سیاسی موجود ارائه می‌شد، قاطعانه یکی را انتخاب کنیم.

ز. نظریه عرضه کالاهای عمومی

رخنه‌ای که در تحلیل‌های ما پیرامون انتخاب از میان قواعد قانون اساسی وجود داشت، تا حدودی ناشی از بی‌توجهی به جنبه عرضه کالاهای عمومی و فرایند مبادله آنها بود. نظریه تقاضای کالاهای عمومی، نظریه رأی‌گیری و نظریه قواعد رأی‌گیری همگی بر این فرض تلویحی استوار بود که تقاضا برای کالاهای عمومی خود به خود و با حداکثر کارایی تأمین خواهد شد. در واقع پیش فرض همه این نظریه‌ها این بود که بدیل‌های مختلف برای انتخاب‌های اجتماعی، مستقل از هر منشأ خارجی در دسترس بوده و هیچ‌گونه نگرانی از رفتار عرضه‌کنندگان یا تولیدکنندگان کالاهای عمومی وجود ندارد. اما، پرسنل شاغل در بخش دولتی اشخاصی هستند که فقط زیر مجموعه‌ای از جامعه را تشکیل می‌دهند و هرگونه تحلیلی درباره مبادلات مالی در بخش دولتی باید قایل به تفاوت بین رفتار افراد در نقش عرضه‌کننده - تولیدکننده یا در نقش مصرف‌کننده کالاهای عمومی باشد.

نخستین تحلیل‌ها درباره جنبه عرضه کالاهای عمومی را می‌توان در نظریه‌های اقتصاددانان ایتالیاتی در زمینه مالیه عمومی در رژیم‌های سیاسی

غیردمکراتیک یا انحصارطلب، جستجو کرد. مدل‌هایی از این ساختار سیاسی با جزئیات کامل تدوین شد که در آن هیئت حاکمه با تکیه بر قدرت سیاسی خود از توده مردم مالیات اخذ کرده و این درآمد را برای تأمین منافع و رفاه خود مورد استفاده قرار می‌داد. البته در این مدل‌های نظری، رفتار یا واکنش مردمی که بدین طریق مورد بهره‌کشی قرار می‌گیرند نیز مورد توجه کافی قرار می‌گرفت. «پاویانی» در اوایل قرن بیستم، نظریه جالب و کماکان معتبر «توهم مالی»^۱ را تدوین کرد که هم جنبه مالیات‌ها و هم جنبه مخارج دولتی را در برمی‌گرفت.^(۱۷) با وجود این، گذشته از شرح خلاصه‌ای که من در این باره ارائه کردم، هیچ ارتباط مستقیمی بین الگوی «دولت انحصارگر» ایتالیایی‌ها و ظهور نظریه جدید عرضه کالاهای عمومی وجود ندارد.

دانشگاهیان امریکایی همواره نظریه پردازی‌های خود را با این پیش فرض انجام می‌داده‌اند که نظام و نهادهای سیاسی کشورشان اساساً دمکراتیک است. حتی در چنین ساختار و چارچوبی نیز، متقاضیان و عرضه کنندگان کالاهای عمومی باید نقش‌های متفاوتی را ایفا کنند و منافع‌شان نیز لزوماً با یکدیگر همراستا نیست. نخستین نظریاتی که در زمینه عرضه کالاهای عمومی، از سوی نظریه پردازان امریکایی ارائه شد، نظریات «آنتونی داونز» بود. او در کتاب خود به نام «نظریه اقتصادی دموکراسی»^۲ که در سال ۱۹۵۷ منتشر شد، الگویی را برای رقابت‌های حزبی ارائه کرد که کاملاً شبیه به الگوی رقابت بین عرضه کنندگان در یک صنعت به خصوص بود، با این تفاوت که هدف احزاب حداکثرسازی «رأی» در انتخابات است و هدف عرضه کنندگان کالا حداکثرسازی سود،^(۱۸) اما الگوی «داونز» به شدت مورد انتقاد نظریه پردازان دیگر قرار گرفت. از جمله «ویلیام ریکر»^۳ قدرت پیش‌بینی الگوی داونز را به

1. Fiscal Illusion.

2. An Economic Theory of Democracy.

3. William Ricker.

زیر سؤال برد و به جای آن الگوی دیگری را مبتنی بر نظریه بازی‌ها^۱ ارائه کرد که در چارچوب آن احزاب به جای تلاش برای حداکثر سازی کل آراء، به دنبال تشکیل ائتلاف‌های موفق با کوچک‌ترین ابعاد هستند.^(۱۹) نکته حائز اهمیت در این نظریه‌ها، قدرت تشریحی آنها در توضیح رفتار احزاب نیست بلکه این نظریات از آن جهت اهمیت دارند که دیدگاهی کاملاً متفاوت و تازه به فعالیت دولت‌ها را معرفی می‌کنند. وقتی دولت را مجموعه‌ای از افراد و گروه‌هایی ببینیم که هر یک به دنبال حداکثر سازی هستند (چه این افراد رهبران احزاب باشند یا نماینده سیاسی یک حزب، یک مقام دولتی منتخب مردم، یک قاضی یا یک بوروکرات باشند، فرقی نمی‌کند) طرز تلقی ما از رفتار دستگاه‌های دولتی در عرضه کالاهای عمومی به کلی با برداشت‌های پیشین که صرفاً بر مبنای واکنش نسبت به تقاضای کالاهای عمومی استوار بود، متفاوت خواهد بود.

به موازات الگوهای نظری داونز - ریکر در خصوص رقابت بین احزاب، که توسط دیگر نظریه پردازان دانشگاهی توسعه داده شد، نظریه‌هایی هم پیرامون رفتار بوروکراتیک ارائه شد که به رفتار بوروکراتیک در سطح فردی و سازمانی می‌پرداخت. در این رابطه «گوردون تالوک» نظریه بوروکرات حداکثرکننده را ارائه کرد که در آن فرد بوروکرات مثل هر فرد دیگری به دنبال حفظ موقعیت شخصی خود است. بر این مبنا آثار و رفتار وی از دیدگاه مقامات مافوق که می‌باید او را تحت کنترل داشته باشند، مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت.^(۲۰) حتی با این فرض افراطی که رئیس یک سازمان دولتی به دنبال دستیابی به حداکثر کارایی در عرضه کالای عمومی تولید شده در سازمان خود است، «تالوک» در تجزیه و تحلیل‌های خود نشان

1. Game Theory.

داد که این خواسته در سازمان‌هایی که نیازمند خدمات شخصی افراد هستند هرگز تحقق نمی‌یابد.^(۲۱)

«ویلیام نیسکانن»^۱ با ارائه مدل سازمان‌های بوروکراتیک مجزا که به دنبال حداکثرسازی بودجه خود هستند، نظریه‌های بوروکراتیک رایج را به مبارزه طلبید.^(۲۲) پیامد الگوی نظری او این بود که سازمان‌های بوروکراتیک به عنوان عرضه کننده انحصاری کالاهای عمومی، این قدرت را دارند که از طریق اعمال نفوذ در کمیته‌های قانون‌گذاری دستگاه مقننه، رهبران سیاسی منتخب مردم را تحت فشار قرار داده و به اتخاذ تصمیماتی که مورد نظر خودشان است وادار کنند و بدین طریق مازاد مصرف کنندگان کالاهای عمومی و مالیات‌دهندگان را که در صورت عرضه صد درصد کارآمد کالاهای عمومی عایدای‌شان می‌شد، به نفع خود تصاحب کنند. در اینجا هم آنچه حائز اهمیت است، قدرت پیش‌بینی مدل نیسکانن نیست بلکه چارچوب‌های متفاوتی است که برای تحلیل رفتار سازمان‌های بوروکراتیک به دست می‌دهد.

تئوری عرضه کالاهای عمومی هنوز به طور کامل توسعه نیافته است و تلاش چندانی برای پیوند زدن آن به تئوری تقاضای کالاهای عمومی (از جمله تئوری رأی‌گیری و قواعد رأی‌گیری) نشده است.^(۲۳)

ح. دامنه گسترش یافته برای تحلیل‌های اثباتی

در چهاربخش نخست این مقاله، به طور خلاصه چهار سرفصل کلی را که روی هم رفته مباحث اصلی زیرشاخه نوظهور «انتخاب عمومی» را تشکیل می‌دهند، شرح دادم.^(۲۴) در اینجا قصد نداشته‌ام شرح کاملی از محتویات هر یک از این مباحث مجزا و البته مرتبط با هم را ارائه دهم، این کار مستلزم

1. William Niskanen.

توضیحاتی مفصل‌تر و بیان تازه‌ترین پیشرفت‌ها در هر یک از این چند زمینه است که از حوصله این مقاله خارج می‌باشد.^(۲۵) قصد من این بوده است که با بیانی اجمالی، خواننده را با تحولات و سیر تکامل نظریه‌های مرتبط با مالیه عمومی طی دهه‌های پس از جنگ دوم جهانی آشنا کنم و تحولی را که در این زمینه روی داده است معرفی کنم.

مهم‌ترین جنبه تحول یاد شده در مالیه عمومی، از نقطه نظر روش شناسی، گسترش دامنه تحلیل‌های اثباتی در این شاخه از علم اقتصاد است که سابقاً مملو از تحلیل‌های قضاوتی و هنجاری بوده است. اکنون اقتصاددان بخش عمومی نسبت به ۵۰ سال پیش، با سؤالاتی به مراتب بیشتر و گسترده‌تر روبه‌روست. گسترشی که در دامنه بحث حاصل شده است، در قالب فرصت‌های بیشتر برای به کارگیری ابزارهای تحلیلی اقتصادی چه در مباحث نظری و چه در مباحث کاربردی و تجربی، را می‌توان در چند مقوله ذیل مورد بررسی قرار داد.

۱- تأثیر نهادهای مالی بدیل^۱ (نهادهای موجود و نهادهای بالقوه) بر رفتار اشخاص و گروه‌ها در اقتصاد بخش خصوصی

همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردم این تنها دامنه برای تحلیل‌های اثباتی در مالیه عمومی پسامارشالی است. نتیجه تحولات و پیشرفتی که در این زمینه حاصل شده این بوده است که این چارچوب مهم تحلیلی را از مقام برتر به زیرکشیده و در ردیف دیگر کاربردهای نظریه‌های اقتصادی قرار داده است. البته این بدان معنی نیست که نظریه انتقال و شمول [مالیاتی]، که اکنون علاوه بر مالیاتها، مخارج را نیز در برمی‌گیرد، دیگر اهمیت گذشته را ندارد. برای

1. Fiscal Institutions.

پرسش‌های دشواری که در نظریه شمول [مالیاتی] مطرح شده‌اند هنوز پاسخ درخوری ارائه نشده است و به همین دلیل توجه اقتصاددانان را به خود جلب می‌کند.

۲- تأثیر نهادهای مالی بدیل (نهادهای موجود و نهادهای بالقوه)

بر رفتار اشخاص و گروه‌ها در بخش دولتی در انتخاب عمومی

با وجود این، برای نظریه سنتی شمول [مالیات] به دلیل پرسش‌های دیگری که در این زمینه وجود دارد باید اهمیت کمتری قائل شد. اگر می‌توان اثر وضع یک نوع مالیات مثلاً مالیات بر واردات بر رفتار بخش خصوصی را مورد تجزیه و تحلیل قرار داد، چرا نتوان اثر آن بر رفتار اشخاص و گروه‌ها در بخش دولتی را بررسی کرد؟ اگر افراد از طریق پرداخت مالیات، کالاهای عمومی را خریداری می‌کنند، آیا نمی‌توان پیش‌بینی کرد که با تغییر نرخ مالیات (به مثابه قیمت پرداختی برای کالای عمومی) تقاضا برای کالای عمومی به خصوصی تغییر خواهد کرد؟ با طرح چنین پرسشی، نیاز به ارائه پاسخ و فرصت برای تحقیق در این زمینه توأمآ آشکار می‌گردد. این فرض تلویحی که ساختارهای نهادی تأثیری بر انتخاب مالی نمی‌گذارند، بیش از این دوام نخواهد آورد.

مجموعه پرسش‌هایی که در اینجا مطرح شد ناشی از «عمومی» بودن کالاهای عمومی است، بدین معنی که این کالاها از طریق نهادهای سیاسی و دولتی عرضه شده و به مصرف می‌رسند. افراد «بهایی» را برای اجزای قابل تفکیک این نوع کالا نمی‌پردازند بلکه مالیاتی را که نظام سیاسی اجباراً برای آنها مقرر کرده است می‌پردازند. این اجبار خود ناشی از وجود انگیزه

«سواری مجانی»^۱ است که در ذات عمل جمعی وجود دارد. اگر کالاهایی که عرضه می‌شود ویژگی کالای عمومی را دارا باشد، کمتر کسی داوطلبانه حاضر به پرداخت مالیات خواهد بود، اما اگر همین افراد در موضع انتخاب عمومی قرار بگیرند (به عنوان رأی دهنده، به عنوان عضوی از یک گروه فشار، به عنوان یک سیاستمدار منتخب مردم یا کارمند عالی رتبه دولتی) چه میزان از کالای عمومی را برای عرضه مناسب خواهند دانست؟ این انتخاب بستگی به پلی دارد که بین منافع یا جنبه مخارج و هزینه‌ها یا جنبه مالیات، زده می‌شود. وزن و اهمیت نسبی اقلام مختلف این حساب تحت نفوذ و تأثیر نهادهای مالی مختلفی قرار دارد. حال اگر شمول مالیات‌ها عمومیت بیشتری از شمول منافع حاصله از مخارج دولت داشته باشد، این امر چه تبعات بودجه‌ای خواهد داشت.

واقعیت این است که در اینجا، توزیع «ظاهری» بار مالیاتی و منافع مخارج دولتی بیش از توزیع «واقعی» اهمیت دارد. یعنی مهم این است که مردم از این توزیع چه «تصور» دارند، هر چند تصور منطبق بر واقعیت نباشد. تصور یا بهتر بگوییم «تلقی» مالیاتی^۲ یک حوزه کاملاً مرتبط برای انجام تحلیل‌های اثباتی است. اینجاست که «روانشناسی مالیه عمومی» با اقتصاد مالیه عمومی در هم می‌آمیزد. در این زمینه فراوان می‌توان تحقیق کرد، به خصوص این که کار چندانی هم انجام نشده است.^(۲۶)

۳- تأثیر نهادهای سیاسی بدیل یا نهادهای انتخاب جمعی (بالقوه و بالفعل) بر رفتار اشخاص و گروه‌ها در اقتصاد بخش عمومی در انتخاب عمومی

این یک موضوع به نسبت متفاوت اما کاملاً مرتبط برای تحلیل‌های اثباتی

1. Free Rider.

2. Fiscal Perception.

است که سرفصل مهمی از «نظریه انتخاب عمومی» را تشکیل می‌دهد و شامل فرایند تصمیم‌گیری در نهادهای دولتی با پیامدهای مالی است. این موضوع را می‌توان کاربرد نظریه انتخابات یا رأی‌گیری در مالیه عمومی دانست که در بالا به طور خلاصه بیان کردیم.

تحت قاعده ساده اکثریت آراء، چه ویژگی‌هایی را می‌توان برای بودجه پیش‌بینی کرد؟ در سطح معینی از درآمد مالیاتی، بودجه‌ریزی بر مبنای [منابع] عمومی^۱ با بودجه‌ریزی بر مبنای مقاصد مجزا^۲ چه تفاوت‌هایی از جهت ابعاد و ترکیب خواهد داشت؟

اگر خدمات عمومی نظیر آموزش در مدارس از طریق مدارس به صورت انحصاری به سکنه منطقه‌ای معین ارائه شود، مناطق مختلف به چه میزان بودجه به این امر اختصاص خواهند داد؟ ادغام حوزه‌های انحصاری مدارس چه تأثیری بر ابعاد بودجه آموزش و پرورش خواهد داشت؟

اینها فقط معدودی از پرسش‌هایی هستند که در رابطه با مالیه عمومی توسط اقتصاددانان از نقطه نظر انتخاب عمومی، مطرح می‌شود. همان‌گونه که پرسش‌های نمونه فوق نشان می‌دهد، دامنه تحلیل‌های اثباتی در اینجا در برگیرنده تحلیل‌های نهادی است که در آن فرضیه‌های تشریحی به روش قیاسی از دل «مدل‌های اقتباسی»^۳ بیرون می‌آیند و مورد آزمون تجربی قرار می‌گیرند. (۲۷)

۴- تحلیل رفتار اشخاص و گروه‌ها در جریان انتخاب جمعی (مبتنی بر

قانون اساسی) از میان نهادهای مالی

این حوزه در واقع کاربرد مستقیم نظریه قانون اساسی در مالیه عمومی است که پیشتر مختصراً شرح دادیم. همان‌طور که تاریخ نشان می‌دهد، برخی نهادهای

1. General - Fund budgeting.

2. Separate- Purpose Budgeting.

3. Extract Models.

مالی هستند که ویژگی‌های شبه دائمی یا اساسی پیدا می‌کنند. مثلاً درباره تغییر قوانین مالیاتی همواره به گونه‌ای بحث می‌شود که گویی قوانین ابدی و تغییرناپذیر هستند. در واقع هرگز نمی‌بینیم که در آغاز یک دوره بودجه‌ای، برنامه‌های مالیاتی یا برنامه تخصیص مخارج دولتی از پایه صفر آغاز شود (همواره اساس کار بر برنامه‌های پیشین گذارده می‌شود). در واقع بخش اعظم رشد انفجار گونه بودجه‌های دولتی در دهه ۱۹۷۰ به وجود اقلام غیرقابل کنترل مخارج در بودجه باز می‌گردد. در نظر گرفتن ویژگی شبه دائمی بودن نهادهای مالی، تحلیل انتخاب‌های مالی را اندکی دگرگون می‌سازد. بدین ترتیب باید ملاک متفاوتی را برای انتخاب در نظر گرفت، ملاکی که ارتباط مستقیم کمتری با منافع شخصی افراد در گروه‌ها داشته باشد. در این چارچوب، مدلی که برای استخراج فرضیه‌ها به کار می‌رود، متفاوت خواهد بود.

سعی نخواهم کرد، در اینجا فرصت‌هایی را که برای تحقیق و نظریه‌پردازی وجود دارد معرفی کنم، هر چند در این زمینه کمتر از هر زمینه دیگری کار شده است. در معرفی این چند موضوع تحقیق فقط قصدم این بوده است که سه حوزه بالقوه و بالفعل تحلیل‌های اثباتی را که امروز علاوه بر حوزه محدود «انتقال و شمول» مالیات در مکتب پسامارشالی، وجود دارد معرفی کنم.

ط. دامنه تغییر یافته بحث‌های هنجاری

قلمرو تحلیل‌های اثباتی در مالیه عمومی به خوبی گسترش یافته است. اما در خصوص تحلیل‌های هنجاری چه می‌توان گفت؟ مادامی که مشاوران اقتصادی توصیه‌های خود را با این فرض که مخاطب‌شان یک مقام دولتی خیراندیش است، ارائه می‌دهند این انگیزه را خواهند داشت که مخاطب خود را به پذیرش توصیه‌های هنجاری برخاسته از ارزش‌ها و باورهای شخصی خودشان وادار

کنند، حتی اگر مجبور باشند استدلال‌های خود را به زبان نیمه فلسفی بیان کنند. با وجود سرزنش‌های خیرخواهانه «ویکسل» در سال ۱۸۹۶، آنچه که در بالا شرح دادم الگویی رایج است که بسیاری از بحث‌های هنجاری در زمینه مالیه عمومی را حتی در سال ۱۹۷۵، در بر می‌گیرد. اگر نگرش انتخاب عمومی پذیرفته شود، دیگر نمی‌توان فرضیه «مقام دولتی خیراندیش» را در تحلیل‌های هنجاری گنجانند. اقتصاددانان باید این واقعیت را در نظر بگیرند که رویدادهای جمعی، نتیجه یک فرایند سیاسی پیچیده است که بازیگران زیادی در آن نقش دارند. با در نظر گرفتن این واقعیت، اقتصاددانان دیگر لزومی نخواهند دید که وقت و نیروی خود را صرف اقناع کنند. بنابراین در مالیه عمومی مدرن کمتر شاهد توصیه‌های هنجاری در قالب «بهترین برنامه مالیاتی» خواهیم بود و بیشتر سعی خواهد شد تا نتایج و پیامدهای تصمیمات مختلف پیش‌بینی شود.

