

ذهن، جامعه و رفتار؛ تصمیم‌گیری انسانی و سیاست توسعه^۱

ابوالفضل غیاثوند* و جواد عرب یارمحمدی**

چکیده^۲

هر سیاستی فرضیه‌هایی درباره رفتار انسان مطرح می‌سازد و اصل بنیادین رهیافت کنونی برای سیاست‌گذاری، این تصور است که رفتار انسان برآمده از انتخاب عقلایی است. از این رو، سیاست‌های برخاسته از این دیدگاه بر تغییردادن هزینه و فایده اقدامات فردی تمرکز می‌کنند؛ اما در دهه‌های اخیر، پژوهش‌های انجام‌شده درباره فرایندهای تصمیم‌گیری، تردیدهایی جدی در مورد انتخاب‌های افراد بر مبنای فرضیه انتخاب عقلایی به‌وجود آورده است؛ در نتیجه، سیاست‌های جدید بر پایه درک واقعی‌تری از چگونگی تفکر و رفتار مردم شکل می‌گیرند. درک و کاربست یافته‌های اخیر در چگونگی تصمیم‌گیری انسانی بر طراحی سیاست‌های عمومی کارا در کشورهای جهان مؤثر هستند و چارچوبی مبتنی به سه اصل خودکار اندیشیدن، اجتماعی اندیشیدن و اندیشیدن به‌واسطه الگوهای ذهنی پدید می‌آورند. این چارچوب برگرفته از جوامع و تاریخ مشترکی است که افراد در آن قرار دارند. کاربست سیاست‌ها و مداخلاتی که با در نظر داشتن این اصول به فعال‌سازی مدل‌های ذهنی مناسب منجر می‌شود، نتایج مناسب‌تری را به دنبال داشته است.

واژگان کلیدی: اقتصاد رفتاری، سیاست‌گذاری عمومی، مدل‌های ذهنی، نظریه انتخاب عقلایی.

طبقه‌بندی JEL: J41, D91, Z18

۱. این مقاله، ترجمه بخش مرور کوتاه گزارش توسعه جهان با عنوان «ذهن، جامعه و رفتار» است که در سال ۲۰۱۵ از سوی بانک جهانی تدوین و منتشر شده است.

۲. چکیده توسط مترجمین تدوین و نگارش شده است.

* دکترای اقتصاد، استادیار گروه اقتصاد دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران مرکزی
ab.ghiasvand@iauctb.ac.ir

** دکترای اقتصاد، عضو هیأت علمی پژوهشکده امور اقتصادی
javad.yarmohammadi@earc.ac.ir

۱. مقدمه

هر کسی مسیر زندگی خود را دنبال کرده و هدف از سیاست توسعه، تا حد زیادی، تأمین منابع و اطلاعاتی است که مردم کشورهای دارای اقتصادهای با درآمد پایین یا متوسط در طول زندگی لازم دارند؛ اما با این که چنین رویکردی اغلب مقتضی و مناسب است، می‌تواند ناقص هم باشد. برای درک چرایی این امر، مقایسه‌ای بین خلبانان هواپیما را در نظر بگیرید. در دهه‌های میانی قرن بیستم، با هدف کمک به بهبود هدایت هواپیما از سوی خلبانان، برخی ابزارهای پروازی و موتوری بسط و توسعه یافتند؛ اما در دهه ۱۹۸۰، پیشرفت‌های متعدد فنی و اطلاعات بیشتر، تأثیری مغایر و متضاد با هدف مورد نظر طراحان به دنبال داشت: این پیشرفت‌ها به جای آنکه به خلبانان در هدایت هواپیما کمک نماید، کابین هواپیما را به محیطی بیش از پیش پیچیده تبدیل کرد، به گونه‌ای که پیشرفت‌های فنی به خلبانان فشار وارد کرده و بار سنگینی را بر دوش آنان وارد می‌کرد. به این ترتیب، درصد اشتباه خلبان‌ها افزایش یافت. برای حل مشکل به‌سراغ کارشناسان حوزه طراحی عوامل انسانی رفتند، حوزه‌ای چند رشته‌ای مبتنی بر این ایدهٔ محوری که تصمیم‌گیری، محصول تعامل ذهن و شرایط است. کابین هواپیما با دقت بسیار نسبت به این مسأله که اطلاعات چگونه بسته‌بندی و عرضه می‌شوند، بازطراحی شد، آن گونه که مناسب بدن انسان و قابلیت‌های شناختی آن باشد. در مقایسه با چند دهه پیش، کابین خلبان این روزها ابزار و دستگاه‌های کمتری دارد، چرا که طراحی ابزار موجود در کابین به درکی عمیق‌تر از فرایندهای شناختی انسان مبتنی است.^۱

عنوان این گزارش، «ذهن، جامعه و رفتار»، این ایده را مجسم می‌کند که توجه به چگونگی فکر کردن انسان‌ها (فرایندهای ذهنی) و نقش تاریخ و شرایط زمینه‌ای در شکل دادن به تفکر (نفوذ جامعه) می‌تواند طراحی و اجرای سیاست‌های توسعه و چگونگی مداخله در هدف‌گیری گزینه‌ها و اقدامات (رفتارهای) انسان‌ها را بهبود بخشد. به بیان دیگر، مقتضی‌است سیاست توسعه مبتنی بر توجه دقیق به عوامل انسانی بازطراحی شود.