با وجود این، نگرش انتخاب عمومی، حوزه‌های دیگری را برای بحث‌های هنجاری می‌گشاید. وقتی مشخص شود که انتخاب عمومی حاصل یک فرایند سیاسی است، ممکن است اقتصاددان سعی کند توصیه هنجاری خود را بر بهینه‌سازی یا بهبود این فرایند متمرکز کند. مثلاً ممکن است پیشنهاد دهد که «مالیات مستقیم» از «مالیات غیرمستقیم» بهتر است، نه صرفاً به این دلیل که مالیات مستقیم می‌تواند به صورت تصاعدی اخذ شده و اثر توزیعی بهتری داشته باشد، بلکه فقط به این دلیل که اخذ مالیات مستقیم منجر به محاسبات صحیح‌تری از سوی رأی‌دهندگان و نمایندگان آنها می‌شود.

بر همین سیاق، اقتصاددان ممکن است مالیات کسر شده در مبدأ^۱ را به عنوان یک نهاد مالیاتی زیر سؤال برد، به این دلیل که این نوع مالیات موجب کاهش ارزش عقلانی فرایند انتخاب عمومی می‌شود زیرا به واسطه صریح

1. Withholding.

نبودن، آگاهی مالیات دهندگان را از هزینه‌های واقعی مالیاتی که بر آنها تحمیل می‌شود کاهش می‌دهد.

اینها توصیه‌هایی هنجاری هستند و از یک نگرش ویژه که همه چیز را حاصل یک فرایند سیاسی می‌داند (و معتقد است هر فردی اگر از حق رأی مساوی با دیگر آحاد جامعه برخوردار است باید به آنچه که می‌خواهد و حق اوست دست پیدا کند) بر می‌آیند. این پایه‌های نظری برای بحث‌های هنجاری از چارچوب‌هایی که در آن برخی افراد بر برخی دیگر ترجیح داده می‌شوند (و ممکن است برای افراد حق رأی مساوی در نظر گرفته نشود) مطمئن تر خواهد بود. البته ممکن است اینها انحراف‌هایی باشد که در تحلیل‌های هنجاری من وجود داشته است و در ادامه بحث نیز به آن نخواهم پرداخت. (۲۸)

ی. یک مثال: عرضه و تأمین مالی «تأمین اجتماعی»

بحث خود را با ذکر مثالی درباره موضوعی که امروزه اهمیت فراوانی پیدا کرده است، به پایان می‌برم. می‌خواهم نشان بدهم تحول و پیشرفت نظریه‌های مالی‌عمومی که از نگرش انتخاب عمومی برآمده است، پرسش‌های بیشتری را پیش روی ما قرار می‌دهد. در این فرایند، بحث درباره سیاست‌ها، صرف نظر از هنجارهای مورد نظر این اقتصاددان یا آن اقتصاددان، باید پیشرفت کند و بهبود یابد.

ابتدا کاربرد نظریه انتقال و شمول (مالیات) پسامارشالی و هنجارهای پسایگویی را در نظر بگیرید. تأمین اجتماعی در اغلب کشورها از محل مالیات بر درآمد تأمین مالی می‌شود و انتقال و شمول این بار مالیاتی (سهم کارفرما و سهم کارمند هر دو مدنظر است) موضوع مناسبی برای تحقیق است.

این نوع مالیات‌ها اگر به تنهایی به آنها بنگریم، به طور تصاعدی کاهشدهنده^۱ هستند و همین ویژگی باعث می‌شود که براساس اصول هنجاری پس‌پایگویی آنها را ناعادلانه قلمداد کرده و محکوم کنیم.

صریحاً بگوییم اصل قضیه این است که مالیه عمومی احتمالاً براساس ذهنیت رایج پیش از جنگ جهانی بر بحث سیاست‌های اقتصادی تأثیر گذاشته است. بسط این تحلیل‌ها به جهت دیگر بودجه (مخارج) می‌توانست بحث‌هایی را درباره تأثیر اخذ اجباری حق بیمه و بازنشستگی بر نرخ پس انداز ملی از دیدگاه کاملاً اثباتی مطرح کند.^(۲۹) همچنین امکان داشت که تأثیر بیمه‌های عمومی بر رفتار افراد در قبال مسأله بازنشستگی نیز از همین زاویه مورد تحلیل قرار بگیرد.

نگرش انتخاب عمومی، توجهات را مستقیماً به پل ارتباطی بین طرف مالیات و طرف مخارج این حساب معطوف می‌کند. چنانکه بیشتر اشاره کردم، این پل، بیش از آن که تحت تأثیر واقعیت باشد از تصور عمومی نسبت به این موضوع تأثیر می‌گیرد و حتی در چارچوب تحلیل مالیات بر درآمد، اهمیت تأثیر ویژگی‌های ساختاری بر رابطه بین رأی‌دهندگان و سیاستمداران آشکار می‌گردد. اولاً، کسی که این موضوع را از دیدگاه انتخاب عمومی تحلیل می‌کند، ویژگی‌های تخصیصی این نوع تأمین مالی را مورد توجه قرار خواهد داد؛ چرا که مالیات بر درآمد یا حق بیمه‌ای که در قالب آن اخذ می‌شود به حساب صندوق تأمین اجتماعی واریز می‌گردد. این واقعیت به خودی خود، نشان می‌دهد که نگرش به حق بیمه اجباری که از آحاد جامعه اخذ می‌شود، با نگرش به دیگر درآمدهای مالیاتی متفاوت است.

ثانیاً، نظریه پرداز انتخاب عمومی ممکن بود پیشنهاد کند که جنبه «کسر از

1. Regressive.

مبدأ» که بر سهم کارمند و کارگر (در حق بیمه) اعمال می‌شود، کمتر از حالتی که مالیات به طور مستقیم پس از محاسبه درآمد سالانه افراد از آنها اخذ می‌شود بر رفتار عقلایی آنها تأثیر می‌گذارد. به علاوه سهم کارفرما حتی اگر در نهایت توسط کارگر و کارمند پرداخت شود (یعنی در قالب دستمزد پایین تر به آنها منتقل شود) باز هم تأثیر آشکاری بر رفتار آنها نخواهد داشت. تأمین کنندگان خدمات بازنشستگی و مقامات سازمان تأمین اجتماعی، شاید در استدلال‌های خود برای جداساختن سهم کارفرما از سهم کارمند و کارگر، کاملاً عقلایی اندیشیده باشند، ولی نتیجه این تصمیم آنان یک رفتار غیرعقلایی است.

نظریه پرداز انتخاب عمومی ممکن بود تلاش کند تأثیر یک پیشنهاد برای تغییر روش تأمین مالی «تأمین اجتماعی» از روش پرداخت حق بیمه به روش [تأمین مالی از طریق] وجوه عمومی - که از مالیات بردرآمد شرکت‌ها یا اشخاص - تأمین می‌شود، پیش‌بینی کند، اما سؤالاتی که در این رابطه پیش می‌آید فراوان خواهد بود. آیا در این صورت ممکن بود بتوان رابطه بین میزان مقرری بازنشستگی و سطح درآمد (و حق بیمه پرداختی) افراد را حفظ کرد؟ حتی اگر ساختار موجود منعکس کننده عملکرد اصول واقعی «بیمه» نباشد، مالیات دهندگان، رأی دهنده و نمایندگان سیاسی آنها تا جایی آن را مورد تأیید قرار می‌دهند که شرط انتقال به نسل‌های بعدی را نیز بپذیرند. اگر به کارکنان جوانی که کار خود را آغاز می‌کنند گفته شود ارزش فعلی مستمری پرداختی به آنان در هنگام بازنشستگی چند برابر ارزش فعلی حق بیمه‌هایی خواهد بود که اکنون از آنان کسر می‌شود، آیا دیگر لزومی دارد که نگران آینده خود باشند، البته به شرطی که انتظار داشته باشند تغییرات قانونی آینده، تغییری در این الگو ایجاد نخواهد کرد و بازده قابل قبولی در ازای حق بیمه‌ای که می‌پردازد، عایدشان خواهد شد.

اقتصاددانان انتخاب عمومی، تاجایی که مشتاق ارائه پیشنهاد اصلاحی باشند، احتمالاً پیشنهاد تعدیلاتی ساختاری برای جلوگیری از «ورشکستگی سیاسی» یک نظام را مطرح خواهند کرد، تا این که مثلاً پیشنهاد کنند حق بیمه‌ها به صورت تصاعدی اخذ شود. چه در چارچوب تحلیل‌های اثباتی و چه در چارچوب تحلیل‌های هنجاری، اقتصاددان انتخاب عمومی فرایند مالی را یک مبادله پیچیده می‌بیند که هم زمان با هر دو سوی حساب سروکار دارد. آنها که در نهایت هزینه تولید کالاهای عمومی را می‌پردازند لزومی ندارد همان‌هایی باشند که از منافع نهایی آن برخوردار می‌شوند. اما در نظام‌های سیاسی دمکراتیک، به نظر می‌رسد که فصل مشترک بین این دو گروه، به‌ویژه در درازمدت، بسیار زیاد است.

پی‌نوشت‌ها

در پایان لازم است مراتب قدردانی خود را نسبت به اظهارنظرهای ارزنده همکار ارجمندم «گوردون تالوک» ابراز نمایم.

۱. «... کمتر اصل اقتصادی یافت می‌شود که نتوان آن را با بحثی در زمینه تأثیرات انتقال بار مالیاتی شرح داد...»:

Alfred Marshall; "Principles of Economics"; 8th ed; London; Macmillan (1930); P.413.

۲. اقدامات آغازینی برای تعمیم دادن تحلیل‌های اثباتی به ضمیمه مخارج بودجه دولت انجام شده است. اما همانطور که گفتیم عمده بحث‌ها پیرامون جنبه مالیات‌هاست. به‌عنوان مثال مقاله زیر را ببینید:

"Fiscal Theory and Political Economy; Chapel Hill; University of North California Press, 1960, pp. 24-74.

برای ترجمه مهم‌ترین نظرات ارائه شده در این خصوص از سوی اقتصاددانان مختلف نیز به کتاب زیر مراجعه کنید:

Earl Rolph; "A Theory of Excise Subsidies"; American Economic Review; 42; 3 September 1952; pp. 515-527.

3. A.C. Pigou; "A Study in Public Finance"; London: Macmillan (1928).

۴. برای مطالعه یک بحث اجمالی پیرامون این موضوع به کتاب:

Richard A. Musgrave; "The Theory of Public Finance"; New York: McGraw Hill; 1959; pp.68-80.

و برای بحث مفصل‌تر که شامل نقطه نظرات اقتصاددانان ایتالیایی است به کتاب اینجانب تحت عنوان زیر مراجعه شود:

Fiscal Theory and Political Economy; Chaper Hill, University of North California Press, 1990, pp. 24-74.

برای ترجمه مهم‌ترین نظرات ارائه شده در این خصوص از سوی اقتصاددانان مختلف نیز به کتاب زیر مراجعه کنید:

R. A. Musgrave and A. T. Peacock; "Classics in the Theory of Public Finance", London, Macmillan, 1958.

5. Knut Wicksell; "Finanztheoretische Unthersuchungen", Jena, Gustav Fischer, 1896.

قسمت اعظم این کتاب ترجمه شده و در کتاب معرفی شده در بند ۴ "Classics in the Theory of Public Finance" گنجانیده شده است.

6. Erik Lindahl; "Die Gerechtigkeit der Besteuerung", Lund, 1919.

ترجمه بخش اعظم این کتاب نیز در کتاب "Classic in the Theory of Public Finance گنج‌نیده شده است.

۷. برای مثال به مقاله‌های زیر مراجعه شود:

Duncan Foley; Lindahl's Solution and the Care of an Economy with Public Goods, *Econometrica*, 38. January 1970, pp. 66-72.

T. Bergstorm; "A Scandinavian Consensus Solution for Efficient Income Distribution among Noolmalevolent Consumers", *Journal of Economic Theory*, 4 December 1970, pp. 382- 398.

D.J. Roberts; "The Lindahl Solution for Economics with Public Goods", *Journal of Economics*, 3 February 1944, pp. 23-42.

8. H.A. Musgrave; "The Voluntary Exchange Theory of Public Economy", *Quarterly Journal of Economics*, 53, FwveuRY 1938, pp.213-237.

10. Howard R. Bowen; "The Interpretation of voting in ghe Allocation of Resources", *Economics*; 58, November 1948, pp. 27-48.

۱۰. به مقاله اینجانب در زیر رجوع شود:

"The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach", *Journal of Political Economy*, LVII, December 1949, pp. 496-505.

این مقاله در کتاب من با عنوان "Fiscal Theory and Political Economy" صفحات ۸ الی ۳۲ نیز چاپ شده است.

من در اینجایی خواهم موردی را که به زندگینامه شخصی ام مربوط می شود و با وجود آگاهی همکاران و دانشجویانم، ارزش یادآوری و شرح بیشتر را دارد، بازگو کنم. در تابستان سال ۱۹۴۸ که به تازگی از تدوین پایان نامه خود فارغ شده و واحدهای اجباری زبان آلمانی ام را به پایان برده بودم چند هفته وقت "Harper Memorial" دانشگاه شیکاگو گذرانده و کتابها را جستجو می کردم که برحسب اتفاق به نسخه آلمانی کتاب «ویکسل» به نام "Finanztheoretische Untersuchungen" برخورد کردم که هرگز از طرف هیچ استادی به عنوان فعالیت درسی یا حتی یک منبع ارزشمند به ما معرفی نشده بود و متعاقباً دریافتم که آن نسخه یکی از معدود نسخ موجود در امریکا بوده است. این کتاب ارزشمند، چنان که گفته ام، موجب تغییر و دگرگونی اساسی در الگوی ذهنی من شد.

11. Paul A. Samuelson; "The Pure Theory of Public Expenditure", Review of Economics and Statistics, XXXVI. November 1954, pp. 387- 389.

۱۲. رجوع شود به کتاب اینجانب در زیر:

The Demand and Supply of Public Goods; Chicago, Rand McNally, 1968.

این کتاب شامل بحث و تشریح نظریه کالاهای عمومی در چارچوب مدل ویکسل است. عنوان کتاب تا حدودی گمراه کننده است زیرا بخش اعظم به تقاضای کالاهای عمومی اختصاص یافته و به عرضه چندان نپرداخته ام.

۱۳. نخستین مقاله های ایشان به ترتیب در سال های ۱۹۴۸ و ۱۹۵۰ منتشر شد. نگاه کنید به:

Duncan Black; "On the Rationale of Group Discussion Making", *Journal of Political Economy*, LVI. February 1948. pp. 23-34.

Kenneth Arrow; "A Difficulty in the Concept of Social Welfare", *Journal of Political Economy*, LVII. August 1950, pp. 328- 346.

این دو به دنبال مقالات یادشده، کتاب‌های مشهور خود تحت عنوان زیرارامتنشر ساختند:

Kenneth J. Arrow; "Social Choice and Individual Values", New York, Wiley, 1951.

Duncan Black; "The Theory of Committees and Elections, Cambridge, Cambridge University Press, 1958.

14. Duncan Black; "The Incidence of Income Taxes", London, Macmillan, 1939.

15. James M. Buchanan and Gordon Tullock; "The Calculus of Consent", Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962.

۱۶. چارچوب تحلیلی ما ارتباط نزدیکی با چارچوب تحلیلی مورد استفاده «جان راولز» در تدوین اصول عدالت از جانب وی دارد که از هنگام انتشار کتاب معروف راولز؛

John Rawls; "A Theory of Justice", Cambridge, Harvard University Press, 1971.

معروفیت پیدا کرد. هر چند ما در تحلیل خود رویکرد مستقلی را مورد استفاده قرار دادیم، راولز در در تحلیل خود از مفهوم «پرده بی‌خبری» (Veil of ۱۹۵۰)

(Ignorance) مقاله‌های پیشین خود در دهه استفاده کرده بود. دیگر نظریه پردازان نیز از ابزارهای مشابهی برای حرکت از منافع کوتاه‌مدت فردی به سوی آنچه که می‌توان «منافع عمومی» نامید، استفاده کرده‌اند.

۱۷. برای مطالعه یک بحث اجمالی پیرامون نظرات «پاویانی» و نیز مروری بر موضوع به فصل «توهم مالی» (Fiscal Illusion) دهم کتاب اینجانب؛

"Public Finance in Democratic Process"; Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1967

مراجعه کنید. ترجمه انگلیسی نظریات پاویانی در سال ۱۹۷۶ تحت سرپرستی و نظارت همکار به ارجمندم «چارلز گوتز» (Charles Goots) چاپ خواهد رسید.

18. Anthony Down; "An Economic Theory of Democracy", New York, Harper, 1975.

19. William H. Riken; "The Theory of Political Coalitions", New Haven, Yale University Press, 1962.

20. Gordon Tullock; "The Politics of Bureacracy", Washington, Public Affairs Press, 1965.

۲۱. تالوک درباره بوروکرات احتمالاً نزدیک‌ترین تحلیل را به تحلیل انتخاب عمومی ارائه داده است، لیکن آنچه در نظریات نوین اقتصادی در این باره ارائه شد به تدوین نظریه حق مالکیت انجامید که کاملاً متفاوت با موضوع نظریات تالوک است. تازه‌ترین کارهای نظریه پردازانی همچون آلکاین، مک کین، دمسترز، پژوویچ و دیگران عمدتاً حول محور پیش‌بینی ساختارهای ناهمگون پاداش و تنبیه بر رفتار افراد دور می‌زد که در قالب حق مالکیت تعریف شد. برای بحثی اجمالی پیرامون این موضوع به مقاله زیر رجوع شود:

Eirik Furubotn and Svetozr Pejovich; "Property Rights and

Economic Theory: A Survey of Recent Literature", *Journal of Economic Literature*, X. December 1972, pp. 1137- 1162.

22. William Niskanen; "Bureacracy and Reperesentative Government", Chicago , Aldine, 1977.

۲۳. در این رابطه باید به دو کتاب مقدماتی اشاره کنم که عبارتند از:

Albert Breton; "The Economic Theory of Representative Government", Chicago, Aldine, 1974.

Randall Bartlett; "Economic Foundation of Political Power", NewYork, Free Press, 1973.

۲۴. به واسطه کمبود جا من از گنجاندن بخش پنجم تحلیل خود در اینجا ممانعت کرده‌ام که یا «رای می‌توانست با عنوان انتخاب عمومی مکانی مطرح شود (Locational Public Choice) دادن با پاها» ارتباط با (Voting With the feet) و تأثیر عمیقی بر نظریه انتخاب عمومی به ویژه در دولت‌های محلی و ارتباط بین سطوح مختلف دولت داشته است. مهم‌ترین مقاله‌ای که در ارتباط با این تحلیل ارائه شده است، عبارت است از:

Charles Tiebout; "The Pure Theory of Local Expenditure", *Journal of Political Economy*, LXIV. October 1956, pp. 416-424.

۲۵. برای یک بررسی مشروح‌تر که با این مقصود انجام شده باشد به مقاله زیر رجوع کنید:

Dennis Muellen; "Public Choice: A Survey", *Journal of Economic Literature* (Forthcoming).

۲۶. کتاب اینجانب ((Public Choice in Democratic Process (1967))

ضرورت انجام چنین تحقیقاتی را مفصلاً مورد تأکید قراردادده است و شامل مروری بر تلاش‌های اولیه و نظرات ارائه شده در این زمینه است و فهرستی از موضوع‌های تحقیقی در این رابطه را در برمی‌گیرد.

نظریه نوین بوروکراتیک^۱

1.Wintrobe, R.; "Modern Bureaucratic Theory"; in Mueller D.C (ed.); "Perspective on Public Choice"; Cambridge University Press; 1997.

معرفی نویسنده مقاله

رونالد وینتروب^۱ دانش آموخته اقتصاد، دارای مدارک فوق لیسانس اقتصاد از دانشگاه تورنتو (۱۹۶۸) دکترای اقتصاد از دانشگاه تورنتو (۱۹۷۶)، فوق لیسانس از مدرسه اقتصاد لندن (در سال ۱۹۷۰)، فوق دکترای اقتصاد از دانشگاه شیکاگو (۱۹۷۷) و در مدرک تحصیلی ویژه حقوق از مؤسسه حقوق برای اقتصاددانان دانشگاه Emory ۱۹۸۵ سال است.

زمینه‌های اصلی فعالیت وینتروب اقتصاد سیاسی و موضوعات مورد علاقه وی نظام‌های بوروکراتیک، دیکتاتوری، تعامل‌های اجتماعی، اقتصاد سیاسی افراط‌گرایی^۲ است.

وینتروب مؤلف چندین کتاب از جمله «مبانی عقلانی نظام‌های سیاسی دموکراتیک»^۳ (۲۰۰۳)، «افراط‌گرایی سیاسی و عقلانیت»^۴ (۲۰۰۲)، «رقابت و ساختار: اقتصاد سیاسی، تصمیمات جمعی»^۵، «اقتصاد سیاسی دیکتاتوری»^۶ (۱۹۹۹)، «درک دموکراسی از دیدگاه اقتصادی و

1. Roald Wintrobe

2. Extremism

3. Rational Foundations of Democratic Politics

4. Political Extremism and Rationality

5. Competition and Structure: The Political Economy of Collective Decisions

6. The Political Economy of Dictatorship

سیاسی^۱ (۱۹۹۷)، «ملی‌گرایی و عقلانیت^۲» (۱۹۹۶) و چند عنوان دیگر است. از وی بیش از ۴۰ مقاله علمی در مجلات تخصصی معتبر چاپ شده است. پروفسور ویتروپ در سال ۱۹۶۹ بورس تحصیلی دکتر را از کنسول کانادا دریافت کرد؛ در سال ۱۹۷۷ موفق به اخذ بورس تحقیقاتی مؤسسه IWK به عنوان محقق ارشد شد، در سال ۱۹۹۷ از سوی انجمن دانشجویان رشته اقتصاد ایالات متحده به عنوان «استاد نمونه سال» معرفی شد، در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ برای دریافت جایزه بهترین مدرس از سوی همین انجمن معرفی شد.

وی از سال ۱۹۷۴ به عنوان استاد مدعو، سخنران، استاد مهمان، دانشیار و استادیار و سرانجام استاد در دانشگاه‌های تورنتو (۱۹۷۴ تا ۱۹۷۶)، اونتاریو (۸۲-۱۹۷۷)، نیویورک (۱۹۸۳) دانشگاه کارلتون (۱۹۸۷)، دانشگاه علوم انسانی پاریس (۱۹۸۸)، دانشگاه پروجیای ایتالیا (۱۹۹۳) و دانشگاه اونتاریوی غربی (۱۹۹۲ تاکنون) به تدریس موضوعات مختلف از جمله «اقتصاد سیاسی»، «حقوق و اقتصاد»، «مالیه عمومی»، «سازمان‌های صنعتی» و نظریه اقتصاد خرد و کلان در رشته اقتصاد پرداخته است.

ولی همچنین عضو مؤسس دپارتمان اقتصاد دانشگاه اونتاریوی غربی (از سال ۱۹۸۹)، عضو هیأت سردبیری مجله Journal of Institution, Development and Transaction (از سال ۱۹۹۹ تاکنون)، عضو کمیته علمی «انجمن انتخاب عمومی اروپا» (در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲) و همچنین عضو هیأت اجرایی این انجمن از سال ۲۰۰۱ تاکنون است و از سال ۲۰۰۳ تاکنون نیز عضو مؤسسه تحقیقات سیاست‌های اقتصادی^۳ است.

1. Understanding Democracy: A Political and Economic Perspective

2. Nationalism and Rationality

3. Economic Policy Research Institute

مقاله خود را با نقل سه حکایت تمثیلی آغاز می‌کنم.

حکایت ۱: «یک روز از زندگی یک کارمند دولت». کارمند دولت ساعت ۹/۳۰ صبح به محل کار خود در شهر «اوتاوا» («واشنگتن»، «پاریس» یا «رم»، فرقی نمی‌کند) می‌رسد. از ۹/۳۰ تا ۱۰/۳۰ وقت خود را به خواندن روزنامه «گلوب اند میل»^۱ می‌گذراند. ساعت ۱۰/۳۰ زمان صرف قهوه است. حدود ساعت ۱۱ او به پشت میز کارش باز می‌گردد و چند تماس تلفنی برای ترتیب دادن ناهارش می‌گیرد. ناهار رأس ساعت ۱ بعدازظهر همراه با چندنوشیدنی دلچسب صرف می‌شود. ساعت ۳ بعدازظهر کارمند مجدداً پشت میز کارش قرار می‌گیرد و شروع می‌کند به چرت زدن. حدود ساعت ۴/۳۰ از ترس گرفتار شدن در ترافیک سنگین خیابان‌ها در این ساعات از روز به خود می‌آید و با عجله شروع به جمع کردن لوازمش می‌کند. او فقط فرصت می‌کند صفحاتی از روزنامه را که هنوز نخوانده است با عجله مچاله کرده و در کیف خود بچپاند و راه بیفتد. ساعت ۵ بعدازظهر او در خانه است.

حکایت ۲: «کارمند دولت در نقش ارباب». در فیلم «جوزف لوزی» تحت نام «مستخدم»، شخصیت اصلی فیلم (نقش او را «ادوارد فاکس»، بازی می‌کرد)

۱. Globe and Mail. مهم‌ترین روزنامه انگلیسی زبان کشور کانادا است. مترجم

یک پیشخدمت مرد (نقش او را «درک بوگارد» بازی می‌کرد) را استخدام می‌کند تا برایش غذا بپزد، خانه را تمیز کند و به‌طور کلی به کارهای منزل او رسیدگی کند.

پیشخدمت بسیار قابل و زرنگ است و کم‌کم خود را در موقعیتی قرار می‌دهد که زندگی بدون او برای اربابش غیرممکن می‌شود. پس از مدتی پیشخدمت خواهر خود را به ارباب معرفی می‌کند. (نقش او را «سارا مایلز» بازی می‌کرد). این دو با کمک هم کنترل زندگی ارباب را به دست می‌گیرند و کم‌کم کار به جایی می‌رسد که خواست و اراده ارباب در خانه‌اش رنگ می‌بازد. در پایان فیلم پیشخدمت‌ها کاملاً کنترل اوضاع را در خانه ارباب به دست گرفته و ارباب را می‌بینیم که در اوج عجز و ناتوانی است و به ورطه انحطاط و فساد سقوط کرده است.

حکایت ۳: «ابتدال شریانه». «هانا آرنه» در کتاب خود تحت نام «ایشمن در بیت المقدس» به شرح زندگی «آدولف ایشمن» رئیس امور یهودیان اس اس نازی، می‌پردازد. ایشمن از سال ۱۹۳۳ تا ۱۹۳۹ مسئول سازماندهی اخراج یهودیان از آلمان و اتریش بود و پس از آن اداره امور انتقال یهودیان به اردوگاه‌های مرکزی را بر عهده داشت. وی در واقع هماهنگ کننده انتقال یهودیان به اردوگاه‌ها بود. آرنه در کتاب خود ایشمن را «نمونه کامل یک بوروکرات» توصیف می‌کند. در واقع این همان توصیفی بود که ایشمن از خود در دادگاه ارائه داد. ایشمن در جریان محاکمه خود پس از جنگ جهانی دوم، مدعی بود که فقط زبان مغلق اداری را می‌فهمد و تنها گناه او «عمل به دستورات مافوق» بوده است.

ایشمن خود را مسئول مرگ یهودیان نمی‌دانست زیرا این واحد تحت امر او نبود که گاز «سیانید زیکلون بی» را به اردوگاه‌های مرگ یهودیان حمل کرده بود. دادستان در دادگاه جنایتکاران جنگی سعی داشت او را یک «دیوانه»

جلوه دهد، اما او به هیچ وجه «دیوانه» نبود (در واقع شش روانپزشک او را معاینه کرده و سلامت روانی او را تأیید کرده بودند). از این رو آرت در کتاب خود، برای توصیف نظام بوروکراتیکی که در آن انسان‌های عادی و سالم می‌توانند اعمالی هولناک را به امر مافوق خود انجام بدهند، از عبارت «ابتدال شیرانه»^۱ استفاده می‌کند.

هر یک از حکایت‌ها و تمثیل‌های فوق، در بردارنده پاسخی نمادین به یک پرسش اساسی پیرامون بوروکراسی است که در این بررسی به آنها پرداخته‌ام (میزان تأثیر و نفوذ بوروکراسی بر ماهیت و چگونگی اعمال دولت).

به عبارت دیگر در این بررسی به دنبال توضیح این امر بوده‌ام که تخصیص منابع در بخش عمومی و ابعاد بخش عمومی تا چه اندازه منعکس کننده خواست و ترجیحات بوروکرات‌ها و تا چه حد بر خواسته از اراده مردم، سیاستمداران یا گروه‌های فشار است؟ حکایت‌های فوق هر یک تصویری اغراق آمیز از واقعیت و در واقع پاسخ‌هایی نامعقول به این پرسش ارائه می‌دهند. حکایت دوم دلالت بر این امر دارد که بوروکرات‌ها کنترل کامل سیاستمداران مافوق خود را بر عهده دارند. پیام حکایت سوم نیز این است که بوروکرات‌ها مثل روبات‌هایی هستند که بدون اراده، خواسته رؤسای مافوق خود را اجابت می‌کنند. البته اگر حکایت نخست نیز واقعیت داشت، سازمان‌های دولتی هیچ بازدهی نمی‌داشتند و می‌دانیم که چنین نیست.

نظریه‌های انتخاب اقتصادی یا عقلایی که درباره بوروکراسی ارائه می‌شود نیز دست کمی از حکایت‌های فوق ندارد. با این تفاوت که ارزش آنها بسته به قدرت تحلیل آنها است نه جنبه‌های استعاری‌شان. به عبارت دیگر

1. "Banality of evil".

ارزش این نظریات بسته به توانایی آنها در شفاف‌سازی ساختن فرایندها یا ساز و کارهایی است که شالوده روابط سیاسی - بوروکراتیک را تشکیل می‌دهند. این نظریه‌ها، چنانچه بستر مناسبی برای استنتاج فرضیه‌های علمی و آزمون آنها مهیا نمایند، می‌توانند به شناخت حقیقت کمک کنند.

برخلاف حکایت‌ها و تمثیل‌های ادبی، نظریه‌های اقتصادی از طریق طرح پرسش‌هایی دیگر و یافتن پاسخ آنها، درصدد پاسخ دادن به پرسش اساسی ما بر می‌آیند. اهم این پرسش‌ها عبارتند از: بوروکرات‌ها چه می‌خواهند؟ چگونه برای به دست آوردن آن تلاش می‌کنند؟ سیاستمداران مافوق چگونه آنها را کنترل می‌کنند؟

در پاسخ به پرسش نخست که «بوروکرات‌ها چه می‌خواهند؟»، اقتصاددان‌ها برحسب ماهیت خود فقط یک کلمه را به زبان می‌آورند: «پول» (که به معنی بودجه بیشتر است). البته این پاسخ کلی مورد انتقاد قرار گرفته است و نظریه پردازان سعی کرده‌اند پاسخ‌های کامل‌تری را در این زمینه ارائه کنند (مثلاً این که بوروکرات‌ها خواهان بودجه در اختیار^۱ بیشتر، نفوذ در سیاست‌های دولتی، قدرت بیشتر یا صرفاً مطلوبیت بیشتر هستند).

در پاسخ به پرسش دوم ما، طیف گسترده‌ای از استراتژی‌های بوروکراتیک طراحی و تدوین شده‌اند. این که بوروکرات‌ها چگونه خواسته خود را به دست می‌آورند به دیگر سخن بدان معنی است که منشأ قدرت بوروکراتیک کجاست؟

یک پاسخ ساده به این پرسش، «عدم تقارن اطلاعات^۲» است. بدین معنی که بوروکرات‌ها همواره از اطلاعات و تخصص بیشتری (مثلاً در زمینه فعالیت‌های‌شان) نسبت به ارباب سیاستمدار خود برخوردارند. به زبان ساده‌تر

1. Discretionary Budget .

2. Asymmetric Information.

این که، بوروکرات‌ها همواره چیزهایی را می‌دانند که سیاستمداران حاکم نمی‌دانند. البته «عدم تقارن اطلاعات» یک مفهوم بسیار کلی است. در اغلب مدل‌های مورد بحث، مکانیسم‌های دقیق‌تری توأم با ریزه کاری‌های بیشتر برای تشریح پدیده‌ها طراحی شده است که از آن جمله می‌توان به مکانیسم «کنترل دستورکار»^۱ اشاره کرد که در آن بوروکرات‌ها سعی می‌کنند نتایج رأی‌گیری در پارلمان‌ها یا فرآیندهای عمومی را با تعیین کردن دامنه انتخاب‌ها و گزینش‌هایی که به رأی گذاشته می‌شوند تحت کنترل بگیرند؛ یا مکانیسم «کارایی‌گزینی»^۲ که بوروکرات‌ها توسط آن انتخاب‌ها و تصمیمات سیاستمداران را، از طریق اجرای مؤثر تصمیماتی که با منافع‌شان همسویی دارد و کارشکنی در اجرای تصمیماتی که موافق میل‌شان نیست، کنترل می‌کنند.

آخرین پرسشی که مورد بررسی قرار داده‌ایم این است که «آیا می‌توان بوروکرات‌ها را کنترل کرد؟» هر مدل نظری بوروکراسی باید دست کم دو دسته بازیگران متمایز را در نظام بوروکراتیک شناسایی کند: بوروکرات‌هایی که از سیاستمداران حاکم فرمان می‌برند و گاه از آنها تحت عنوان کارکنان عالی‌رتبه دولتی نام می‌بریم و سیاستمداران حاکم یا سران دولتی. در نخستین نوشته‌های مربوط به انتخاب عمومی، مسأله قدرت بوروکرات‌ها در برابر مقامات «مافوق» که ناشی از دسترسی انحصاری آنان به اطلاعات ارزشمند دولتی است، بیش از هر چیز دیگری مورد توجه قرار می‌گرفت. اما طی ده سال گذشته، نظریه پردازان «انتخاب عمومی»، به موضوع از دیدگاه «مقامات مافوق» پرداخته‌اند و مجموعه‌ای غنی از ابزارهای کنترلی که می‌تواند توسط این مقامات مورد استفاده قرار بگیرد در ادبیات مربوط شرح داده شده و

1. Agenda Control.

2. Selective Efficiency.

تحلیل می‌شوند. این ابزارها را می‌توان در چهار گروه کلی به شرح زیر دسته بندی کرد:

۱- قدرت و اختیارات: ^۱ مثلاً صدور احکام دولتی یا وضع مقررات خاص که شامل حال شماری از زیردستان شده و تا زمانی که رسماً لغو نشود، پابرجا خواهند بود. از جمله دیگر سرچشمه‌های قدرت و اختیار شامل قدرت عزل و نصب مدیران و قدرت تعیین ترتیب و توالی تصمیمات است.

۲- رقابت: ^۲ سیاستمداران حاکم می‌توانند از ترویج رقابت میان بوروکرات‌ها یا دستگاه‌های دولتی به نفع خود بهره برداری کرده و از این طریق آنها را کنترل کنند.

۳- وفاداری یا اعتماد: مثلاً سیاستمداران دولتی که تازه به قدرت می‌رسند می‌توانند برای پیشبرد مقاصد اجرائی خود، افرادی را به پست‌های حساس دولتی بگمارند که پیش از به قدرت رسیدن با آنها همراه بوده و مورد اعتمادشان هستند و به منافع یا اهداف ایشان وفادار خواهند ماند. همچنین می‌توان وفاداری مقامات کنونی را با اعطای حقوق و امتیازاتی فراتر از بهره‌وری نهایی آنان جلب کرد (زیرا برای از دست ندادن آن پست و امتیازات مربوط به آن، مجبور به اطاعت از مافوق خود خواهد بود).

۴- عوامل انگیزشی: مدل‌های نظری «کارفرما - کارگزار»^۳، به تحلیل دیگر طرح‌ها و روش‌های انگیزشی می‌پردازند که هدف از آنها همسوساختن منافع بوروکرات‌ها با منافع و خواست مقامات مافوق‌شان است. طبعاً همین مسأله (کنترل زیردستان) در طبقات پایین‌تر نظام بوروکراتیک نیز تکرار می‌شود. از این دیدگاه، تناقض فاحشی در نوشته‌های نظریه پردازان اولیه آشکار می‌شود که ادعا می‌کردند سیاستمداران حاکم از کنترل مقامات عالی‌رتبه

1. Authority.

2. Competition.

3. Principal - Agent.

دولتی عاجزند ولی تلویحاً فرض بر این بود که این مقامات خود در کنترل زیردستان خود بامشکلی مواجه نیستند.

هر یک از مدل‌های مورد بررسی در بردارنده مجموعه سازگاری از پاسخ‌ها برای سه پرسش فوق‌الذکر هستند، ضمن این که پرسش اساسی ما را مبنی بر این که بوروکرات‌ها تا چه اندازه ماهیت و چگونگی انجام اقدامات دولت را تحت تأثیر قرار می‌دهند، پاسخ خواهند داد. همچنین پاسخی تلویحی به چند پرسش مرتبط دیگر را نیز ارائه می‌کنند، از جمله این که بیشینه سازی بوروکراتیک و کنترل مافوق چه تأثیری بر کیفیت و کمیت فعالیت‌های دولت به جا می‌گذارد؟ یکی دیگر از موضوعات مرتبط، موضوع «کارایی بوروکراسی» است که منجر به طرح این پرسش می‌گردد. آیا شرکت‌های دولتی لزوماً کارایی کمتری از شرکت‌های بخش خصوصی دارند؟ اگر چنین است چرا؟ موضوع دیگر، موضوع «مسئولیت قانونی بوروکرات‌ها» است. مثلاً در نظر بگیری که یک سازمان دولتی در فعالیت‌های غیراخلاقی یا غیرقانونی وارد شود. مسئولیت این اقدامات تا چه اندازه بر عهده بوروکرات‌های گرداننده این سازمان‌ها خواهد بود؟

من در بررسی خود، کارهای علمی انجام شده در زمینه بوروکراسی از نقطه نظر انتخاب اقتصادی یا عقلایی را در سه بخش اصلی دسته‌بندی کرده‌ام. بخش ۱ درباره «حداکثرسازی یا بیشینه سازی بودجه و دیگر اهداف بوروکرات‌ها» است و به بحث درباره مدل‌هایی می‌پردازد که در این زمینه از نيسكانن (۱۹۶۸) پیروی می‌کنند و مبتنی بر استخراج یک تابع مطلوبیت برای بوروکرات‌ها هستند. این حوزه دستخوش تغییرات فراوانی شده است. از جمله این که فرض حداکثرسازی کل بودجه به فرض حداکثرسازی بودجه در اختیار یا مازاد بودجه تغییر یافته است. همچنین می‌توان به تغییر در ماهیت محدودیت‌ها و قیدهایی که پیش روی بوروکرات‌ها قرار دارد یا تغییر در

فنونی که برای دستیابی به بودجه در اختیار بیشتر بوروکرات‌هاست، اشاره کرد.