1. Wiener and Nagel. (1998).

هدف این گزارش، تلفیق یافته‌های اخیر در مورد بنیان‌های روان‌شناختی و اجتماعی رفتار انسان‌ها است تا آنها را برای استفاده نظام‌مندتر پژوهشگران و دست‌اندرکاران در جوامع در حال توسعه فراهم سازد. این گزارش از یافته‌های مختلف، از جمله علوم عصب‌شناسی، علوم شناختی، روان‌شناسی، اقتصاد رفتاری، جامعه‌شناسی، علوم سیاسی و مردم‌شناسی کمک می‌گیرد. در این پژوهش، این یافته‌ها به توضیح و تبیین تصمیماتی کمک می‌کنند که افراد در جنبه‌های مختلف توسعه، از جمله در زمینه‌های پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، مصرف انرژی، سلامت و تربیت فرزندان اتخاذ می‌کنند. همچنین، این یافته‌ها بر درک ما درباره چگونگی بسط رفتارهای جمعی، مانند اعتماد گسترده یا فساد همه‌جانبه - و چگونگی تحکیم این پدیده‌ها در یک جامعه - می‌افزایند. این یافته‌ها، نه تنها در مورد افراد در کشورهای در حال توسعه، بلکه در مورد متخصصان توسعه در این کشورها هم مصداق می‌یابد، زیرا وقتی شرایط تصمیم‌گیری پیچیده است، این متخصصان نیز مستعد و آماده اشتباه هستند.

این رویکرد باعث بسط مجموعه‌ای از ابزارها و استراتژی‌های لازم برای ترویج توسعه و مقابله با فقر می‌شود. نقطه قوت اقتصاد متعارف این است که شناخت و انگیزه‌های انسانی را عامدانه در یک «جعبه سیاه» قرار می‌دهد و «عملکرد درهم‌برهم و رازآلود درونی بازیگران» را با استفاده از الگوهایی که فرض می‌کنند همه مردم از منطری منفعت-محور تمامی هزینه‌ها و فایده‌های ممکن را در نظر گرفته و سپس، تصمیمی با فکر و عقلایی می‌گیرند، ساده می‌سازد.^۱ این رویکرد می‌تواند قدرتمند و سودمند باشد، اما در برخی زمینه‌ها هزینه‌هایی هم ایجاد می‌کند: تأثیرات روان‌شناختی و اجتماعی بر رفتارها را نادیده می‌گیرد. افراد، ماشین‌هایی محاسبه‌گر نیستند. در عوض، بازیگرانی انعطاف‌پذیر و احساسی هستند که تصمیم‌گیری آنها تحت تأثیر الگوهای زمینه‌ای، شبکه‌های اجتماعی محلی و هنجارهای اجتماعی و مدل‌های ذهنی مشترک قرار دارد. همه این عوامل در تعیین آنچه افراد به‌عنوان مطلوب، ممکن، یا حتی «قابل‌تصور» در زندگی خود درک می‌کنند، نقش دارند. ابزارهای جدید مبتنی بر این جنبه‌های کامل مؤلفه‌های انسانی، رویکردهای سیاستی کنونی را که بر پایه انگیزه‌های شخصی منفعت‌جویانه است، رد نمی‌کنند، بلکه آنها را تکمیل کرده و ارتقا می‌دهند. اجرای برخی از رویکردهای جدید هزینه‌های بسیار

1. Frees. (2009). P 98.

پایینی را طلب می‌کند، زیرا در طراحی یا اجرای این رویکردهای جدید در بیشتر موارد اختلافات جزئی است، مانند تغییر زمان نقل و انتقالات مالی، یا تعیین عنوان‌های متفاوت برای بعضی برنامه‌ها، ساده‌سازی مراحل دستیابی به برخی خدمات، وفاداری ایدئولوژیک و اجتماعی. وفاداری ایدئولوژیک و اجتماعی می‌تواند به جهت‌گیری‌های تأییدآمیز منجر شود؛ بدین صورت که در بیشتر موارد گرایش افراد به تفسیر و پالایش اطلاعات و داده‌ها به شیوه‌ای است که پیش‌داوری‌ها و فرضیه‌های نظری گذشته آنان را حمایت می‌کند.