بخش ۲ به بحث درباره روابط موجود میان بوروکرات‌ها و اربابان پارلمانی آنها می‌پردازد که محور بسیاری از مدل‌سازی‌های رسمی اخیر در ایالات متحده را تشکیل می‌دهد. در اینجا سؤال اساسی پیرامون موضوع «کنترل» سیاسی یا «صلاح‌دید» اداری در یک سیستم از نوع امریکایی است. دسته سوم مدل‌ها که در بخش ۳ مورد بحث قرار داده‌ایم، شامل «نظریه‌های حق مالکیت» است که وجه مشخصه‌شان تلاش برای استوار ساختن مدل‌های رفتار بوروکراتیک بر پایه قضایای عام‌تری است که مستقیماً برآمده از خصیصه‌های عجیب «معامله» در محیط‌های سیاسی - بوروکراتیک است. در اینجا هم من مطالعات انجام شده در زمینه کارایی بخش دولتی در مقایسه با بخش خصوصی را که شامل بررسی‌های آماری مبتنی بر تئوری‌های «دی آلکسی»^۱ (۱۹۶۹) و «آلکیان»^۲ (۱۹۶۵) است، مرور کرده‌ام. خط فکری متفاوتی نیز از سال ۱۹۸۲ توسط «برتن»^۳ و «وینتروب»^۴ آغاز شد که تأکید آن بر اهمیت حدود قراردادهای رسمی در درون سلسله مراتب دولتی و به عبارتی اهمیت «تراست» یا «شبکه‌های» غیررسمی است که جایگزین اعمال قانونی قراردادها در معاملات بوروکراتیک می‌شود و سرانجام مجموعه دیگری از مقالات را بررسی کرده‌ام که آنها هم موضوع نقش قدرت و اختیارات در سلسله مراتب و مسأله مسئولیت بوروکراتیک را از دیدگاه مشابهی مورد توجه قرار می‌دهند.^۵

1. De Alcssi

2. Alchian.

3. Breton

4. Wintrobe.

۵. در این کتاب فقط بخش اول ترجمه شده است. (م)

الف. حداکثر سازی بودجه و دیگر اهداف بوروکراتیک

مسأله اصلی بسیاری از نظریه‌های بوروکراتیک که از رویکرد حداکثر سازی مقید مطلوبیت استفاده می‌کنند، رشد سازمان‌های بوروکراتیک به ویژه [سازمان‌های] دولتی است. همواره رسم بر این بوده است که مسئولیت این رشد بی‌رویه را به بوروکرات‌ها نسبت می‌داده‌اند، نه خواست مردم یا سیاستمداران. این باور عمومی را پارکینسون در تشریح تئوری معروف خود که به «قانون پارکینسون» معروف شد، به بهترین وجهی فرموله کرد. پیام قانون پارکینسون این بود که سازمان‌های دولتی و بوروکرات‌ها همچون خرگوش‌های وحشی پیوسته در حال تکثیر و تولید مثل هستند. بیان دیگری از قانون پارکینسون این بود که تعداد مدیران و رؤسا با همان ضریبی که بازده و ستانده سازمان دولتی افزایش می‌یابد، تکثیر می‌شوند لیکن نیروی کار این سازمان‌ها غالباً افزایش چندانی نمی‌یابد.

مبنای قانون پارکینسون مشاهدات تجربی و آماری او در خصوص نیروی دریایی انگلستان بود که نشان می‌داد بین سال‌های ۱۹۱۴ تا ۱۹۲۸ با وجود کاسته شدن از تعداد ناوها و کشتی‌های نیروی دریایی به میزان ۶۸ درصد، تعداد افسران و درجه داران به میزان $31/5$ درصد افزایش یافته بود و این در حالی بود که تعداد ناخدایان (آدمیرال‌ها) طی همین مدت ۷۸ درصد افزایش یافته بود. (پارکینسون ۱۹۵۷).

ویلیام نیسکانن مفهوم شکل‌گیری امپراتوری‌های بوروکراتیک را در قالب یک نظریه نظام یافته اقتصادی در آورده که می‌توانیم آن را از نظر مفهوم همتای تمثیل دوم خود در ابتدای این مقاله بدانیم. مدل نیسکانن مبتنی بر دو فرض اساسی بود: نخست این که مدیران دستگاه‌های دولتی مایلند بودجه آنها تا حد امکان افزایش یابد. در توجیه این فرض گفته می‌شود که درآمد، وجهه

اجتماعی، قدرت و امکانات رفاهی ارتباطی مستقیم با حجم بودجه‌ای دارد که در اختیار یک مدیر قرار می‌گیرد. به علاوه، فشار زیردستان برای اخذ بودجه بیشتر، از یک سو و فشار کمیته‌های قانون‌گذاری از سوی دیگر متضمن تداوم بقای بوروکرات‌هایی است که در جهت حداکثرسازی بودجه خود تلاش می‌کنند همان‌گونه که شرایط رقابتی بازارها متضمن بقای شرکت‌های حداکثر کننده سود است.

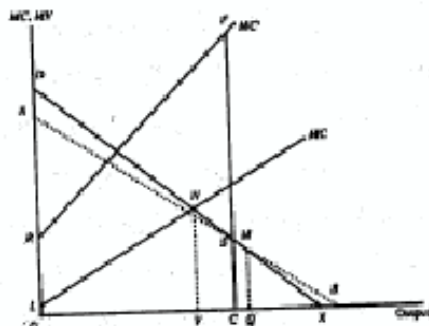
فرض دوم این است که رؤسای ادارات در موقعیت‌های انحصاری قرار دارند و می‌توانند با بهره‌گیری از این موقعیت خود، بودجه مورد نظرشان را جذب کنند و تنها محدودیتی که در این مسیر پیش رو دارند این است که کل بودجه قابل جذب برای تشکیلات اداری تحت امر آنها، نمی‌تواند از ارزش کل خدمات ارائه شده به جامعه توسط این واحد بیشتر باشد. هرچند روابط میان سران بوروکراسی و کمیته‌های قانون‌گذاری (به ویژه در ایالات متحده آمریکا) غالباً از نوع انحصار دو جانبه است، نیسکانن مدعی بود که بوروکرات‌ها از ترجیحات (تابع تقاضای) کمیته‌های قانون‌گذاری آگاهی دارند، حال آن‌که کمیته‌های قانون‌گذاری فاقد اطلاعات و تخصص کافی برای آگاهی از میزان دقیق هزینه‌های بوروکرات‌ها (تابع عرضه) هستند. این امر بوروکراسی دولتی را قادر می‌سازد تا از کمیته‌های قانون‌گذاری به نفع خود بهره بکشد. سران دستگاه‌های دولتی به راحتی می‌توانند سیاستمداران را با زیاده‌تر از واقع جلوه دادن هزینه فعالیت‌های خود، انتخاب عمده‌ی فرایندهای تولیدی پرهزینه و متقاعد ساختن آنها به این که این روش تولید، تنها روش موجود است فریب دهند.

برای نمایش پیامدهای الگوی نیسکانن، باید با دقت و وسواس بیشتری به بسط این مفاهیم پردازیم. یکی از ویرایش‌های الگوی نیسکانن در نمودار ۱

دیده می‌شود. تقاضا برای خدمات یک اداره دولتی با پاره خط DX نشان داده شده است. فرض کنیم که DX نمایانگر ارزش‌گذاری واقعی خدمات توسط شهروندان است و سیاستمداران بر حسب این تقاضا میزان بودجه آن اداره دولتی در قیمت‌های مختلف را تعیین می‌کنند.

هزینه نهایی حقیقی ارائه این خدمات با منحنی MC نشان داده شده است. بنابراین سطح بهینه ارائه این خدمات برای شهروندان و سیاستمداران را محل تقاطع دو منحنی DX و MC تعیین می‌کند. جایی که $DX = MC$ باشد، سطح ارائه خدمات OV می‌باشد.

اما بودجه‌ای به میزان OVNL، سطح بهینه مطلوب بودجه برای رئیس آن اداره دولتی نیست، زیرا او بودجه‌ای هرچه بیشتر و کلان‌تر را مطلوب می‌داند. یک راه برای بهره برداری رئیس دولتی از موقعیت انحصاری خود، این است که از فرایندهای تولید پرهزینه‌ای که تابع هزینه آنها نزولی است، استفاده کند. حال فرض کنید همان خدمات را بتوان با فرایندی که هزینه نهایی آن مانند منحنی AB می‌باشد، فراهم کرد. رئیس دولتی این منحنی هزینه را پیش روی سیاستمداران قرار می‌دهد و آنها نیز با در نظر گرفتن این منحنی هزینه، سطح تولید OQ را انتخاب می‌کنند و بودجه‌ای به میزان AMQO را در اختیار وی قرار می‌دهند.



شکل ۱. مدل نیسکانن

با فرض این که رئیس دولتی بتواند کاملاً سیاستمداران را فریب بدهد، نتیجه فرایند چه خواهد بود؟ نتیجه این خواهد بود که رئیس دولتی خواهد توانست منحنی هزینه را بالاتر برده و بر منحنی تقاضای $D \times$ منطبق سازد و بدین ترتیب حجم تولید خدمات عملاً به OX و بودجه تخصیص یافته به دستگاه دولتی مورد نظر به حداکثر ممکنه یعنی مساحت مثلث OXD خواهد رسید. در این حالت، رئیس دولتی مزبور، تمام «مازاد مصرف کننده»^۱ را از آن خود می‌کند. ارزش واقعی خدمات اضافی ارائه شده برای جامعه و سیاستمداران «صفر» است. بنابراین بوروکرات مزبور نخواهد توانست بودجه خود را بیش از این افزایش دهد. تحت شرایطی معین، ممکن است حداقل هزینه تولید آن میزان خدمات حتی از حداکثر بودجه ممکنه (OXD) نیز فراتر رود. این شرایط زمانی محقق می‌شود که تابع هزینه نهایی تولید خدمات به جای منحنی MC ، منحنی MC' باشد. در این صورت، گفته می‌شود که دستگاه

1. Consumer Surplus.

دولتی مورد نظر با قید بودجه روبه روست و نقطه تعادل در جایی خواهد بود که هزینه کل خدمات (مساحت زیر منحنی MC) با بودجه کل (مساحت زیر منحنی DX) برابر گردد. این نقطه در نمودار ۱، متناظر با سطح تولید OC است که در آن کل بودجه برابر با چهارضلعی $DSCO = FCOR$ می‌باشد.

از این رو باید انتظار داشت که تمامی دستگاه‌های دولتی، بیش از حد لازم گسترش یافته باشند. در واقع، تحت شرایط مساوی، یک دستگاه دولتی دقیقاً دو برابر میزان خدماتی را ارائه خواهد کرد که یک عرضه کننده بخش خصوصی در مواجهه با همان تقاضا و همان ساختار هزینه، ارائه می‌کرد (نیسکانن ۱۹۷۱).

ب. ضمائمدل اصلی

فروض مدل نیسکانن بسیار محدودکننده است. تلاش‌های بسیاری برای تعمیم این مدل صورت گرفته است که از جمله می‌توان به کارهای «جی.ال.میگو»^۱ و «ژرارد بلانجر»^۲ اشاره کرد. این دو در سال ۱۹۷۴ خاطر نشان ساختند که به رغم نظر نیسکانن، یک مدیر یارئیس دولتی نمی‌تواند هم‌زمان تمامی اهداف مطلوب خود در زمینه بودجه، تولید، حقوق و مزایا، وجهه و مقام و موقعیت اجتماعی را دنبال کند. در شرایط حدی^۳ باید از میان اهداف یادشده دست به انتخاب بزند. بدین ترتیب مدیری که علاوه بر بودجه به یکی از دیگر اهداف مذکور علاقه‌مند باشد، آن گونه که نیسکانن در الگوی خود شرح داده بود رفتار نخواهد کرد. جالب این که حتی خود نیسکانن نیز در سال ۱۹۷۵ اظهار داشت که ایراد مطرح شده از سوی میگو و بلانجر را می‌پذیرد.

برای درک نکته‌ای که میگو و بلانجر مطرح کردند، در نظر داشته باشید که

1. J.L. Migue.

2. Gerard Belanger.

3. Marginal.

در ناحیه درون قید بودجه، تولید با حداقل هزینه صورت می‌گیرد و هیچ هزینه‌ای بر سیستم تحمیل نمی‌شود جز این که (آن هزینه) سهمی در افزایش بهره‌وری داشته باشد. از سوی دیگر، اگر مدیر یا رئیس دولتی قرار بود تولید کمتری داشته باشد و به همین نسبت بودجه کمتری جذب کند، می‌توانست بودجه بیشتری دریافت کند و با مازاد بودجه خود که می‌گردد و بلانچر آن را «بودجه در اختیار» می‌نامند، به تأمین دیگر خواسته‌های خود نظیر استخدام پرسنلی برای رفاه بیشتر خود، تغییر دکوراسیون دفتر کار یا به کارگیری مشاوران و محققان عالی رتبه برای کسب وجهه و مواردی از این قبیل پردازد.

فراتر از حدی معین، رئیس دولتی برای افزایش تولید باید از بودجه در اختیار خود مایه بگذارد. بدین ترتیب مدل حداکثر سازی بودجه برخلاف آنچه نيسكانن گفته بود، يك فرضیه عمومی درباره رفتار بوروکراتیک نیست، بلکه آن را باید يك حالت خاص در نظر گرفت که مدیر دولتی فقط به ابعاد سازمان بوروکراتیک تحت امر خود می‌اندیشد. «ویکاف»^۱ سال ۱۹۹۰ نمایش نموداری خوبی ارائه می‌دهد که در آن می‌توان نشان داد مدیران دولتی حداکثر کننده بودجه و «حداکثر کننده رکود و تنبلی» در سازمان‌ها از نظر کاهش قیمتی در ایجاد اثر چسبندگی^۲ با یکدیگر مشابهند اما از لحاظ واکنش نسبت به کمک‌های مالی اعطایی از سوی دولت با یکدیگر تفاوت دارند.

«چانت و ایکسان»^۳ (۱۹۷۲-۱۹۷۳) رویکردی متفاوت را در خصوص تابع مطلوبیت رئیس اداره دولتی اتخاذ کردند. آنها خصوصاً توجه خود را بر رفتار یک رئیس بانک مرکزی (بانک مرکزی کانادا) متمرکز کردند و سعی

1. Wykoff.

2. Flypaper Effect.

3. Chant & Acheson.

کردند رفتار او را (به ویژه انتخاب‌های وی از میان اهداف یک بوروکرات و از میان ابزارهای موجود) با این فرض که دارای یک تابع ترجیحات با ثبات بوده و به یک میزان کسب وجهه را بر حفظ موقعیت خود (یا بالعکس) ترجیح می‌دهد، مورد بررسی قرار دهند. این رویکرد، شماری از جنبه‌های رفتاری رئیس بانک مرکزی از جمله علاقه شدید به محرمانه کار کردن (که ویژگی مشترک همه بوروکرات‌هاست و ماکس وبر سال‌ها پیش این ویژگی را در بوروکراسی‌ها شناسایی کرده بود)، را شرح می‌دهد. اما کار با این تئوری برای پیش‌بینی‌های دقیق دشوار است (زیرا مشکل است بتوان رفتاری را تصور کرد که با کسب وجهه یا حفظ موقعیت ناسازگار باشد).

مدل‌هایی که تاکنون شرح دادیم هر یک به طریقی با تابع مطلوبیت اداره دولتی سروکار داشتند. برتن و وینتروب مدل نیسکانن را به طریقی متفاوت (با بررسی مجدد قید تابع مطلوبیت) بسط دادند. آنها خاطر نشان کردند که قدرت انحصاری رئیس اداره دولتی کاملاً ناشی از کنترل او بر اطلاعات است. فرض کنید که اطلاعات دقیق پیرامون هزینه‌های واقعی اداره دولتی، به آسانی و بدون صرف هزینه‌ای زیاد در اختیار سیاستمدار متولی^۱ قرار می‌گرفت. در این صورت بوروکرات مجبور می‌شد خدمات خود را در سطح بهینه (OV در نمودار ۱) تولید کند.

مدل نیسکانن زمانی کاربرد دارد که اطلاعات واقعی به هیچ وجه در اختیار سیاستمدار متولی قرار نداشته باشد و نتواند با اختلالاتی که بوروکرات در اطلاعات واقعی ایجاد می‌کند، مقابله نماید. اما می‌دانیم که سیاستمدار متولی از قدرتی رسمی برای کنترل بوروکرات‌ها برخوردار است و همان گونه که «داونز»^۲ (۱۹۶۷) پیش‌تر تأکید کرده بود، ابزارها و فنون فراوانی وجود دارند که به سیاستمداران و مدیران ارشد دولتی و خصوصاً برای مقابله با

1. Sponsor.

2. Downs.

دستکاری اطلاعات توسط زبردستان شان (بوروکرات‌ها) کمک می‌کنند، که از جمله می‌توان به نظارت مستقیم، کنترل بیرونی داده‌ها، در نظر گرفتن همپوشانی عمومی یا حتی برقراری مسئولیت‌های مضاعف برای کنترل بیشتر و دیگر روش‌ها اشاره کرد.

مزیت استفاده از این فنون و شگردهای کنترلی در این است که به سیاستمدار متولی امکان می‌دهد از بودجه اضافی ادارات دولتی بکاهد و در بودجه صرفه جویی کند. اما این ابزارها و فنون، خود هزینه بردارند و استفاده از آنها تا جایی توجیه پذیر است که منفعت نهایی آن با هزینه نهایی برابر گردد. بنابراین حجم بودجه یک دستگاه دولتی در حالت تعادل، برابر است با حجم بودجه مطلوب رئیس آن اداره، منهای کاهشی که سیاستمدار متولی با استفاده از ابزارهای کنترلی خود در این بودجه اعمال می‌کند. در اینجا هم مدل نیسکانن، یک حالت خاص را نشان می‌دهد که در آن هزینه استفاده از ابزارهای کنترلی چنان زیاد است که استفاده از آنها اساساً مقدور نمی‌باشد. از سویی، می‌توان این فرض سنتی پیرامون خنثی بودن مستخدمان دولتی را تعدیل کرد و به جای آن این فرض را در نظر گرفت که استفاده از ابزارهای کنترلی هزینه‌ای ندارد و در نتیجه به واسطه اعمال کنترل کامل بر عملکرد رئیس دولتی، بودجه مازاد عملاً صفر است.

هر دو این ضمایم دلالت بر این امر دارد که این هزینه‌های اضافی تولید و نه هزینه تولید اضافی است که منشأ ناکارایی تولید به شیوه بوروکراتیک است. در مدل میگو - بلانجر، منشأ عمده عدم کارایی آنجاست که بوروکراسی مازاد مصرف کننده را به نفع خود تصاحب می‌کند. هرچه رئیس دولتی بیشتر به دنبال کسب بودجه اختیاری باشد، هزینه اضافی تولید بیشتر بوده و مسأله اضافه عرضه کمتر خواهد بود. در مدل برتن - وینتروب این که منشأ عمده ناکارایی، «تولید اضافی» یا «هزینه اضافی تولید» است، بستگی به میزان مؤثر

بودن ابزارهای کنترل هر یک از این دو نوع عدم کارایی دارد. حال متولی در صورتی می‌تواند «تولید اضافی» را کنترل کند که قادر به برآورد دقیق هزینه‌های اداره دولتی باشد. اما کنترل «هزینه‌های اضافی تولید» مستلزم دسترسی متولی به این اطلاعات و همچنین آگاهی دقیق از حداقل هزینه ممکن ارائه این خدمات است. در نتیجه رئیس اداره دولتی درمی‌یابد که می‌تواند رانت بیشتری را در قالب بودجه اضافی به جای تولید اضافی، از آن خود کند. به زبان ساده‌تر، برای بوروکرات‌ها ساده‌تر است که سیاستمداران مافوق خود را با افزودن بر هزینه‌های خود فریب بدهند تا این که سعی کنند عملاً با حداقل هزینه تولید کرده و بودجه اضافی را تصاحب کنند و آنگاه سعی کنند اطلاعات غلطی را به سیاستمداران گزارش دهند.

ج. بوروکرات‌ها در نقش رأی دهندگان

تلاش‌های فراوانی صورت گرفته است تا دیگر ساز و کارهایی که بوروکرات‌های توسعه طلب از آن برای گسترش سازمان‌های تحت امر خود بهره می‌گیرند، شناخته شود. «بورکردینگ»، بوش و اسپن^۱ در مقالات خود در سال ۱۹۷۷، انگیزه قوی بوروکرات‌ها برای رأی دادن (به مراتب بیش از مردم عادی) و حمایت آنان از احزاب و جناح‌هایی که طرفدار دولتی با ابعاد بزرگ‌تر هستند را مورد تأکید قرار داده و با استفاده از آمار نشان دادند که میزان شرکت در رأی‌گیری‌ها عملاً در میان بوروکرات‌ها بیشتر از مردم عادی است. بلایز، بلیک و دیون^۲ (۱۹۹۱) اخیراً آمار و شواهد مستند مربوط به ۴۳ دوره انتخابات در ۱۱ کشور طی ۳۵ سال گذشته را برای آزمون این فرضیه که اساساً بوروکرات‌ها در هر کشوری در دفاع از ابعاد گسترده‌تر

1. Borcharding, Bush & Spann (1977).

2. Blais, Blake & Dion (1991).

بوروکراسی دولتی تا چه اندازه از احزاب چپ (یا احزابی که به طریقی طرفدار دولت بزرگ‌تر بوده‌اند) حمایت کرده‌اند، مورد استفاده قرار دادند. نتیجه بررسی آمارها این بود که در ۴ کشور از ۱۱ کشور یاد شده، میزان طرفداری بوروکرات‌ها از جناح‌های چپ ۵ درصد بیش از مردم عادی بوده است. این مدل‌های «رانت‌طلبی ناب»^۱ بیش از هر مدل اقتصادی دیگری به تمثیل نخست ما در ابتدای مقاله شباهت دارند، زیرا تلویحاً و تصریحاً دلالت بر این امر دارند که بخش دولتی برای حفظ و تداوم بقای خود نیازمند تأثیرگذاری بر کارکردهای اجتماعی است. یافته‌های آماری فوق نمی‌تواند قویاً مؤید رانت‌طلبی بوروکرات‌ها باشد و ممکن است فقط بیانگر این واقعیت باشد که کارکنان دولتی بیش از کارکنان بخش خصوصی به جناح‌های چپ متمایل هستند. به دیگر سخن، این واقعیت را که حمایت از جناح راست در میان کارکنان بخش خصوصی ۵ درصد بالاتر از کارکنان بخش دولتی است، می‌توان حمل بر وجود رانت‌طلبی در میان بوروکرات‌های بخش دولتی کرد. این درست همان نکته‌ای است که «میلگرام و رابرتز»^۲ در سال ۱۹۸۸ مطرح کردند.

د. نقش دستور کار

یکی دیگر از ضوابط این بحث، مدل «دخالت در تنظیم دستورکار» است که مستقلاً توسط «مک کی و ویرر»^۳ و «رومر و روزنتال»^۴ در سال ۱۹۷۹ ارائه شد. رومر و روزنتال مدل خود را در زمینه همه‌پرسی مورد آزمون قرار دادند. در یک همه‌پرسی، رأی دهندگان فقط حق انتخاب از میان دو پیشنهاد را دارند که یکی از سوی بوروکرات‌های (انحصارگر) جویای حداکثر بودجه

1. Pure Rent Seeking.

2. Milgrom & Roberts.

3. Mckay & Wearer.

4. Romer & Rosenthal.

مطرح شده است و دیگری پیشنهادی است که سطح بودجه پایین‌تری را می‌طلبد. هرچه اختلاف بین این دو پیشنهاد کمتر باشد، مقام بوروکراتیک می‌تواند بودجه بیشتری را از آرای مردم کسب کند. نظریه پردازان فوق با استفاده از داده‌های آماری تجربی که از مدارس محلی در ایالت اوریگان^۱ ایالات متحده امریکا، صحت نسبی مدل خود را به معرض نمایش گذاشتند. آنها معتقدند که موقعیت‌های «دموکراسی مستقیم»، بیشتر با فرض انحصارگری بوروکرات‌ها در مدل نيسكانن سازگار است تا با چارچوب قانون‌گذاری پارلمانی که مدل نيسكانن نخستین بار درخصوص آن آزموده شد (توسط رومرو روزنتال در سال ۱۹۷۹). در واقع نيسكانن خود ادعا کرد که نتایج پژوهش فوق‌الذکر، دلیل محکمی بر اثبات صحت نظریه عمومی بوروکراسی وی است.

۵. شواهد تجربی

در پایان نگاهی گذرا بر برخی از مهم‌ترین شواهد تجربی خواهیم داشت که مدل نيسكانن را به نقد می‌کشند. نخست این که، آیا بوروکرات‌ها ابعاد بودجه خود را به حداکثر می‌رسانند؟ «جانسون و لیبکاپ»^۲ در سال ۱۹۸۹ به بررسی آماری نمونه‌هایی بزرگ (۱۵,۰۰۰ مورد در ۴۵ شرکت) در سطحی گسترده از دواير دولت فدرال امریکا پرداختند تا تأثیر رشد ابعاد سازمان‌های دولتی بر حقوق و مزایای پرداختی به مدیران عالی‌رتبه آنها را بسنجند. به جز یک مورد، در تمامی آزمون فرضیه‌های آماری، نتایجی به دست آمد که یا از نظر آماری معنی دار نبود یا این که حاکی از رابطه‌ای منفی بین رشد ابعاد سازمان و حقوق دریافتی مدیران عالی‌رتبه آن بود. در آن یک مورد هم که یک رابطه آماری معنی دار و مثبت بین رشد سازمان و رشد حقوق مدیر آن به دست

1. Oregon.

2. Johnson & Libecap 1989.

آمد، ضریب مربوطه بسیار ناچیز (معادل ۰/۴۴ درصد) بود و معنی آن این بود که برای ۴ درصد افزایش در حقوق مدیر سازمان، ابعاد سازمان می‌باید به دو برابر افزایش می‌یافت.

«کارول»^۱ در سال ۱۹۸۹ یک مدل رقابتی از تولید بوروکراتیک ارائه کرد که در آن ادارات دولتی می‌توانند یکی از دو راه ذیل را انتخاب کنند: رقابت از طریق کاهش قیمت (رقابت قیمتی) یا رقابت از طریق تبلیغ برای خود (ارائه برهان و دلیل برای بودجه درخواستی یا ارائه تحلیل‌های هزینه - منفعت و...).

بوروکرات‌هایی که بدو به ارائه خدمات سازمان خود علاقه‌مند باشند، به اضافه عرضه روی خواهند آورد. کارول در یک بررسی آماری، شاخص‌های رقابتی (موسوم به شاخص «هرفیندال»)^۲ را برای قریب به ۳۰۰ شرکت خدماتی دولتی در ۳۴ صنعت مختلف محاسبه کرد. نتایج بررسی آماری وی، در کمال تعجب حاکی از وجود یک ساختار رقابتی در حوزه فعالیت این شرکت‌ها بود. مثلاً کارول نشان داد که فقط ۱۰/۲ درصد از شرکت‌های مورد بررسی وی، در صناعی فعالیت می‌کنند که H (شاخص هرفیندال) آن ۰/۸ یا بیشتر (به معنی انحصار کامل) است؛ ۱۷ درصد شرکت‌های در شرایطی نیمه رقابتی ($H = 0/5 \rightarrow 0/8$) و مابقی (۷۲/۸ درصد) که اکثریت را تشکیل می‌دادند در شرایطی کاملاً رقابتی (که H آنها بین ۰/۱۰۲۷ تا ۰/۴۸۳۷ با میانگین ۰/۲۴۹۵ بوده است) فعالیت می‌کرده‌اند.

کارول همچنین از داده‌های آماری برای آزمون فرضیه ارتباط میان رشد بودجه (که بین ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۵ به‌طور میانگین به ۱۶/۶ درصد در سال می‌رسید) و قدرت انحصاری اداره‌های دولتی استفاده کرد. در این بررسی وجود هیچ‌گونه رابطه مثبت معنی‌داری میان رشد سهم اداره دولتی در بازار

1. Caroll 1989 - 1990.

2. Herfindahl Indices.

فعالیت خود و رشد بودجه آن مشاهده نشد. (حتی در یک مورد رابطه منفی معنی داری مشاهده شد، لیکن رابطه مثبت در همه موارد از لحاظ آماری معنی دار نبود). البته نمی توان صراحتاً نتیجه گرفت که این یافته‌ها با مدل اصلی نیکسکانن تناقض دارند، زیرا مدل نیکسکانن یک مدل ایستا بوده و از رشد بوروکراتیک سخنی به میان نمی آورد. رشد در آن مدل فقط در صورتی روی می دهد که قدرت انحصاری باگذشت زمان افزایش یابد (یا بر ظرفیت و توانایی بوروکرات‌ها در رانت‌طلبی از سیاستمداران افزوده شود). ساده‌ترین توضیح برای رشد بوروکراتیک این است که این پدیده ناشی از رشد تقاضای سیاسی برای خدمات یک سازمان دولتی است و این را می توان محکم‌ترین و معتبرترین بخش یافته‌های آمار کارول تلقی کرد.

منطق اقدام گروهی^۱

1.Olson, M.; "The Logic" in Samuel Baker & Catherine Ellioult(ed.); "Readings In Public Finance"; International Thomson Publishing; 1997; pp.93-106.

معرفی نویسنده مقاله

اولسون^۱ دانش آموخته اقتصاد، دارای مدرک لیسانس از دانشگاه دولتی داکوتای شمالی ایالات متحده و فوق لیسانس از دانشگاه آکسفورد می باشد وی در سال ۱۹۶۳ موفق به اخذ مدرک دکترای اقتصاد از دانشگاه هاروارد شد. اولسون تا سال ۱۹۹۸ که در اثر سکته قلبی در سن ۶۶ سالگی درگذشت به عنوان پروفیسور اقتصاد در دانشگاه مریلند امریکا فعالیت می کرد. پروفیسور اولسون یکی از معدود اقتصاد دانانی بود که سیاست را وارد علم اقتصاد کرد و آن را به بخش جدایی ناپذیر از تفکر اقتصادی و فرمول بندی سیاست های اقتصادی تبدیل نمود.

اولسون در دو کتاب مشهور خود «منطق اقدام جمعی»^۲ (۱۹۶۵) و «ظهور سقوط ملل»^۳ (۱۹۸۲) نشان داد که چگونه در اغلب موارد بین ترجیحات افراد و آنچه در یک فرایند گروهی موفق به کسب آن می شوند، تفاوت وجود دارد و همچنین این که چگونه عملکرد گروه های فشار مانع پیشرفت اقتصادی می شود. محور فعالیت های علمی وی در واپسین سال های حیاتش را موضوعاتی نظیر منشاء دولت های تأمین کننده کالاها، عمومی، سیاست های

1. Mancur Olson

2. The Logic of Collective Action

3. The Rise and Decline of Nations

مالی دولت‌های دموکراتیک و سلطنتی و نقش حقوق مالکیت و قراردادها در توسعه اقتصادی تشکیل می‌داد.

علاوه بر کتب مزبور، مقالات متعددی از پروفیسور اولسون در مجلات تخصصی از جمله مجله‌های *The Journal of Economic Literature*, *Eastern Economic Review* در زمینه مشکلات اقتصادی کشورهای اسکاندیناوی و اقتصادهای در حال گذار اروپای شرقی منتشر شده است.

اولسون در کتاب «منطق اقدام جمعی» سعی کرد به پرسش‌های ذیل پاسخ دهد:

- چه عاملی اقدام جمعی را ممکن می‌سازد؟
- چه رابطه‌ای میان اندازه گروه و انسجام و اثر بخشی گروه وجود دارد؟ به قول وی «باید تأثیر تعداد اعضای گروه بر کیفیت و شکل زندگی اجتماعی آنان را شناسایی کرد».

او همچون بسیاری دیگر از محققان علوم اجتماعی، تحقیقات خود را با این فرض آغاز کرد که افراد دارای رفتار عقلایی هستند، ولی به نتیجه‌ای کاملاً متفاوت با نظریه پردازان پیش از خود رسید. نکته اساسی نظریه وی آن است که «افراد عقلایی در پی جویی منافع شخصی خود (به طور داوطلبانه) به گونه‌ای رفتار نخواهد کرد که به منافع مشترک یا منافع گروهی خود دست پیدا کنند». دلیل این رفتار هم به عقیده اولسون تمایل افراد به بهره مندی از «سواری مجانی» در مواردی است که دیگران می‌توانند هزینه تأمین کالاهای عمومی را که همگان از آن منتفع می‌شوند، پردازند. در مورد سؤال دوم نیز وی به این نتیجه می‌رسد که هرچه جمعیت تشکیل دهنده یک گروه بیشتر شد، انسجام گروه و شانس اقدام گروهی موفق، کاهش می‌یابد.

غالباً این امر مسلم فرض شده است که اگر گروهی از افراد یا گروهی از بنگاه‌های تجاری دارای منافع مشترکی باشند، این گروه مایل به دنبال کردن منافع مشترک خود خواهند بود. بر همین اساس دانشجویان علوم سیاسی در ایالات متحده امریکا سال‌های متمادی تصور می‌کردند که شهروندانی با منافع سیاسی مشترک این انگیزه را خواهند داشت که تشکل پیدا کرده و برای تأمین منافع و علائق سیاسی مشترک خود تلاش کنند. هر فردی از جمعیت کشور در یک یا چند گروه حضور خواهد داشت و برآیند فشارهای این گروه‌های رقیب نتیجه فرایند سیاسی را رقم خواهد زد. بر همین سیاق همواره فرض بر این بوده است که اگر کارگران، کشاورزان یا گروهی از مصرف‌کنندگان با انحصاراتی روبه‌رو شوند که به منافع آنها لطمه بزند خواهند توانست با متشکل شدن در قالب اتحادیه‌های کارگری یا دهقانی به قدرت لازم برای حفظ منافع خود دست یافته و حمایت دولت را نیز جلب کنند. در مقیاس بزرگ‌تر انتظار می‌رفته است که طبقات عظیم اجتماعی در جهت منافع اعضای خود حرکت کنند؛ البته حالت افراطی این طرز تفکر در نظریه انقلاب کارگری «مارکس» متجلی می‌شود که معتقد بود در جوامع سرمایه‌داری طبقه بورژوازی برای تأمین منافع خود کنترل دولت را به دست دارد و زمانی که استثمار طبقه کارگر به آستانه معینی برسد این طبقه برای اعاده حقوق از دست رفته خود دست به

انقلاب خواهد زد و دیکتاتوری پرولتاریا را برقرار خواهد ساخت. به طور کلی، اگر افراد یک قشر یا طبقه اجتماعی به اندازه کافی به دنبال منافع شخصی خود باشند و همگی بر سر دستیابی به منافع مشترک توافق داشته باشند، این گروه تا حدودی همچون یک واحد متشکل در جهت تحقق منافع خود عمل خواهد کرد.

با اندکی تعمق در فرضیه آشنای تشریح شده در پاراگراف فوق بدون هیچ تردیدی به نادرست بودن آن پی خواهیم برد. برای مثال مصرف کنندگانی را در نظر بگیرید که همگی اتفاق نظر دارند که برای محصولی معین به دلیل وجود انحصار یا امتیازی که می توان به آن اعتراض کرد، قیمت بالاتر از حد معمولی را می پردازند. یا کارگرانی را در نظر بگیرید که قبول دارند مهارت آنان استحقاق دریافت دستمزد بیشتری دارد. حال بیایید بررسی کنیم که در این شرایط انتظار چه رفتاری را از یک فرد عضو در این گروه ها می توان داشت. مثلاً یک مصرف کننده که مایل به بایکوت کردن کالای فروشنده انحصاری به منظور مبارزه با امتیاز انحصاری وی یا حذف تعرفه گمرکی آن کالا است، یا کارگری که خواهان اعتصاب برای بالاتر بردن دستمزدها یا وضع قانون حداقل دستمزد است برای حمایت از بایکوت کالا یا شرکت در اعتصاب کارگری باید چند دلار از درآمد خود یا چند روز از وقت خود را در این راه صرف کند. اما در ازای این گذشت و فداکاری چه چیزی نصیب او خواهد شد؟ در بهترین شرایط او موفق خواهد شد اندکی از خواسته خود و گروه خود را تحقق ببخشد (غالباً بایکوت ها و اعتصاب ها ۱۰۰ درصد به مقصود خود نمی رسد). در هر صورت نفعی که از فداکاری (به تأخیر انداختن مصرف کالا یا به خطر انداختن موقعیت شغلی خود با حضور در اعتصاب) عاید شخص می گردد بسیار کمتر از هزینه ای است که صرف این کار می کند. این واقعیت که هدف یا منفعت مورد نظر در اقدام فرد، هدف و منفعت مشترک گروه است بدین معنی است که همه اعضا در نتیجه اقدام سهیم خواهند بود (اگر قیمت محصول کاهش یابد یا دستمزدها بالاتر رود همه مصرف کنندگان یا کارگران

به یک میزان منتفع خواهند شد). چنان که گفتیم اگر اقدام گروهی موفقیت آمیز باشد و به نتیجه دلخواه برسد، نفعی که عاید تک تک اعضای گروه می شود بسیار کمتر از هزینه ای خواهد بود که اعضای فعال گروه (در قالب چشم پوشی از منافع خود برای تحقق خواسته گروهی) برای آن پرداخته اند. از آنجا که منفعت حاصله عاید همه اعضای گروه می شود، آنهایی که هیچ مشارکتی در حرکت گروهی نداشته اند به همان اندازه سهم خواهند برد که افراد فعال گروه سهم می برند. بنابراین اگر از دیدگاه صرف منافع شخصی به قضیه بنگریم، در این شرایط به نفع افراد خواهد بود که خود را کنار بکشند و منتظر بمانند که «دیگری» حرکت را آغاز کند. بدین ترتیب «دیگری» هم انگیزه اقدام نخواهد داشت و به طور کلی هیچ اقدام گروهی صورت نخواهد گرفت. بنابراین «تناقض» موجود این است که (در نبود ترتیبات ویژه ای که متعاقباً به آن خواهیم پرداخت) گروه های بزرگ، دست کم اگر متشکل از افرادی معقول و منطقی باشند، در جهت منافع گروه اقدام نخواهند کرد.

من در کتاب دیگری تحت عنوان «منطق اقدام گروهی»^۱ به طور کامل به تشریح این تناقض پرداخته ام. در آن کتاب نشان داده ام که یافته ها و شواهد تجربی در ایالات متحده و دیگر کشورها صحت این استدلال را تأیید می کند. از آنجا که این نوشتار در واقع بسط مباحثی از آن کتاب است به خواننده علاقه مند توصیه می شود آن کتاب را نیز مطالعه کند. البته برای خوانندگانی که قصد ندارند برای مطالعه آن کتاب وقت صرف کنند، مطالعه بخش نخست به منزله نمایی کلی از استدلال های ارائه شده در آن کتاب خواهد بود.