در حال حاضر، این رویکردها در میان شرکت‌های بخش خصوصی که بیشتر دل‌مشغول درک این‌گونه رفتارهای مشتریان در شرایط طبیعی هستند، بسیار شایع است. هنگامی که یک شرکت محصولی را معرفی می‌کند، چه علامت تجاری جدیدی در زمینه غلات صبحانه، چه خمیر دندان یا تلفن همراه باشد، وارد بازاری رقابتی شده است که تفاوت‌های کوچک در کاربری و رضایت کاربر، تفاوت بین استقبال عمومی یا عدم پذیرش محصول را به دنبال دارد. در مرحله طراحی فشرده و متقابل، شرکت، پژوهش‌های کمی و کیفی قابل ملاحظه‌ای درباره مشتریان خود انجام می‌دهد تا محرک‌های رفتاری به‌ظاهر حاشیه‌ای و با این حال تعیین‌کننده را بشناسد: مشتریان معمولاً صبحانه خود را چه موقع و کجا صرف می‌کنند؟ آیا در خانه هستند یا محل کار و مدرسه، در اتوبوس هستند، یا قطار یا ماشین؟ معنای اجتماعی یک وعده غذایی چیست؟ آیا این وعده غذایی ارزش و آداب اجتماعی خاصی دارد؟ آیا رویدادی جمعی است یا بیشتر جنبه خصوصی دارد؟ آیا تغییر رفتار باید با افرادی متعدد هماهنگ شود یا این امکان وجود دارد که به‌صورت انفرادی رخ دهد؟ شاید این مثال‌ها در مقایسه با چالش‌هایی که حکومت‌ها و سازمان‌ها در کشورهای در حال توسعه پیش روی خود دارند، بی‌اهمیت و پیش پا افتاده باشند؛ با این وجود، درس مهمی می‌دهند: وقتی شکست عامل اصلی سودآوری را تحت تأثیر قرار می‌دهد، طراحان محصول توجه بیشتری به خرج می‌دهند که انسان‌ها در عمل چگونه فکر می‌کنند و تصمیم می‌گیرند. مهندسان، شرکت‌های خصوصی و همه اقسام بازارها مدت‌هاست که توجه خود را به محدودیت‌های ذاتی قابلیت شناخت انسانی، نقشی که ترجیحات و شرایط اجتماعی در تصمیم‌گیری ما ایفا می‌کنند و کاربرد میان‌برها

و الگوهای ذهنی در پالایش و تفسیر اطلاعات، معطوف ساخته‌اند. جامعه توسعه‌یافته هم باید همین کار را بکند.

شواهد موجود درباره شرایط تصمیم‌گیری در کشورهای در حال توسعه همچنان گردآوری می‌شوند و بسیاری از پیامدهای در حال ظهور و بروز سیاست‌گذاری‌ها مستلزم پژوهش بیشتر هستند. با این حال، هدف این گزارش الهام‌بخشیدن و راهنمایی پژوهشگران و دست‌اندرکارانی است که می‌توانند به پیشبرد مجموعه‌ای جدید از رویکردهای توسعه مبتنی بر ملاحظه و توجه کامل‌تر به تأثیرات روان‌شناختی و اجتماعی کمک کنند. برای نمونه، آیا ساده‌کردن فرایند نام‌نویسی برای کمک مالی می‌تواند مشارکت را افزایش دهد؟ آیا تغییر زمان خرید کود شیمیایی به شکلی که هم‌زمان با فصل برداشت باشد، می‌تواند میزان استفاده از آن را افزایش دهد؟ آیا فراهم‌آوردن یک سرمشق و نمونه می‌تواند نظر فرد را تغییر دهد که در زندگی چه چیزهایی ممکن هستند و برای یک جامعه چه چیزی «خیر» است؟ آیا تبلیغ هنجار اجتماعی رانندگی بی‌خطر می‌تواند میزان سوانح را کاهش دهد؟ آیا فراهم‌ساختن اطلاعات درباره مصرف انرژی همسایگان می‌تواند افراد را به صرفه‌جویی ترغیب نماید؟ همان‌طور که این گزارش بدان خواهد پرداخت، پاسخ‌هایی که بینش‌های جدید درباره عوامل انسانی در شناخت و تصمیم‌گیری در اختیار گذاشته‌اند، یک بله بلند و پرطنین است.^۱

بر اساس صدها مقاله تجربی درباره تصمیم‌گیری انسانی که شالوده این گزارش را شکل می‌دهند، سه اصل بیش از همه به چشم می‌آیند که راهنمایی و جهت‌دهی برای رویکردهای جدید به درک رفتار و طراحی و اجرای سیاست توسعه را در اختیار می‌گذارند؛ اول، افراد بیشتر قضاوت‌ها و انتخاب‌های خود را به‌صورت خودکار انجام می‌دهند و نه حساب شده؛ ما این را «خودکار اندیشیدن» می‌نامیم. دوم، چگونگی اقدام و تفکر افراد بستگی به این دارد که اطرافیان آنان چه کاری انجام می‌دهند و چه فکری می‌کنند؛ ما این را «اجتماعی اندیشیدن» می‌خوانیم. سوم، افراد در یک جامعه مشخص نظر مشترکی

1. Bettinger and others. (2012); Duflo, Kremer and Robinson. (2011); Beaman and others. (2009, 2012); Habyarimana and Jack. (2011); Allcott. (2011); Allcott and Rogers. (2014).

درباره تعبیر جهان پیرامونی خود و درک خودشان دارند: ما این را «اندیشیدن به واسطه الگوهای ذهنی» نام می‌نهمیم.