الف. کالاهای عمومی و اقدام گروهی

یکی از یافته های کتاب «منطق» این است که خدماتی که انجمن ها و

1. The Logic of Collective Action.

اتحادیه‌هایی نظیر اتحادیه‌های کارگری، انجمن‌های حرفه‌ای، تشکل‌های دهقانی، کارتل‌ها و گروه‌های فشار (و حتی گروه‌های متحد بدون سازماندهی رسمی) ارائه می‌دهند، از برخی جنبه‌های اساسی به خدمات ارائه شده از سوی دولت‌ها شباهت دارد. خدمات این گونه تشکل‌های اجتماعی همانند کالاهای عمومی عرضه شده از سوی دولت، اگر در اختیار یکی از اعضای این تشکل‌ها قرار بگیرد، خواه ناخواه در اختیار دیگر اعضای آن قشر یا طبقه به خصوص خواهد بود. درست مثل حاکمیت قانون و نظم در جامعه، دفاع ملی یا مبارزه با آلودگی هوا که توسط دولت تأمین می‌شود و بی‌هیچ تبعیضی در اختیار همه افراد یک کشور یا ساکنان منطقه‌ای به خصوص قرار می‌گیرد مبارزه یک اتحادیه دهقانی یا زراعی برای وضع تعرفه بر محصولات زراعی وارداتی که باعث می‌شود قیمت این محصولات در داخل افزایش یابد نیز نفع یکسانی را به همه تولیدکنندگان آن محصولات اعم از اعضای اتحادیه یا دیگران می‌رساند. بر همین سیاق، چنانکه پیش‌تر استدلال کردم، موفقیت اتحادیه کارگری در افزایش سطح دستمزدها شامل حال همه کارگران در آن قلمرو جغرافیایی یا صنعت خاص خواهد شد. در سطحی گسترده‌تر می‌توان گفت هر یک از گروه‌های اجتماعی که برای تصویب قانون یا مقرراتی خاص تلاش می‌کنند در نهایت «کالای عمومی» معینی را به دست می‌آورد که ماهیتاً برای همه آحاد جامعه یا هر کسی که از آن نفعی ببرد قابل بهره‌برداری است و هر تشکل صنفی (مثلاً کارتل‌ها) که با اتکا به اهرم‌های اقتصادی و صنعتی بتواند قیمت یا سطح دستمزدها را در آن صنف به خصوص با محدود ساختن عرضه آن بالا ببرند، نفعی غیرقابل انحصار را عاید فروشندگان آن محصول (یا کارگران در آن صنعت) خواهند ساخت.

اگر دولت‌ها از یک سو و تشکل‌ها از سوی دیگر در پی جویی قدرت

سیاسی یا موقعیت برتر در بازار، کالایی عمومی یا جمعی^۱ تولید کنند که خواه ناخواه در اختیار همهٔ آحاد طبقه یا قشر خاصی از جامعه قرار بگیرد، هر دو این موارد شامل حال تناقض منطقی شرح داده شده در بالا خواهند بود. بدین معنی که افراد و بنگاه‌های اقتصادی عضو این تشکل‌ها هیچ انگیزه‌ای برای فداکاری و تلاش داوطلبانه برای پیشبرد مقاصد جمعی نخواهند داشت و انتظار خواهند داشت این اقدام از سوی «دیگران» صورت بگیرد. از این استدلال نتیجه می‌گیریم که اگر فقط رفتار داوطلبانه و عقلایی افراد مدنظر باشد، نه دولتی وجود خواهد داشت نه تشکل اجتماعی و نه اتحادیه یا کارتلی، مگر این که افراد از این تشکل‌های اجتماعی به دلایل دیگری به جز برخورداری از کالای عمومی عرضه شده از سوی آنها، حمایت کنند. البته می‌بینیم که دولت در هر کشوری وجود دارد و تشکل‌های اجتماعی و کارتل‌ها و اتحادیه‌های صنفی نیز کمابیش در همه جا یافت می‌شوند. اگر استدلال ما تا اینجا درست باشد، می‌توان نتیجه گرفت دولت‌ها و تشکل‌های اجتماعی و اتحادیه‌های صنفی به دلایلی به غیر از کالاهای عمومی تولید شده توسط ایشان، وجود دارند و به حیات خود ادامه می‌دهند.

در واقع دولت‌ها نه با مشارکت داوطلبانه بلکه با اخذ اجباری مالیات به حیات خود ادامه می‌دهند. البته بعضاً کوچک‌ترین ایرادی به این «اجبار» گرفته نمی‌شود، شاید به این دلیل که مردم می‌دانند کالاهای عمومی را نمی‌توان در بازار به فروش رساند یا از طریق مشارکت داوطلبانه آنها را تأمین مالی کرد. همان‌گونه که پیشتر استدلال کردم، هر فردی فقط سهم بسیار اندکی از خدمات دولتی و عمومی را می‌برد که متناسب با سهم وی در تأمین هزینهٔ آن نیست و هر زمان که بخواهد می‌تواند به هر میزان از این خدمات نصیب ببرد.

1. Collective.

اما نمی‌توان همین استدلال را برای سازمان‌هایی که کالاهای گروهی یا جمعی را برای ذینفعان خود از طریق اقدام سیاسی یا اقتصادی فراهم می‌کنند جاری دانست، هر چند اساس منطق این استدلال درخصوص این سازمان‌ها نیز مانند دولت است. سازمان‌هایی از این دست، دست کم زمانی که نمایانگر گروه‌های بزرگی از جامعه باشند، فقط به این دلیل مورد حمایت قرار نمی‌گیرند که کالای گروهی یا جمعی را تولید می‌کنند، بلکه چون شانس این را یافته‌اند که به اهرمی که من آن را «مشوق‌های گزینشی»^۱ می‌نامم دست پیدا کنند. «مشوق‌های گزینشی» عاملی است که فقط شامل حال افرادی می‌شود که در تدارک و تهیه آن کالای گروهی یا جمعی سهم بوده‌اند.

مشوق‌های گزینشی می‌تواند جنبه مثبت یا منفی داشته باشد؛ مثلاً می‌تواند شامل زیان یا تنبیه برای کسانی باشد که کمکی به تولید کالای جمعی مورد نظر نکرده‌اند. پرداخت مالیات در اغلب جوامع جنبه مشوق گزینشی (از نوع منفی آن) دارد. بدین معنی که هرکس از پرداخت آن امتناع کند علاوه بر پرداخت مالیات باید جریمه‌ای نیز بپردازد. در شناخته شده‌ترین تشکل‌های اجتماعی جوامع دمکراتیک امروزی، یعنی در اتحادیه‌های کارگری نیز حمایت از اقدامات اتحادیه از طریق مشوق گزینشی (تنبیهی) صورت می‌گیرد. در اتحادیه‌های نیرومند کارگری، حق عضویت کارگران به صورت تقریباً اجباری از طریق فروشگاه‌های متعلق به اتحادیه جمع‌آوری می‌شود. در ضمن اغلب ترتیبات غیررسمی دیگری نیز با همان تأثیر وجود دارد که اعضا را به حمایت از گروه وادار می‌کند. «دیوید مک دونالد» رئیس پیشین اتحادیه کارگران صنایع فولاد آمریکا (USWA) یکی از این ترتیبات غیررسمی که در اوایل تشکیل این اتحادیه جاری بوده است را به شرح زیر توصیف می‌کند: «روش ویژه‌ای برای به اعتصاب وادار کردن کارگران داشتیم که آن را

1. Selective Incentives.

«آموزش حضوری» می‌نامیدیم و این در واقع برچسب محترمانه‌ای برای به اعتصاب کشاندن اجباری کارگران توسط اعضای اتحادیه بود. روش کار بسیار ساده بود، عده‌ای از اعضای وفادار اتحادیه در هر محله از سوی سرپرست آن محله انتخاب می‌شوند (انتخاب افراد بیشتر براساس قوی هیکل بودنشان بود نه این که لزوماً افرادی کاردان و با تدبیر باشند) و این افراد با چماق یا چوب بیسبال در دست، راه را بر کارگرانی که قصد ورود به کارخانه در شیفت کاری خود را داشتند می‌بستند و آنها را به اعتصاب «دعوت» می‌کردند.

چنانکه خاطره «مک دونالد» نشان می‌دهد، به اعتصاب وادار کردن یا اجبار کارگران به اعتصاب از سوی اعضای با نفوذ اتحادیه‌ها، روشی است که اتحادیه‌ها لاقلاً در گذشته برای پیشبرد مبارزات خود به کار می‌گرفته‌اند و خود نوع بارزی از «مشوق‌گزینی» (از نوع تنبیهی آن) به شمار می‌آید. البته دعوت به اعتصاب در اتحادیه‌های کارگری نیرومند امروزه به روش‌های مسالمت‌آمیزتری صورت می‌گیرد و دلیل عمده آن قدرت اتحادیه در به تعطیلی کشاندن شرکت یا کارخانه‌ای است که اعتصاب علیه آن انجام شده است. اما آغاز حرکت اتحادیه‌های کارگری و متقاعد ساختن کارگران به همگامی و حمایت از آن غالباً با خشونت و درگیری‌های فراوان بین کارگران اعتصابی و کارفرمایان‌شان و شکنندگان اعتصاب همراه بوده است.

برخی از مخالفان اتحادیه‌های کارگری ادعا می‌کنند که به دلیل اجبار کارگران به عضویت در این اتحادیه‌ها، اغلب کارگران مایل به عضویت در اتحادیه‌های کارگری نیستند. ماده قانونی «تافت - هارتی»^۱ (در ایالات متحده آمریکا) مقرر کرده است که تمایل کارگران به عضویت در اتحادیه‌های کارگری باید از طریق انتخابات عمومی کارگری تحت نظارت دولت تعیین

1. Taft - Hartey.

شود. اما همان گونه که منطق کالاهای عمومی که در بالا شرح دادیم ایجاب می‌کند، همان کارگرانی که می‌باید به طریقی وادار به عضویت در اتحادیه شوند، با اکثریت آرا به برپایی و تداوم فعالیت اتحادیه‌های کارگری اجباری رأی دادند و این اقدام آنان موجب بی‌اعتباری ماده قانونی تافت - هارتی شد و این ماده قانونی عملاً کنار گذاشته شد. رفتار کارگرانی که هر یک به تنهایی سعی می‌کردند به طریقی از پرداخت حق عضویت خود در اتحادیه کارگری طفره برونند اما در انتخابات سراسری به تداوم فعالیت اتحادیه‌های کارگری با عضویت اجباری رأی مثبت دادند، با رفتار مردم یک کشور که با اکثریت آرا به افزایش نرخ مالیات‌ها رأی مثبت می‌دهند و در عمل هر یک به تنهایی امور مالی خود را به طریقی ترتیب می‌دهند که تا حد امکان از پرداخت مالیات معاف شوند یا از آن شانه خالی کنند، تفاوتی ندارد. براساس همین منطق، اغلب انجمن‌های حرفه‌ای و صنفی نیز به روش‌های اجباری (آشکار یا پنهان) اقدام به پذیرش عضو می‌کنند. کارتل‌ها و تشکل‌های تجاری نیز تا حدودی همین روش‌ها را برای وادار ساختن اعضای خود به مشارکت در فعالیت‌ها به کار می‌بندند. پرداخت مبالغی از سوی شرکت‌ها به سیاستمدارانی که می‌توانند منافع کارتل یا تشکل تجاری معینی را تأمین کنند نیز بعضاً ناشی از برخی فشارهای پنهان است که از سوی کارتل به شرکت‌ها وارد می‌شود.

روش‌های مشوق‌گزینشی مثبت نیز هر چند به واسطه رایج بودن غالباً از نظرها پنهان می‌مانند، بسیار شایع هستند. نمونه عینی این روش‌ها را می‌توان در عملکرد برخی سازمان‌ها و اتحادیه‌های زراعی امریکا مشاهده کرد. بسیاری از اعضای اتحادیه‌های نیرومند زراعی در امریکا به این دلیل در این اتحادیه‌ها عضویت دارند که حق عضویت آنها خود به خود از سود خرید تضمینی تعاونی‌های زراعی کسر می‌شود یا در حق بیمه پرداختی آنان به شرکت‌های بیمه منظور می‌شود. تعداد زیادی از تشکل‌های شهری نیز با ارائه امتیازاتی در قالب خدمات بیمه و دیگر کالاهای خصوصی که فقط به اعضا

تعلق می‌گیرد، از روش مشوق‌گزینشی مثبت برای جذب عضو استفاده می‌کنند. رویه شکایت و اعتراض در اتحادیه‌های کارگری نیز غالباً نوعی مشوق‌گزینشی مثبت تلقی می‌شود. زیرا به اعتراضات و شکایت‌های اعضای فعال اتحادیه‌های کارگری علیه کارفرمایان‌شان بیش از دیگر شکایت‌ها رسیدگی و توجه می‌شود. ترکیب شدن قدرت سیاسی یک تشکل اجتماعی یا یک گروه فشار با مؤسسات تجاری و اقتصادی همراه با آن، اغلب مزایای اقتصادی ویژه‌ای به دنبال دارد که در قالب معافیت‌های مالیاتی یا ارجحیت در عقد قراردادهای تجاری پر سود عاید آن مؤسسه تجاری می‌شود. منافعی که بدین طریق حاصل می‌شود مشوق‌گزینشی مثبتی را فراهم می‌کند که افراد را به تلاش بیشتر در جهت اهداف آن تشکل اجتماعی یا گروه فشار ترغیب می‌نماید.

ب. اندازه گروه‌ها

گروه‌های کوچک یا گروه‌های «فدرال» بزرگ که از تعداد زیادی گروه با اعضای فعال تشکیل شده‌اند نیز منبعی دیگر از مشوق‌های گزینشی مثبت و منفی هستند. بیشتر افراد برای عضویت در این گروه‌های کوچک و احترامی که به این واسطه از سوی اعضای گروه متوجه آنها می‌شود ارزش زیادی قائل هستند. در بیشتر کشورها و جوامع مدرن، حبس انفرادی پس از اعدام، شاق‌ترین مجازات قانونی به حساب می‌آید. بنابراین طرد یا تحریم رابطه با افرادی که از مشارکت در یک حرکت اجتماعی با اعضای محدود شانه خالی کنند، خود می‌تواند یک مشوق‌گزینشی منفی بسیار نیرومند باشد. نمونه افراطی چنین رفتاری را می‌توان در بین اعضای اتحادیه‌های کارگری کشور انگلستان مشاهده کرد که در صورت عدم همکاری یکی از اعضا با اتحادیه، فرد مزبور طرد شده و هیچ‌کس با او سخن نمی‌گوید.

به همین ترتیب، افرادی که در قالب گروهی به نسبت کوچک با ارتباطات فشرده انسانی برای دستیابی به یک هدف جمعی (مثلاً یک کالای عمومی که باید دولت آن را تأمین کند) اقدام به یک حرکت سیاسی می‌کنند، می‌توانند با نشان دادن احترام و قدردانی خود نسبت به اعضای فعالی که در راه هدف گروه دست به فداکاری می‌زنند، یک مشوق‌گزینشی مثبت ایجاد کنند. از آنجا که افراد غالباً ترجیح می‌دهند در گروه‌هایی با وحدت نظر و یک رنگی عقاید عضویت داشته باشند و مایلند با کسانی که مورد احترام و علاقه آنان هستند همراه و متحد شوند، برای آنها کار دشواری نخواهد بود که افراد و عناصر غیرفعال و بی‌تفاوت گروه را طرد کرده و از افراد فداکار و فعال گروه حمایت کنند.

مشوق‌های گزینشی «اجتماعی» می‌توانند بسیار نیرومند و در عین حال بسیار کم هزینه باشند، لیکن فقط در شرایط به خصوصی در دسترس هستند. همان‌گونه که پیشتر اشاره کردم، این اهرم‌های تشویقی در جوامع بزرگ که افراد ارتباط اجتماعی فشرده‌ای با یکدیگر ندارند (یکدیگر را نمی‌شناسند و تعاملی بین آنها وجود ندارد) کاربردی ندارد. (البته اگر جوامع بزرگ مشکل از گروه‌های کوچک متعدد باشند و جنبه فدراتیو داشته باشند، اوضاع به گونه‌ای دیگر خواهد بود). به علاوه اغلب گروه‌های اجتماعی پرجمعیت را نمی‌توان در قالب زیرگروه‌های کوچک با تعامل اجتماعی کافی سازماندهی کرد، زیرا اغلب افراد وقت کافی برای برقراری و حفظ روابط دوستانه با تعداد بسیار زیادی از «هم‌زیرگروه‌های» خود ندارند. افزون بر این، ناهمگونی اجتماعی گروه‌ها یا اقشاری از جامعه که به کالای عمومی ویژه‌ای نیاز دارند، غالباً مانع از آن می‌شود که نوعی مشوق‌گزینشی «اجتماعی» در بین آنها شکل بگیرد. مشاهدات روزمره نشان می‌دهد که اغلب گروه‌های اجتماعی که تعامل روابط در آنها در سطوح بالایی جریان دارد از نوعی همگونی اجتماعی

برخوردارند و در جوامع ناهمگون، افراد از برقراری روابط نزدیک با کسانی که موقعیت اجتماعی متفاوت و سلیق متفاوتی دارند پرهیز می‌کنند. حتی گروه‌های «توهمی»^۱ یا دیگر گروه‌های غیرمتعارف امروزی نیز از نوعی همگنی و شباهت در درون برخوردارند و دست کم عاملی وجود دارد که اعضای آن را از بقیه جامعه جدا می‌سازد. از آنجا که برخی از دسته‌ها و اقشاری که از یک کالای عمومی نفع می‌برند ممکن است از نظر اجتماعی با یکدیگر ناهمگون باشند، حتی اگر تعداد این عده به اندازه کافی کوچک باشد، مشکل می‌توان تعامل اجتماعی لازم برای برقراری مشوق‌های گزینشی اجتماعی میان آنان را ایجاد کرد.

مشکل دیگری که در سازماندهی و حفظ انسجام گروه‌های اجتماعی ناهمگن وجود دارد، این است که آنها به سختی می‌توانند بر سر ماهیت دقیق و کمیت و کیفیت لازم کالاهای عمومی مدنظر خود به توافق برسند. حتی اگر اعضای این گروه اجتماعی بر سر ماهیت، کمیت و روش به دست آوردن یک کالای عمومی به توافق کامل برسند نیز، تمامی استدلال‌هایی که درخصوص دشواری‌های اقدام جمعی در این مبحث ارائه شده است به قوت خود باقی خواهد بود. حال اگر چنین توافقی در گروه مورد نظر حاصل نشود، بدیهی است که احتمال یک اقدام جمعی موفق بیش از پیش کاهش می‌یابد و اگر اقدامی جمعی صورت بگیرد باید هزینه اضافی آن را نیز متحمل شد که صرف جلب توافق و هماهنگی ساختن دیدگاه‌های متفاوت در درون گروه خواهد شد. اما در گروه‌های کوچک که متعاقباً به آنها خواهیم پرداخت، اوضاع به کلی متفاوت است. در چنین گروه‌هایی، اختلاف در عقاید منجر به عضویت افراد در سازمان‌هایی می‌شود که برای دریافت یا دسترسی به یک کالای

1. Bohemian.

عمومی به خصوص تلاش می‌کنند، زیرا پیوستن به این گونه سازمان‌ها به فرد قدرت و نفوذ می‌بخشد که می‌تواند از آن برای تأثیرگذاری بر سیاست‌های آن سازمان و ماهیت کالای عمومی مورد نظر، استفاده کند. اما در گروه‌های بزرگ که افراد به تنهایی تأثیر چندانی بر نتایج تصمیم‌گیری‌های گروهی ندارند، این گونه ملاحظات قابل طرح نیستند.