برای اینکه توضیح دهیم این سه نوع از تفکر چه اهمیتی برای توسعه دارند، معضلات پس‌انداز فردی و وام‌های سنگین خانوار را در نظر بگیرید که در جهان در حال توسعه (و کشورهای با درآمد بالا) مسائلی رایج هستند. بیشتر سیاست‌های اقتصادی بر اساس این فرضیه عمل می‌کنند که میزان فزاینده پس‌انداز مستلزم افزایش میزان بهره برای پس‌اندازکنندگان است؛ اما عوامل دیگری غیر از متغیرهای استاندارد قیمت، درآمد و مقررات هم بر رفتار پس‌اندازی تأثیرگذارند که تفکر ناخودآگاه که به شکل‌گیری و ادراک انتخاب واکنش نشان می‌دهند، گرایش گسترده به تبعیت از هنجارهای اجتماعی، الگوهای ذهنی و جایگاه فرد در چرخه حیات از آن جمله‌اند. تجربیات میدانی در کنیا، آفریقای جنوبی و اتیوپی، ارتباط این سه اصل تصمیم‌گیری انسان با مشکلات اساسی توسعه را نشان می‌دهند.

در کنیا، بسیاری از خانوارها گفته‌اند که نداشتن پول مانع از آن شده که بتوانند محصولات بهداشتی پیشگیرانه، مانند پشه‌بندهای آغشته به حشره‌کش را تهیه کنند. با این حال، وقتی برای این افراد یک جعبه فلزی قفل‌دار، یک قفل آویز و یک دفترچه حساب پس‌انداز بانکی فراهم شد که خانوارها با آن صرفاً حق خرید محصولات پیشگیرانه بهداشتی داشتند، و همچنین، یافته‌های پژوهشگران در مورد اهمیت و کارایی این نوع پس‌انداز ارائه شد، سرمایه‌گذاری در محصولات پیشگیرانه بهداشتی ۶۶ تا ۷۵ درصد بیشتر شد.^۱ ایده نهفته در پس این برنامه این است که گرچه پول قابل مبادله بوده و می‌توان پول نقد را هر زمانی خرج کرد، اما مردم تمایل دارند که به واسطه یک فرایند «حسابداری ذهنی»^۲ که طی آن هزینه‌های

1. Dupas and Robinson. (2013).

2. Mental Accounting

این مفهوم نخستین بار توسط ریچارد تالر مطرح شد. بر اساس این ویژگی، سرمایه‌گذاران به جای در نظر گرفتن تغییرات مجموع ارزش دارایی خود، آن را به اجزای مختلف یا به اصطلاح حساب‌های ذهنی (Mental Accounts) جداگانه تقسیم و به‌طور مجزا بررسی می‌کنند. بدین معنا که اشخاص در بیشتر موارد دارایی‌ها و درآمدهای خود را در دو حساب ذهنی جداگانه منظور می‌کنند و بین حساب درآمدی (Income Account) و حساب ثروت (Wealth Account) تمایز قائل می‌شوند. یک مثال جالب در این خصوص را می‌توان در نگاه متفاوت افراد نسبت به سود نقدی (Dividend) و رشد قیمت سهام (Capital Gain) یافت. در واقع سرمایه‌گذاران، سود نقدی را در ذهن‌شان در حساب درآمد طبقه‌بندی می‌کنند، اما رشد قیمت سهام به حساب ثروت (دارایی) منتقل می‌شود.

خود را دسته‌بندی کرده و چگونگی هزینه‌کرد خود را مطابق آن تنظیم می‌کنند، پول خود را خرج کنند. در خصوص صندوقچه آهنی، قفل و دفترچه حساب مخصوص، مسأله حائز اهمیت این بود که به افراد اجازه می‌داد برای محصولات بهداشتی پیشگیرانه، پول خود را در یک حساب ذهنی بگذارند. این مداخله بدان سبب کارگر افتاد که حسابداری ذهنی یکی از راه‌هایی است که افراد در بیشتر موارد از طریق آن «خودکار می‌اندیشند» و نمونه‌ای از تأثیر کلی شکل‌دهنده و تنظیم‌کننده‌ای است که بر اساس آن تعلق چیزی به یک دسته‌بندی بر چگونگی ادراک ما از آن چیز تأثیر می‌گذارد.

برنامه‌های رایج آگاهی‌بخشی مالی در کشورهای کم‌درآمد تأثیرات محدودی داشته‌اند.^۱ در مقابل، به‌تازگی تلاشی که در آفریقای جنوبی برای آگاهی‌بخشی مالی از طریق شرکت در یک سریال عامه‌پسند تلویزیونی انجام گرفت، در بهبود و ارتقای انتخاب‌های مالی افراد مؤثر واقع شد. در این برنامه که درباره شخصیتی که به‌لحاظ مالی بی‌ملاحظه است، ساخته شده بود، پیام‌های مالی گنجانده شده بود. خانواده‌هایی که به مدت دو ماه این سریال عامه‌پسند را تماشا کرده بودند، کمتر دست به قمار زدند و به‌ندرت اقدام به خرید کالایی از طریق طرح‌های گران‌قیمت فروش اقساطی کردند.^۲ خانواده‌ها به‌لحاظ عاطفی درگیر شخصیت‌های سریال شده بودند. این موضوع آنان را بیشتر پذیرای پیام‌های مالی می‌کرد تا برنامه‌های معمول آگاهی‌بخشی مالی. موفقیت مداخله به «تفکر اجتماعی» متکی است، یعنی تمایل ما به شناخت بهتر از دیگران و آموختن از آنان.

در ایتوپی، افراد محروم عموماً از احساس عاملیت روان‌شناختی توسط دیگران گله دارند، به‌ویژه در اظهارنظرهایی که اغلب از جانب آنان ابراز می‌شود، نظیر آنکه، «ما نه رؤیا داریم و نه خیال» یا «ما تنها برای امروز زندگی می‌کنیم».^۳ در سال ۲۰۱۰، از خانواده‌هایی که به‌صورت تصادفی انتخاب شده بودند، دعوت شد تا به مدت یک ساعت ویدئوهای الهام‌بخش مشتمل بر چهار مستند از افراد منطقه را تماشا کنند که داستان‌های شخصی خود را تعریف می‌کردند که چگونه با تعیین اهداف و سخت‌کوشی وضعیت اجتماعی-اقتصادی خود را بهبود بخشیده‌اند. شش ماه بعد، خانواده‌هایی که ویدئوهای الهام‌بخش را تماشا

1. Xu and Zia. (2012).

2. Berg and Zia. (2013).

3. Bernard, Dercon and Taffesse. (2011). P 1.

کرده بودند، به‌طور متوسط پس‌اندازهای بیشتری داشتند و روی تحصیلات فرزندان خود بیشتر سرمایه‌گذاری کرده بودند. پژوهش‌ها نشان داد که این ویدئوها آرمان‌ها و امیدهای افراد، به‌ویژه برای آینده تحصیلی فرزندان آنها را افزایش داده بود.^۱ این مطالعه قابلیت مداخله در تغییر یک الگوی ذهنی را نشان می‌دهد؛ تغییر در باور فرد نسبت به آن چه که در آینده ممکن است.^۲ این نظر که برچسب‌زنی،^۳ سرمشق‌ها^۴ و آرمان‌ها^۵ می‌توانند بر پس‌انداز تأثیر داشته باشند، با این دیدگاه که افراد نسبت به تغییرات نرخ بهره یا قیمت‌ها یا محرک‌های دیگر به نحوی قابل پیش‌بینی پاسخ می‌دهند، ناسازگار نیست. رویکردهای جدید، جایگزین اقتصاد متعارف نمی‌شوند؛ بلکه رویکردهای جدید درک ما از فرایند توسعه و شیوه‌ای را که سیاست‌های توسعه و مداخلات می‌توانند طراحی و اجرا شوند، افزایش می‌دهند.

«چارچوب ذهن، جامعه و رفتار» به ابزار جدیدی برای دستیابی به اهداف توسعه و شیوه‌های افزایش کارآمدی مداخلات موجود اشاره می‌کند. این چارچوب مدخل‌های بیشتری برای سیاست‌گذاری و ابزارهای جدید در اختیار می‌گذارد که دست‌اندرکاران می‌توانند در تلاش‌های خود برای کاهش فقر و افزایش رفاه مشترک از آنها کمک بگیرند. این گزارش بیان می‌کند که چگونه وارد کردن مؤلفه‌های انسانی مؤثر در تصمیم‌گیری در محاسبات، به شکلی کامل‌تر، وضعیت برخی حوزه‌ها نظیر تداوم فقر، رشد دوران ابتدای کودکی، امور مالی خانواده، بهره‌وری، بهداشت و تغییر اقلیمی را روشن‌تر می‌سازد. این چارچوب و نمونه‌های متعدد در گزارش نشان می‌دهند که موانع موجود در سر راه قابلیت افراد برای پردازش اطلاعات و شیوه‌هایی که جوامع با استفاده از آنها به ذهنیت‌ها شکل می‌دهند، چگونه می‌توانند منبع نابرابری‌های توسعه باشند، که البته امکان تغییر آنها وجود دارد.

سه شیوه تفکری که اینجا تأکید شده‌اند، به‌طور یکسان در مورد تمامی جوامع انسانی مصداق می‌یابند و به افراد با سطح بالاتر یا پایین‌تر درآمد یا با سطح تحصیلات بالاتر یا پایین‌تر یا افرادی که در