توافق بر کالاهای جمعی مشکلات و دشواری‌های خاص خود را دارد، زیرا مشخصه‌های تعریف‌کننده کالای جمعی (این که اگر کالا برای یکی از اعضای گروه یا قشری تأمین شود بقیه گروه نیز از آن بهره‌مند خواهند شد) همچنین ایجاب می‌کند که همه اعضای گروه مورد نظر به یک میزان از کالای جمعی یا عمومی برخوردار شده و همگی باید میزان معینی از کالای جمعی عرضه شده را بپذیرند. در یک کشور فقط یک سیاست خارجی یا دفاعی می‌تواند وجود داشته باشد، صرف نظر از تنوع و اختلاف سلیقه‌های موجود میان شهروندان (به استثنای وضعیت نادر «تعادل لنی‌دال») هرگز توافقی عمومی بر سر این که چه میزان هزینه باید صرف سیاست خارجی یا دفاعی کشور شود میان مردم حاصل نخواهد شد. وجود اعضای ناهمگون با خواسته‌های متنوع برای کالاهای جمعی می‌تواند حتی برای انجمن‌های خصوصی نیز مشکل‌آفرین باشد، زیرا این انجمن‌ها نه تنها باید اختلاف نظرهای موجود میان اعضای خود را به طریقی حل و فصل کنند، بلکه باید انگیزه کافی نیرومندی نیز برای حفظ اعضای ناراضی خود فراهم نمایند.

خلاصه این که، فعالان سیاسی که در تدارک سازماندهی یک اقدام جمعی هستند، چنانچه قادر به تشکیل یک گروه به نسبت همگن باشند به موفقیت بیشتری دست خواهند یافت. مدیران سیاسی که وظیفه آنان حفظ چنین تشکل‌هایی، یا مدیریت اقدامات جمعی است نیز بر همین سیاق انگیزه خواهند

یافت تا با القائات سیاسی یا عضوگیری انتخابی در جهت تشکیل گروه‌های همگن برای اقدام‌های جمعی تلاش کنند. این امر اولاً از آن جهت حقیقت دارد که مشوق‌های گزینشی اجتماعی عمدتاً در گروه‌های همگن اجتماعی موجودیت پیدا می‌کنند و ثانیاً، به این دلیل که همگنی گروهی به حصول توافق جمعی کمک بیشتری می‌کند.

ج. هزینه اطلاعات

اطلاعات و محاسبات پیرامون کالای عمومی، خود یک کالای عمومی است. برای روشن‌تر شدن مطلب، یکی از اعضای یک سازمان بزرگ را در نظر بگیرید که می‌خواهد درباره‌ی میزان وقتی که می‌تواند برای مطالعه‌ی سیاست‌ها و خط‌مشی سازمان خود صرف کند تصمیم بگیرد. هر قدر که او وقت بیشتری به این امر اختصاص دهد احتمال این که از سیاست‌ها و خط‌مشی‌های مؤثر سازمان به درستی حمایت کند بیشتر خواهد بود. اما این عضو سازمان یا انجمن حتی در صورتی که با حمایت به جای خود منجر به اتخاذ سیاست‌ها و خط‌مشی‌های «درست» و «مناسب‌تر» سازمان شود، فقط سهم اندکی از مزایای حاصله را نصیب خود خواهد ساخت؛ مابقی منافع عاید دیگر اعضا خواهد شد. بنابراین اگر فقط از جنبه‌ی نفع شخصی به موضوع بنگریم، هیچ‌کس انگیزه‌ای برای اختصاص وقت و نیروی ذهنی به منظور مطالعه و بررسی سازمان و سیاست‌های آن (که در نهایت به نفع کل سازمان خواهد بود) نخواهد داشت. به نفع همه‌ی اعضای این سازمان می‌بود اگر همه‌ی آنها وقت و نیروی بیشتری را به تفکر درباره‌ی این که چگونه با آرای خود سازمان را بهتر در جهت دستیابی به منافع جمعی سوق بدهند، صرف می‌کردند. این امر به ویژه در خصوص هر یک از رأی‌دهندگان در یک انتخابات ملی مصداق

دارد. نفع حاصله از مطالعه و بررسی بیشتر این فرد پیرامون کاندیدها و موضوعاتی که به رأی گذاشته شده است، به شرطی که او دقیقاً بفهمد رأی دادن به کدام کاندیدها و موضوعات به نفع خود او خواهد بود، برابر است با اختلاف میزان نفع یا ضرری که در صورت «مطلوب» یا «نامطلوب» بودن نتیجه انتخابات عاید او خواهد شد، «ضربدر» احتمال تأثیرگذاری رأی او در نتیجه انتخابات. از آنجا که در یک جامعه بزرگ احتمال تأثیرگذاری رأی یک نفر بر نتیجه انتخابات می‌تواند نزدیک به صفر باشد، یک شهروند عادی نوعاً نسبت به این گونه انتخابات و رأی‌گیری‌ها بی‌تفاوت است و رفتار او یک عمل صددرصد عقلایی محسوب می‌شود. البته اغلب اطلاعات درباره مسائل سیاسی و اجتماعی به دلیل جالب و هیجان‌انگیز بودنشان توجه عموم را به خود جلب می‌کند و همین دلیل برای توجه مردم به اخبار و تحولات سیاسی اجتماعی کفایت می‌کند (نه این که به دلیل نفع شخصی این اخبار را دنبال کنند).

البته برای برخی از افراد که از موقعیت‌های ویژه‌ای برخوردارند، دستیابی به اطلاعات دست اول و استثنایی درباره کالاهای عمومی می‌تواند بسیار سودمند باشد و نفع شخصی فراوانی را عاید آنان سازد. سیاستمداران، فعالان سیاسی، روزنامه نگاران و علمای علوم اجتماعی از دستیابی به این گونه اطلاعات نفع فراوانی (در قالب نفع مالی یا وجهه اجتماعی یا موفقیت استراتژیک نسبت به رقبا) می‌برند. گاه برخورداری از اطلاعات ویژه‌ای می‌تواند سود مالی فراوانی را در بازار معاملات سهام یا دیگر بازارها نصیب عده‌ای سازد. اما یک شهروند معمولی هرگز احساس نخواهد کرد که با مطالعه مداوم و بررسی امور اجتماعی و وضعیت کالاهای عمومی و جمعی، تغییر مثبتی در زندگی او و خانواده‌اش حاصل خواهد شد.

دانش محدود مردم از امور اجتماعی و عمومی به نوبه خود شرط لازم

برای بیان اثربخشی فعالیت‌های سیاسی گروه‌های فشار است. اگر مردم از همه اطلاعات مربوط به امور اجتماعی و سیاسی کشور و شهر خود برخوردار بودند، تبلیغات سیاسی و دیگر روش‌های متقاعد سازی و القای باورهای سیاسی در جوامع نمی‌باید نتیجه‌ای می‌داد. اگر شهروندان صد درصد از امور سیاسی و اجتماعی جامعه خود آگاه بودند، سیاستمدارانی که با آرای مردم انتخاب می‌شوند هرگز در معرض حيله‌ها و تزویرهای گروه‌های فشار قرار نمی‌گرفتند و از آنجا که مردم به خوبی می‌توانستند از خیانت نمایندگان منتخب خود آگاه شوند، در انتخابات بعدی آنان را از مسند قدرت به زیر می‌کشیدند. این که فعالیت‌های گروه‌های فشار موجب می‌شود کالاهای عمومی معینی برای گروه‌های ذی نفوذ جامعه تأمین شود و دولت‌ها بعضاً در خدمت منافع گروه‌های به خصوص از جامعه قرار بگیرند (در جوامع دمکراتیک) عمدتاً به دلیل اطلاعات ناقص شهروندان از امور سیاسی و مملکتی است و قبلاً توضیح دادیم که این امر نیز به نوبه خود ناشی از این واقعیت است که اطلاعات پیرامون اوضاع سیاسی کشور و درباره کالاهای عمومی برای شهروندان، خود یک کالای عمومی است.

این واقعیت که منافع حاصله از آگاهی یک فرد نسبت به کالاهای عمومی معمولاً به جای متمرکز ماندن نزد فرد مطالعه کننده، بین همه اعضای جامعه تقسیم می‌شود، پدیده‌های فراوان دیگری را نیز شرح می‌دهد. مثلاً می‌توان دلیل جالب توجه بودن خبر «گاز گرفته شدن یک سگ توسط یک انسان» را بدین طریق شرح داد.^۱

۱. بین روزنامه نگاران رایج است که در تعریف «خبر جالب» می‌گویند اگر سگی انسانی را گاز بگیرد، که یک رویداد عادی است، این یک خبر جالب نیست ولی اگر انسانی سگی را گاز بگیرد، یعنی رویدادی که غیرعادی به نظر می‌رسد، جالب خواهد بود - مترجم.

اگر مردم اخبار تلویزیون و روزنامه‌ها را فقط برای اطلاع از «مهم‌ترین اخبار» (از نقطه نظر منافع فردی و اجتماعی) دنبال بکنند، رویدادهای عجیب و غیرعادی که ارتباطی با امور عمومی و کالاهای عمومی نداشته باشند چندان مورد توجه قرار نگرفته و اخباری که پیرامون امور اجتماعی و منافع عمومی هستند و ابعاد به نسبت قابل ملاحظه‌ای دارند به شدت مورد توجه قرار گرفته و پی‌گیری خواهد شد. اما اگر اخبار برای اکثریت مردم عمدتاً جنبه سرگرم‌کننده داشته باشد، غالباً اخبار رویدادها و حوادث غیرعادی و خارق‌العاده که کنجکاوای همگان را برمی‌انگیزد مورد توجه قرار می‌گیرد. بر همین سیاق، وقایعی که به گونه‌ای مشکوک یا در قالب یک رسوایی اخلاقی یا مالی در میان مقامات دولتی یا سیاستمداران بلندپایه فاش می‌شود، از سوی شبکه‌های خبری با جزئیات تمام تحت پوشش قرار می‌گیرد و به اطلاع مخاطبان مشتاق آنها می‌رسد، اما رویدادهای به نسبت پیچیده اقتصادی یا تحلیل‌های مقداری پیرامون سیاست‌های اقتصادی دولت و نظایر آن که برای مردم چندان قابل فهم و هضم نیست، حتی اگر خبر از یک فاجعه اجتماعی بدهند، مورد توجه قرار نمی‌گیرند و در حاشیه اخبار می‌مانند. یک مقام دولتی که در انجام وظایف خود نمی‌تواند به مردم به اندازه مالیاتی که می‌پردازند سود برساند، هرگز به این دلیل بازخواست نمی‌شود (دست‌کم در افکار عمومی جامعه) اما همین فرد ممکن است به دلیل ارتکاب یک اشتباه عادی که دستاویز خوبی برای رسانه‌ها باشد، از مقام خود برکنار شود. بیانیه‌های مبالغه‌آمیز، تظاهرات خشونت‌آمیز خیابانی و نظایر آن که برای تأثیرگذاری بر نهادهای عمومی برنامه‌ریزی می‌شوند نیز در این چارچوب قابل توضیح و توجیه هستند: این حرکت‌ها می‌تواند افکار عمومی را به موضوعی که نادیده گرفته شده است جلب کند. حتی برخی حرکت‌های تروریستی که غالباً «بی‌معنی» و «غیرقابل

توجه» خوانده می‌شود نیز می‌تواند از این دیدگاه به‌عنوان راهی مؤثر برای جلب توجه و معطوف ساختن افکار عمومی به موضوعی خاص که نادیده گرفته شده‌است، تلقی گردد.

این استدلال به ما کمک می‌کند تا برخی ناسازگاری‌های آشکار موجود در رفتار دموکراسی‌های مدرن و امروزی را توضیح دهیم. برای مثال ساختار جداول مالیاتی در تمامی کشورهای توسعه یافته دموکراتیک، یک ساختار تصاعدی است که به منظور تعدیل ثروت طرح ریزی شده‌است، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد که عملکرد این سیستم در نهایت به نفع اقلیت مالیات پردازان ثروتمند جامعه است. تصاعدی بودن نرخ مالیات چنان موضوع پرسابقه و جنجال برانگیزی بوده است که همه رأی دهندگان با آن آشنایی دارند، بنابراین ملاحظات جامعه گرایانه و اکثریت گرایانه حکم به برقراری نظام مالیاتی با نرخ تصاعدی بسیار بالایی می‌دهند. البته کمتر کسی از جزئیات قوانین مالیاتی اطلاع دارد و شواهد و مستندات واقعی نشان می‌دهد که این قوانین غالباً بازتاب منافع گروه‌های کوچکی از مالیات دهندگان ثروتمند است.

در بسیاری از نظام‌های سیاسی دموکراتیک برنامه‌های کمک و مراقبت‌های بهداشتی ویژه‌ای به اجرا گذاشته می‌شود که انگیزه برپایی آنها نگرانی از ناتوانی طبقات متوسط و پایین جامعه در تأمین هزینه‌های درمانی ایشان است. اما این برنامه‌ها نیز در عمل به گونه‌ای به اجرا در می‌آیند که فقط منافع متخصصان ثروتمند و دیگر عرضه کنندگان خدمات بهداشتی و درمانی را تأمین می‌کنند. این نتایج متناقض را نیز می‌توان با توجه به این واقعیت توضیح داد که عموم مردم فقط از کلیات سیاست‌های تصویب شده برای ارائه خدمات عمومی مطلع می‌شوند و احیاناً با رأی خود آنها را تأیید می‌کنند، لیکن جزئیات اجرائی این سیاست‌ها عملاً توسط اقلیت معدودی که تأمین کننده

این خدمات هستند تدوین می‌شود و در نهایت نیز به گونه‌ای اجرا می‌شود که منافع این گروه اقلیت را تأمین کند.

این واقعیت که یک فرد معمولی و یک شهروند عادی انگیزه‌ای برای صرف وقت کافی به منظور مطالعه انتخاب‌های مرتبط با کالاهای عمومی ندارد، به ما کمک می‌کند که دیگر رفتارهای غیرقابل توجیه افراد در زمینه تأمین کالاهای عمومی را توضیح بدهیم. منطق اقدام جمعی که در این جا شرح داده‌ایم در وهله اول برای افرادی که هرگز این موضوع را مطالعه نکرده‌اند قابل درک نیست؛ اگر چنین بود هیچ تناقضی در استدلال‌هایی که در آغاز این فصل ارائه شد به نظر نمی‌رسید و به هیچ عنوان تردید یا بدبینی خواننده را بر نمی‌انگیخت. شکی نیست که تبعات اجرایی این منطق برای انتخاب‌های فردی افراد غالباً بی‌هیچ ابهامی فهمیده می‌شود، اما این بدان معنی نیست که این تبعات در سطح کلان به همین سادگی قابل فهم باشد. به خصوص زمانی که هزینه مشارکت فردی در یک اقدام جمعی بسیار ناچیز باشد، افراد انگیزه‌ای برای بررسی این که آیا این مشارکت نفع بیشتری برای آنان در پی دارد، نخواهند داشت و بدون این محاسبات نسبت به مشارکت یا عدم مشارکت تصمیم خواهد گرفت.

این ملاحظات پیرامون هزینه‌ها و منافع محاسبه پیرامون کالاهای عمومی، ما را به این پیش‌بینی رهنمون می‌کند که مشارکت داوطلبانه در تأمین کالاهای عمومی برای گروه‌های وسیع اجتماعی بدون وجود مشوق‌های گزینشی در صورتی ممکن است روی دهد که این کار هزینه‌ای برای فرد نداشته باشد و چنانچه هزینه این کار به نسبت بالا باشد فرد از این مشارکت امتناع خواهد کرد. به دیگر سخن، هنگامی که هزینه اقدام فردی برای کمک به تحصیل یک کالای عمومی به اندازه کافی کم باشد، نمی‌توان قاطعانه پیش‌بینی کرد که آیا او

در این زمینه تلاش خواهد کرد یا نه، ولی اگر این هزینه به نسبت بالا و قابل ملاحظه باشد (یعنی محتاج صرف وقت یا به مخاطره انداختن موقعیت فردی باشد) قطعاً فرد از این اقدام خودداری خواهد کرد.

بنابراین باید انتظار داشت که غالب افراد، حاضر به صرف وقت و نیروی خود برای مثلاً امضای یک طومار درباره موضوعی که مورد علاقه آنان نیز هست یا اظهار نظر درباره یک موضوع در یک گفتگوی گروهی یا رأی دادن به کاندیدای مورد علاقه خود، باشند. بر همین سیاق، اگر این استدلال درست باشد، ما نباید با موارد چندانی برخورد کنیم که در آن فردی هر سال داوطلبانه مبالغ هنگفتی را برای کمک به کسب یک کالای عمومی برای گروه وسیعی از جامعه (که خود نیز جزو آن است) صرف کند. این فرد قبل از انجام این فداکاری‌ها مطمئناً درباره نتیجه فعالیت‌های خود خواهد اندیشید و به ارزیابی حاصل این سرمایه‌گذاری‌ها خواهد پرداخت. اگر این فرد یک فرد عادی از یک گروه بزرگ اجتماعی باشد که مانند دیگران از مزایای کالای عمومی مورد نظر بهره خواهد برد، مشارکت او در تلاش برای تأمین این کالای عمومی تأثیر چندانی بر کمیت کالای عمومی عرضه شده نخواهد داشت. این نظریه در این جا پیش‌بینی می‌کند که هر چه میزان مشارکت و سهم فرد در کمک به تأمین کالای عمومی بیشتر باشد، احتمال این مشارکت کاهش خواهد یافت و به صفر نزدیک خواهد شد.

د. تقسیم منافع در گروه

حتی زمانی که هزینه مشارکت و کمک به تأمین کالای عمومی به اندازه کافی زیاد باشد که انجام یک محاسبه فردی را ایجاب کند، باز هم تحت شرایطی معین، امکان وقوع اقدام جمعی بدون برخورداری از مشوق‌گزینشی وجود

دارد. اگر فقط تعداد محدودی از افراد یا شرکت‌ها در یک جامعه از عرضه یک کالای عمومی نفع ببرند، می‌توان تصور کرد که افراد بدون وجود مشوق گزینشی نیز دست به اقدام گروهی و جمعی خواهند زد. شرایطی را در نظر بگیرد که در آن فقط دو بنگاه با ابعاد یکسان در صنعتی مشغول به فعالیت هستند و عجزاً هیچ بنگاه دیگری نیز نمی‌تواند به این صنعت وارد شود. اگر در این شرایط قانونی به تصویب برسد که موجب افزایش بهای محصولات تولیدی این دو بنگاه شود، هر دو بنگاه سود خواهند برد. بنابراین تصویب قانون مزبور و افزایش قیمت محصولات این دو بنگاه در بازار یک «کالای عمومی» به حساب می‌آید، هر چند فقط دو بنگاه اقتصادی از این امر منتفع شوند. هر یک از دو بنگاه مزبور که اقدامی در جهت کاهش عرضه بکند یا به تلاش در جهت تصویب قانونی «مطلوب» برای صنعت بپردازد، نیمی از منافع حاصله را به دست خواهد آورد. حال اگر منافع حاصله از این اقدام به اندازه کافی زیاد باشد، هر یک از دو بنگاه حتی به شرط این که تمام هزینه اقدام را متقبل شود و فقط نیمی از منافع حاصله را کسب کند، دست به این اقدام عام‌المنفعه (یعنی به نفع هر دو شرکت فعال در این صنعت) خواهد زد. بنابراین اگر گروهی که از یک اقدام گروهی سود می‌برند به نسبت کم تعداد باشند به طوری که نسبت منفعت به هزینه اقدام برای تک‌تک اعضای گروه قابل ملاحظه باشد، می‌توان انتظار داشت اقدامی حساب شده و عقلایی در جهت منافع جمعی از هر یک از اعضای گروه سر بزنند، حتی اگر مشوق گزینشی یا انگیزه‌های دیگری در بین نباشد.