1. Bernard and Others. (2014).

2. Bernard and Taffesse. (2014).

3. Labeling

4. Role Models

5. Aspirations

کشورهای پردرآمد یا کم‌درآمد زندگی می‌کنند، محدود نمی‌شوند. در سراسر این گزارش، نمونه‌های بی‌شماری از کشورهای با درآمد بالا، عمومیت و جامعیت تأثیرات روان‌شناختی و اجتماعی بر تصمیم‌گیری را نشان می‌دهند. این گزارش محدودیت‌های شناختی مردم در تمامی مسیرهای زندگی، از جمله کارکنان بانک جهانی را مستند می‌سازد. خود کارشناسان توسعه، خودکار فکر می‌کنند، اجتماعی می‌اندیشند و به‌واسطه الگوهای ذهنی فکر می‌کنند و در نتیجه، شاید در تعریف علل رفتار دچار سوءتعبیر شوند و راهکارهای بالقوه برای حل مشکلات توسعه را از قلم بیاندازند. سازمان‌های توسعه‌ای در صورتی می‌توانند کارآمدتر باشند که مشارکت‌کنندگان از گرایش‌ها و سوگیری‌های خود اطلاع و آگاهی یابند و سازمان‌ها رویه‌هایی را در پیش گیرند که تأثیرات این گرایش‌ها را کاهش دهند. از نظر کارشناسان توسعه، شناخت تأثیرات روان‌شناختی و اجتماعی بر رفتار و اتخاذ سیاست‌هایی که به این تأثیرات بپردازد - به‌جای اینکه در مقابل آن باشد - مستلزم رویکردی تجربی‌تر و عینی‌تر به طراحی سیاست‌هاست. از آنجا که تصمیم‌گیری انسانی فرایند بسیار پیچیده‌ای است، پیش‌بینی اینکه طرف‌های ذی‌نفع چگونه به مداخله‌ای خاص واکنش نشان خواهند داد، چالش مهمی محسوب می‌شود. فرایندهای تدبیر و اجرای سیاست‌های توسعه از تشخیص‌های غنی‌تر محرک‌های رفتاری نفع خواهند برد و آزمایش‌های اولیه در طراحی برنامه‌ها، در زمینه پیش‌بینی احتمال شکست برنامه‌ها و ایجاد حلقه‌های بازخورد به مشارکت‌کنندگان اجازه می‌دهد به‌گونه‌ای فزاینده و پیوسته طرح مداخلات را بهبود بخشند.

۲. سه اصل در چگونگی تصمیم‌گیری انسان‌ها

بخش نخست گزارش «ذهن، جامعه و رفتار» بر سه اصل در تصمیم‌گیری انسان‌ها استوار است: خودکار اندیشیدن، اجتماعی اندیشیدن و اندیشیدن به‌واسطه الگوهای ذهنی. با اینکه این اصول بر پژوهش پیشگامانه اخیر در علوم اجتماعی مبتنی هستند، اما باید تأکید کرد که این پژوهش جدید به نوعی با چرخشی صد و هشتاد درجه‌ای رشته اقتصاد را به نقطه آغازین خود از آدام اسمیت در اواخر قرن ۱۸ میلادی و دیدگاه‌هایی بازمی‌گرداند که در اوایل و نیمه قرن بیستم مشهود و شاخص بودند (کادر ۱).

اصل اول: خودکار اندیشیدن

در پیش‌فرض‌های ساده‌شده‌ای که در برخی الگوهای اقتصادی به کار گرفته شده‌اند، بازیگران اقتصادی کل، اطلاعات و نشانه‌های محیطی در جهان را در نظر گرفته و به واسطه آن آینده را بررسی می‌کنند تا در زمان حاضر تصمیمات سنجیده‌ای بگیرند که اهداف مشخص و بلندمدت آنان را پیش ببرد. البته، تصمیم‌گیری واقعی انسانی تقریباً هرگز این گونه نیست.^۱ افراد عموماً اطلاعاتی زیادی دارند که نمی‌توانند همه آن را پردازش کنند. راه‌های بسیار زیادی برای سازماندهی اطلاعات وجود دارد که تقریباً بر هر تصمیمی تأثیر می‌گذارند.

بنابراین، روانشناسان مدت‌هاست که دو نوع فرایندی را که افراد در هنگام تفکر استفاده می‌کنند، از هم تمیز داده‌اند: فرایندهایی که سریع، خودبه‌خودی، بی‌دردسر و تداعی‌گرا هستند؛ و فرایندهایی که آهسته، سنجیده، پر زحمت، دنباله‌دار و متفکرانه هستند. روانشناسان به‌طور استعاری این شیوه‌ها را دو شکل متمایز نظام تصمیم‌گیری انسان‌ها قلمداد می‌کنند: ۱. نظام خودکار^۲ و ۲. نظام سنجیده^۳ (جدول ۱ خلاصه‌ای از مباحث را در این زمینه فراهم می‌سازد).^۴

کادر ۱. تکامل تفکر اقتصادی در زمینه تصمیم‌گیری انسان‌ها

از زمان ثروت ملل، اثر بنیادین آدام اسمیت، اقتصاددان‌ها تأثیرات روان‌شناختی و اجتماعی بر تصمیم‌گیری انسان‌ها را بررسی کرده‌اند. جان مینارد کینز، «توهم پولی»^۵ -گرایش به نظریه توهم پولی در چارچوبی اسمی به‌جای واقعی- را تعریف کرد و در راهکار پیشنهادی خود برای حل مشکل بیکاری از آن بهره گرفت. وی همچنین دریافت که بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت ما از «روحیه حیوانی»^۶ -درک شهودی و احساسات- نشان دارند و نه از درک محاسباتی و فکری. گونار میردال پژوهشگر رکود فرهنگی بود. هربرت سایمون و فردریک هایک بیشتر کار خود را بر این شناخت استوار ساختند که انسان‌ها می‌توانند حجم محدودی از اطلاعات را در یک زمان پردازش کنند و قادر به سبک و سنگین کردن هزینه و فایده تمام نتایج تصمیمات خود نیستند. آلبرت هرشمن معتقد بود که مردم انگیزه‌های پیچیده‌ای در تصمیم‌گیری دارند و این موضوع امری سودمند است؛ آنها همکاری و وفاداری را ارج می‌نهند.

1. Gilovich, and Kahneman. (2002). & Goldstein. (2009)
2. Automatic System
3. Deliberative System
4. Kahneman. (2003).
5. Money Illusion
6. Animal Spirits

با این حال در بیشتر قرن بیستم، از رهگذر کار پل ساموئلسون و بسیاری دیگر، «یک گرایش پیوسته به رد عناصر لذت‌گرا، درون‌نگرانه و روان‌شناختی» در تصمیم‌گیری انسان‌ها وجود داشت.^۱ میلتن فریدمن در مقاله معروف خود با عنوان «در باب روش‌شناسی اقتصادی اثباتی» (۱۹۳۵) و دیگران در دهه ۱۹۵۰ بر مبنای شواهد موجود در آن زمان بحث کردند که اقتصاددان‌ها در پیش‌بینی‌های خود درباره برون‌دادهای بازار می‌توانند با اطمینان خاطر عوامل روان‌شناختی را نادیده بگیرند. یک فعال اقتصادی خاص را می‌توان چنان تلقی کرد که گویی مانند یک کارگزار غیر احساسی اما عقلایی و کاملاً منفعت‌محور رفتار کرده است، زیرا افرادی که این گونه رفتار نکنند، از سوی آنانی که این چنین رفتار کرده‌اند از بازار بیرون رانده می‌شوند. مفروضات محاسبه دقیق و ترجیحات ثابت و کاملاً فردمحور که در الگوهای اقتصادی استاندارد نهفته است، در بسیاری از حلقه‌ها به باورهای بدیهی بدل شده‌اند.

پژوهش‌های ۳۰ سال گذشته در خصوص فرایندهای تصمیم‌گیری در بسیاری از علوم رفتاری و اجتماعی، اقتصاددان‌ها را به این عرصه رهنمون ساخته که جنبه‌های روان‌شناختی و اجتماعی تصمیم‌گیری را که به باور بسیاری از نویسندگان اقتصاد اهمیت دارد، ارزیابی و طرح‌ریزی کنند. مطالعات تجربی نشان می‌دهند که مردم با ملاحظه هزینه و منافع، دست به تصمیم‌گیری نمی‌زنند. آنها می‌خواهند با انتظارات اجتماعی هماهنگ شوند. مردم سلاقی تغییرناپذیر یا سلایقی که به‌طور اتفاقی تغییر کند، ندارند. ترجیحات به شرایطی که در آن شکل می‌گیرند و نیز به نهادهای اجتماعی بستگی دارند که چارچوب‌های تفسیری را شکل می‌دهند، چارچوب‌هایی که افراد می‌توانند به مدد آن دست به تعبیر و تفسیر جهان بزنند.^۲

در نتیجه اقتصاددان‌ها به نقطه اول بازگشته‌اند. پس از دستورالعملی تقریباً ۴۰ ساله، باردیگر اقتصادی مبتنی بر درکی واقع‌گرایانه‌تر از انسان شکل گرفته است؛ اما این بار درک از انسان بر مبنای حجم زیادی از شواهد تجربی بنا شده است، شواهدی در سطح خرد علوم رفتاری و اجتماعی. ذهن، برخلاف رایانه، پدیده‌ای روان‌شناختی است و نه منطقی؛ شکل‌پذیر است و نه ثابت و بدون تغییر. بی‌تردید

1. Samuelson. (1938). P 344.

2. Basu. (2010). & Fehr and Hoff. (2011).

منطق حکم می‌کند که با مشکلات یکسان به طرز یکسانی برخورد کنیم، اما افراد در بیشتر موارد این کار را نمی‌کنند؛ وقتی گزینه پیش‌فرض یا ترتیب گزینه‌ها تغییر می‌کند، انتخاب‌های افراد هم تغییر می‌کند. افراد از الگوهایی ذهنی کمک می‌گیرند که به موقعیت و فرهنگ منکی است تا تجربیات را تفسیر کنند و تصمیم بگیرند. این گزارش نشان می‌دهد که یک چشم‌انداز بین رشته‌ای‌تر در باب رفتار انسان می‌تواند قدرت پیش‌بینی اقتصاد را افزایش داده و ابزارهای جدیدی در اختیار سیاست توسعه بگذارد.

جدول ۱. مردم دو نظام فکری دارند

افراد دو نظام فکری دارند - نظام خودکار و نظام سنجیده. نظام خودکار تقریباً بر تمامی قضاوت‌ها و تصمیمات ما تأثیر می‌گذارد.

نظام خودکار	نظام سنجیده
چیزی که خودبه‌خود به ذهن‌خود می‌کند در نظر گرفته می‌شود (دریچه محدود)	مجموعه‌ای از عوامل مرتبط را در نظر می‌گیرد (دریچه وسیع)
بی‌دردسر	پر زحمت
تطبیق‌گرایانه	مبتنی بر استدلال
شهودی	مدبرانه

مأخذ: Kahneman. (2003). Evans. (2008).