زمانی که گروه منتفع شونده از یک کالای عمومی به نسبت کم تعداد باشد، این احتمال نیز وجود دارد که اعضای گروه با یکدیگر به مذاکره پرداخته و بر سر یک اقدام جمعی به توافق برسند. بدین ترتیب اقدام هر یک از اعضا تأثیر

محسوسی بر منافع و واکنش‌های دیگر اعضا خواهد داشت به طوری که هر یک از اعضا انگیزه خواهد داشت تا رفتاری استراتژیک را در پیش بگیرد، بدین معنی که در هر اقدام خود پیامدهای این اقدام و تأثیر آن بر تصمیمات و اقدامات دیگر اعضا را نیز مدنظر قرار خواهد داد. وابستگی متقابل بنگاه‌ها یا افراد این گروه، به آنها انگیزه کافی برای مذاکره با یکدیگر برای تأمین منافع متقابل را خواهد داد. اگر هزینه این مذاکره‌ها ناچیز باشد، آنان انگیزه خواهند داشت مذاکره را تا رسیدن به حداکثر منفعت گروهی یا «نتیجه بهینه گروهی»^۱ یا آنچه که اقتصاددانان تحت نام «بهینه پارتو» می‌شناسند، ادامه دهند. در مثال پیشین ما درخصوص دو بنگاه فعال در یک صنعت، نتیجه بهینه گروهی زمانی حاصل می‌شد که دو بنگاه با یکدیگر مذاکره کرده و توافق می‌کردند که هر یک نیمی از هزینه اقدام جمعی را متقبل شود و در عوض نیمی از منافع را نیز به دست آورد. البته در هر مذاکره‌ای از این دست، هر یک از طرفین این انگیزه را خواهد داشت که بیشترین نفع اقدام گروهی را از آن خود سازد و معمولاً نیز برخی از اعضای به نسبت نیرومندتر سایر اعضا را به تحریم یا ممانعت از اقدام جمعی تهدید خواهند کرد تا آنان را به پذیرش اعطای سهم بیشتری از منافع اقدام جمعی به خود وادار کنند. در این شرایط به سهولت ممکن است مذاکره از نتیجه بهینه گروهی فاصله بگیرد یا حتی اساساً هیچ توافقی بر سر یک اقدام گروهی مشترک حاصل نشود. اما به طور خلاصه می‌توان گفت، هر جا که گروهی کوچک و کم تعداد در نتیجه یک اقدام جمعی سهیم باشند، می‌توانند اقدام جمعی را با یا بدون مشارکت یکدیگر و بدون وجود مشوق‌های گزینشی به انجام برسانند. در برخی از گروه‌های کوچک («گروه‌های ممتاز») عملاً این پیش فرض وجود دارد که بخشی از

1. Group - Optimal Outcome.

کالاهای گروهی عرضه خواهد شد. با وجود این، حتی در بهترین شرایط هم، اقدام جمعی با مشکلاتی همراه است و نتیجه کار در اغلب موارد نامعلوم است.

گرچه برخی جنبه‌های موضوع پیچیده و نامشخص است، شالوده رابطه میان اندازه گروهی که از یک اقدام جمعی نفع خواهند برد و دامنه اقدام جمعی بسیار ساده و روشن است (هر چند به درستی شناخته شده نیست). بار دیگر دو بنگاه فعال در یک صنعت را در نظر بگیرید و فرض کنید که نتوانسته‌اند به توافقی منطقی بر سر اقدام جمعی دست یابند و منفعت خود را به حداکثر برسانند یا به طریقی اقدامات خود را با یکدیگر هماهنگ سازند. هر یک از دو بنگاه چنانچه اقدامی در جهت منفعت صنعت صورت بگیرد، نیمی از منافع را به دست خواهد آورد. بنابراین هنوز هم هر دو بنگاه انگیزه خواهند داشت تا دست به چنین اقدامی بزنند، حتی اگر مجبور باشند رأساً اقدام کنند. البته یک «صرفه جویی جانبی گروهی»^۱ وجود دارد که عبارت است از ۵۰ درصد هزینه اضافی که بنگاه اقدام کننده در اقدام یک جانبه خود متحمل شده است و این باعث می شود گروه به تعادل بهینه خود دست پیدا نکند. حال فرض کنید بنگاه سومی در این صنعت فعالیت دارد که از نظر ابعاد هم اندازه دو بنگاه دیگر است. در این شرایط صرفه جویی جانبی برابر با دو سوم خواهد بود و هر بنگاه در صورت انجام گرفتن اقدام جمعی فقط یک سوم منفعت کل را به دست خواهد آورد. به همین ترتیب اگر یک صد بنگاه مشابه در صنعت فعالیت داشته باشند، صرفه جویی جانبی گروه معادل ۹۹ درصد خواهد بود و هر یک از بنگاه‌ها در صورت اقدام انفرادی در جهت تأمین منافع جمعی، فقط ۱ درصد از کل منافع را به دست خواهد آورد. حال

1. Group - external Economy.

خودتان می‌توانید تصور کنید که اگر تعداد اعضای گروه افزایش یابد و به هزاران و میلیون‌ها برسد، انگیزه اقدام در جهت منافع گروهی در نبود مشوق‌های گزینشی تا چه اندازه ضعیف خواهد بود.

هر چند مثال ما درخصوص بنگاه‌های هم اندازه در یک صنعت، مثالی نیست که بتوان به همه شرایط تعمیم داد، این نتیجه کلی را می‌توان از آن گرفت که، «اگر سایر شرایط ثابت باشد»، هر چه تعداد بنگاه‌ها یا افرادی که از یک اقدام جمعی نفع می‌برند بیشتر باشند، سهم هر یک از آنها از اقدام جمعی کوچک‌تر خواهد بود و در نبود مشوق‌های گزینشی، انگیزه اعضای گروه برای مشارکت در اقدام جمعی کاهش خواهد یافت به طوری که آشکارا گروه‌های بزرگ در مقایسه با گروه‌های کوچک کمتر به اقدام هماهنگ گروهی در جهت دستیابی به یک کالای عمومی متمایل خواهند بود». بدیهی است یک گروه در هر اندازه‌ای که باشد، با ورود هر عضو جدید به آن، سهم هر فرد از منفعت اقدام جمعی، نسبت به قبل کاهش خواهد یافت و به لحاظ نظری این اصل برای هر گروه محدودی با هر تعداد عضو، صادق است.

هر قدر ابعاد گروه بزرگ‌تر شود، تعداد افرادی که باید در مذاکره برای تصمیم‌گیری بر سر یک اقدام هماهنگ جمعی شرکت کنند تا گروه به حجم مطلوب و بهینه‌ای از کالای جمعی دست پیدا کند نیز باید افزایش یابد. ضمن این که هزینه مذاکره گروهی نیز به موازات آن افزایش می‌یابد. این نکته مؤید اصلی است که در پاراگراف پیشین بیان کردیم. در حقیقت، مشاهدات روزمره و منطق موضوع بیانگر این امر است که در گروه‌های وسیع و پرجمعیت، امکان این که اعضای گروه بتوانند مذاکره‌ای ترتیب داده و بر سر میزان معین و مطلوبی از کالای عمومی به توافق برسند و برای دستیابی به آن اقدام گروهی هماهنگی را آغاز کنند، عملاً منتفی است. بیشتر گفتیم که انگیزه‌های ناشی از

مشوق‌های گزینشی اجتماعی فقط در گروه‌های کوچک با تعامل زیاد بین اعضا یا در گروه‌های فدراتیو بزرگ متشکل از گروه‌های متعامل کوچک یافت می‌شود. بنابراین یک نتیجه‌گیری تلفیقی از این ملاحظات، بیانگر آن است که گروه‌های کوچک اساساً در سازماندهی یک اقدام جمعی موفق‌تر خواهند بود.

صحت و اعتبار منطق ارائه شده در این مبحث را می‌توان با مقایسه گروه‌هایی با ابعاد متفاوت که منفعت خالص یکسانی از یک اقدام جمعی به دست خواهند آورد، محک زد. فرض کنید یک گروه یک میلیون نفری وجود دارد که در صورت اقدام جمعی به یک میلیارد دلار منفعت کلی یا هزار دلار برای هر نفر دست خواهد یافت، البته به شرطی که گروه بتواند به طرز مؤثری سازماندهی شده و دست به اقدام جمعی هماهنگی بزند و فرض کنید هزینه این اقدام جمعی روی هم رفته یک صد میلیون دلار باشد. اگر منطق فوق صحیح باشد، این گروه هرگز نخواهد توانست در نبود مشوق‌های گزینشی، سازماندهی شده و دست به یک اقدام گروهی بزند. حال فرض کنید که میزان منفعت قابل دسترسی و هزینه اقدام جمعی به همین میزان (به ترتیب ۱ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار) باشد و گروه مورد نظر شامل پنج شرکت بزرگ تجاری یا پنج شرکت کوچک باشد که هر یک ۲۰۰ میلیون دلار از اقدام یک جانبه در جهت منافع گروهی سهم خواهد برد. حتی در این شرایط هم نمی‌توان مطمئن بود که اقدامی گروهی صورت خواهد گرفت. زیرا هر یک از پنج عضو گروه انتظار خواهد داشت دیگری دست به اقدام بزند تا آنها بتوانند بدون صرف هزینه‌ای به ۲۰۰ میلیون دلار منفعت حاصله از اقدام گروهی دست یابند. اما انجام گرفتن یک اقدام جمعی در پی مذاکره بین اعضا برای توافق بر سر یک اقدام دسته جمعی و تقسیم هزینه اقدام یا حتی به صورت

یک جانبه از سوی یکی از اعضا، بسیار محتمل خواهد بود. در این صورت هر یک از پنج عضو گروه که رأساً اقدام به تأمین هدف گروه کند، حتی اگر همه هزینه آن را پردازد، دست کم یک صدمیلیون دلار نفع خالص عاید خود خواهد ساخت. به علاوه هزینه مذاکره و چانه زنی بین پنج عضو نباید چندان زیاد باشد، بنابراین احتمال زیادی وجود دارد که اعضا به سرعت به یک توافق بر سر اقدام هماهنگ گروهی با تقسیم هزینه مربوط به آن دست یابند. البته در این مثال از اعداد و ارقام فرضی استفاده شده بود، اما در دنیای واقع نیز غالباً شرایطی نظیر آن پیش می آید که کوچک و بزرگ بودن گروه از نظر تعداد اعضا، تأثیر محسوس خود را بر نتیجه کار نشان می دهد.

اعتبار این استدلال را می توان به روشی دیگر نیز محک زد. مقایسه عملیات گروه های فشار یا کارتل ها در مقیاس های متفاوت نظیر یک شهر متوسط یا یک کشور بزرگ می تواند روش خوبی برای ارزیابی این استدلال باشد. بدیهی است در درون یک شهر به راحتی می توان با صرف بودجه ای چند هزار دلاری، شهردار یا نماینده شورای شهر را تحت نفوذی نسبی قرار داد یا با انجام تبلیغات سیاسی و تحریک افکار عمومی شهر، شهردار یا نماینده شهر را برای انجام اقدامی معین تحت فشار قرار داد. همچنین تعداد بنگاه ها در یک حرفه به خصوص در این شهر از انگلستان یک دست فراتر نخواهد رفت و همین امر چنانچه شهر در فاصله به نسبت طولانی از دیگر شهرها قرار داشته باشد بدین معنی است که این چند بنگاه می توانند به راحتی تشکیل یک کارتل داده و برای تأمین منافع خود دست به اقدام گروهی بزنند. اما در مقیاس کشوری، منابع و بودجه و امکانات به مراتب بیشتری مورد نیاز است تا بتوان بر تصمیمات دولت تأثیر گذاشت و فقط بنگاه های غول آسا در سطحی کلان خواهند توانست به آسانی در سطح ملی اقدام به تشکیل یک

کارتل کنند. حال فرض کنید در مثال پیشین ما که شامل یک میلیون نفر در یک گروه بزرگ بود، این افراد در یک صد هزار شهر کوچک پراکنده شوند که بدین ترتیب هر شهر فقط ۱۰ نفر جمعیت خواهد داشت. همچنین فرض کنید که نسبت‌های هزینه - منفعت نیز مانند مثال پیشین باشد. بدین ترتیب هر شهر از اقدام جمعی روی هم رفته ۱۰ هزار دلار سود خواهد برد و هزینه اقدام جمعی برای هر شهر فقط ۱۰۰۰ دلار خواهد بود. به هیچ عنوان بعید نخواهد بود که در هر یک از شهرها افراد سریعاً با یکدیگر به توافق برسند و با صرف هزینه‌ای معادل ۱۰۰۰ دلار دست به اقدامی بزنند که برای هر کدام از آنها ۱۰۰۰ دلار منفعت در پی خواهد داشت. بنابراین می‌بینیم که اگر سایر شرایط ثابت باشد، شهرها و گروه‌های انسانی کم جمعیت، از اقدام جمعی نفع سرانه بیشتری نسبت به قلمروهای بزرگ‌تر خواهند داشت.

تفاوت در شدت نیاز، محک دیگری را برای نشان دادن اعتبار منطق بحث ما به دست می‌دهد. تعداد محدودی از افراد مصمم که به شدت خواهان یک کالای عمومی به خصوص باشند بهتر از یک جمعیت کثیر با تمایلی یکسان به پرداخت هزینه یک کالای عمومی، می‌توانند با یک اقدام جمعی به خواسته خود برسند. گروهی ۲۵ نفره را در نظر بگیرید که ارزش برخورداری از یک کالای عمومی را برای خود بالغ بر هزاران دلار ارزیابی می‌کند. حال گروهی ۵۰۰۰ نفره را در نظر بگیرید که ارزش برخورداری از یک کالای عمومی برای هر یک از آنها فقط چند دلار است. بدیهی است براساس استدلال ما در این بحث، احتمال ارتکاب به یک اقدام موفق جمعی در گروه نخست به مراتب بیش از گروه دوم است، هر چند ارزش تقاضای کل برای آن کالای عمومی در هر دو مورد یکسان باشد. اهمیت و نقش چشمگیر گروه‌های کوچک افراطی در تاریخ، بی‌هیچ تردیدی ارتباطی منطقی با این ملاحظات

دارد.

نتیجه‌گیری

بنابر استدلال‌های ارائه شده در این مبحث می‌توان پیش‌بینی کرد که گروه‌هایی که به مشوق‌های گزینشی دسترسی دارند از شانس بیشتری برای یک اقدام موفق گروهی به منظور کسب یک کالای عمومی برخوردار هستند و نیز گروه‌های کوچک‌تر و کم‌تعدادتر نیز نسبت به گروه‌های وسیع و پرتعداد، شانس بیشتری برای دست زدن به یک اقدام گروهی موفق خواهند داشت. شواهد تجربی و آماری ارائه شده در کتاب «منطق اقدام گروهی» صحت این پیش‌بینی‌ها را در امریکا اثبات می‌کند. پیش از آن که بتوان این نتیجه‌گیری را به دیگر کشورها نیز تعمیم داد، باید بررسی‌های تجربی فراوانی انجام داد، ولی بررسی‌های جسته و گریخته درخصوص دیگر کشورها نشان می‌دهد که این منطق در مورد آنها نیز تا حدود زیادی صادق است. در هیچ کشور بزرگی نمی‌توان گروه‌های بزرگی را یافت که بدون برخورداری از مشوق‌های گزینشی توانسته باشند تشکل پیدا کرده یا به سازماندهی منسجمی دست یابند. (توده مصرف‌کنندگان کالاهای مختلف به ندرت در قالب یک اتحادیه مصرف سازماندهی می‌شوند، میلیون‌ها مؤدی مالیاتی ندرتاً در قالب یک تشکل صنفی دور هم جمع می‌شوند و کمتر دیده می‌شود که میلیون‌ها نفر از جمعیت کم درآمد یا بیکاران در یک کشور در قالب یک اتحادیه سازماندهی شده باشند). این گروه‌ها چنان پراکنده و نامتمرکز هستند که حتی برای یک سازمان دولتی هم بسیار دشوار است آنها را سازماندهی کند. از این نقطه نظر به هیچ وجه بیکاران یک کشور با کارگرانی که در یک کارخانه یا معدن کار می‌کنند و به واسطه وجود مشوق‌های گزینشی مثبت یا منفی می‌توان آنها را به

سوی یک اقدام جمعی سوق داد، قابل مقایسه نیستند. در گروه‌هایی تا این اندازه وسیع و ناهمگون، هیچ اثری از مشوق‌های گزینشی مثبت یا منفی که بتواند مایه پایبندی به یک اقدام جمعی مؤثر باشد به چشم نمی‌خورد. در عوض، تقریباً در همه جوامع، افراد متخصص و حرفه‌ای که تعداد آنها به نسبت محدود است و از جایگاه اجتماعی شناخته شده و البته برتری نیز برخوردارند همواره به آسانی تشکل پیدا کرده و اتحادیه یا انجمن مؤثری تشکیل داده‌اند، این تشکل‌های حرفه‌ای غالباً به دلیل این که قدرت انحصاری صدور مجوز فعالیت در حرفه مربوط به خود را نیز به دست می‌گیرند از اهرم نیرومند مشوق‌های گزینشی مثبت و منفی برخوردارند. بر همین سیاق می‌توان گروه‌های کم تعدادی از چند شرکت بزرگ فعال در صنعتی به خصوص را در هر صنعت و در هر کشوری مشاهده کرد که به آسانی در قالب یک کارتل یا اتحادیه صنفی تشکل می‌یابند و مقاصد خود را در رابطه با کالاهای عمومی به پیش می‌برند. نظیر همین وضع را در خصوص گروه‌های محدودی از شرکت‌های کوچک‌تر در شهرهای کم جمعیت می‌توان مشاهده کرد.

از این مبحث چه نتیجه‌ای می‌توان گرفت؟ به اعتقاد من، این بحث ما را متوجه سه نکته اساسی می‌سازد. نخست اینکه، قانونگذاران در نظام‌های دموکراتیک مدرن با بازارهای انتخاباتی بسیار رقابتی روبرو هستند. بنابراین اعضای قوه مقننه اگر نتوانند احتمال انتخاب مجدد خود را به حداکثر برسانند، نمی‌توانند در قوه مقننه باقی بمانند. در سیاست هم افراد همچون حوزه اقتصاد، با محدودیت بازار مواجه هستند.

ثانیاً، به واسطه همین محدودیت بازار، اعضای قوه مقننه اغلب به مبادله رأی با یکدیگر می‌پردازند. یک نماینده مجلس قانونگذاری، چنانچه رفتاری عقلایی داشته باشد، در مواجهه با رأی‌گیری درباره موضوعی که برای ساکنان

حوزه انتخابیه وی بی‌اهمیت و علی‌السویه است، سعی خواهد نمود رأی خود را در این زمینه با رأی مثبت دیگر نماینده‌ها در باره موضوعی که برای وی و ساکنان حوزه انتخابیه‌اش بسیار مهم است مبادله کند. در نتیجه، آرائی که در مجلس قانونگذاری به لوایح و طرح‌ها داده می‌شود لزوماً بازتاب ترجیحات نمایندگان نسبت به آن لایحه یا طرح نیست، بلکه اغلب براین مبادلاتی است که بین نمایندگان صورت می‌گیرد.

و سرانجام اینکه، نهادها مهم و تأثیرگذارند. ماحصل فرایندهای قانونگذاری به طرق مختلف، براین قواعد نهادی حاکم بر ساختار و شیوه رقابت در بازار انتخاباتی هستند. حتی در دنیایی بدون مبادله نیز، آراء نمایندگان به یک لایحه می‌تواند بازتاب ترجیحات قانونگذاران نباشد، بلکه صرفاً براین و ماحصل قواعد نهادی‌ای باشد که نمایندگان مجلس آراء خود را بر مبنای آن تنظیم می‌کنند.

- عنوان: مباحثی در باب نظریه انتخاب عمومی
- مؤلفان: کاترین الیوت و کاترین ورنون
- طراح جلد: علیرضا عاشورزاده
- ناشر: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی
- چاپ اول: تابستان ۱۳۸۴
- تعداد: ۱۰۰۰ نسخه
- لیتوگرافی، چاپ و صحافی: نگاران شهر

- مسئولیت صحت مطالب کتاب با مترجم است.
- کلیه حقوق برای مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی محفوظ است.