بیشتر مردم خود را متفکرانی از گروه کاملاً سنجیده تصور می‌کنند و البته دوست دارند که به‌طور خودکار درباره فرایندهای تفکر خودشان فکر کنند و تحت تأثیر الگوهای ذهنی دریافتی درباره این مسأله هستند که ذهن چگونه کار می‌کند؛ اما در عالم واقع، نظام فکری خودبه‌خودی بر بیشتر قضاوت‌ها و تصمیمات ما اغلب به شیوه‌ای قدرتمند و اثرگذار سیطره دارد. در بیشتر اوقات، بیشترین افراد از بسیاری از عوامل اثرگذار بر تصمیمات خود اطلاعی ندارند. افرادی که درگیر نظام فکری خودبه‌خودی می‌شوند، ممکن است تصمیماتی اتخاذ کنند که به باور خودشان اشتباهاتی بزرگ و نظام‌مند بوده‌است؛ به بیان دیگر، این افراد می‌توانند به انتخاب‌هایی که در حین درگیری با تفکر خودبه‌خودی اتخاذ کرده‌اند، رجوع کرده و آرزو کنند که ای کاش تصمیم دیگری گرفته بودند.

تفکر خودبه‌خودی باعث می‌شود که ما مشکلات را ساده‌سازی کرده و آنها را از دریچه‌های محدود ارزیابی کرده باشیم. ما جای خالی اطلاعات مفقود را با مفروضات خود درباره جهان پر می‌کنیم و

وضعیت‌ها را بر مبنای پیوندها و تطبیق‌هایی که به‌صورت خودکار به ذهن‌خطور می‌کنند و نظام‌های باوری که بدیهی فرض شده‌اند، ارزیابی می‌کنیم. با انجام این کار شاید تصویری نادرست از یک وضعیت را ترسیم کنیم، درست همان‌طور که نگاه‌کردن از دریچه یک پنجره کوچک مشرف به یک پارک سبز شهری می‌تواند فرد را به این تفکر نادرست برساند که او در مکانی روستایی و مرتعی به سر می‌برد.

این واقعیت که افراد بر تفکر خودبه‌خودی و خودکار تکیه می‌کنند، پیامدهای چشمگیری برای درک چالش‌های توسعه و طراحی بهترین سیاست‌ها برای غلبه بر این چالش‌ها به دنبال دارد. چنانچه سیاست‌گذاران در مفروضات خود درباره چگونگی ارزیابی که مردم در هنگام تصمیم‌گیری لحاظ می‌کنند، تجدیدنظر کنند، شاید بتوانند سیاست‌هایی طراحی کنند که انتخاب رفتارهای هماهنگ با نتایج مطلوب و بهترین منافع افراد را برای آنان ساده‌تر سازد.

برای نمونه، سیاست‌گذاران می‌توانند با توجه بسیار به عواملی مانند تدوین انتخاب‌ها و گزینه‌های پیش‌فرض، کمک حال باشند، ایده‌ای که با عنوان *انتخاب‌سازی*^۱ از آن یاد می‌شود.^۲ شیوه‌ای که هزینه در قالب آن هزینه‌های وام‌گیری مورد انتخاب قرار می‌گیرد، می‌تواند به شکل بهتری ارائه شود تا افرادی که میزان وام با بهره بالا را انتخاب کرده‌اند، به شیوه بهتری عمل کنند. برای برخی از فقیرترین افراد در برخی کشورها، استفاده چندباره از وام‌های کوچک، کوتاه‌مدت و بدون وثیقه یکی از واقعیات زندگی است؛ اگر ظرف یک سال چندین بار از این وام‌ها گرفته شود، نرخ بهره پرداختی و میزان انباشت بدهی به بیش از ۴۰۰ درصد خواهد رسید. با این وجود، هزینه بالای این وام‌ها در بیشتر موارد در نظر اول برای وام‌گیرندگان مشهود نیست. در ایالات متحده، آن دسته از اعتباردهندگانی که به عنوان وام‌دهندگان روز پرداخت^۳ شناخته می‌شوند، اقدام به اعطای تسهیلات کوتاه‌مدت می‌کنند، تا روز بعدی پرداخت حقوق افراد سررسید می‌شود. هزینه وام به‌جای آنکه به‌صورت یک نرخ بهره سالانه یا هزینه دریافت وام مجدد در نظر گرفته شود، معمولاً به‌صورت کارمزدی ثابت به ازای هر وام تعریف می‌شود - مثلاً ۱۵ دلار به ازای هر ۱۰۰ دلار وام دریافت‌شده برای مدت دو هفته.

1. Choice Architecture

2. Thaler and Sunstein. (2008).

3. Payday Lenders

یک بررسی میدانی در ایالات متحده، تأثیرگذاری چارچوب اطلاعاتی دریافت وام در هزینه وام‌گیری متقاضیان وام را به شکل شفاف‌تری نشان داده است.^۱ به یکی از دو گروه از سوی وام‌دهندگان شبه بانکی روز تسویه، پاکتی معمولی و استاندارد اعطا شد که حاوی پول نقد و مدارک لازم برای وام بود. این پاکت میزان مطالبه مؤسسه و تاریخ سررسید یا بازپرداخت را نشان می‌داد. گروه دیگر، پاکتی حاوی پول نقد دریافت کرد که نشان می‌داد، وقتی یک وام برای مدت سه ماه عقب بیفتد، در مقایسه با کارمزد هم‌ترازی که برای استقراض همین میزان وام با کارت اعتباری تعریف شده، کارمزد انباشتی به دلار به چه میزان پرداخت می‌شود. در گروهی که پاکتی دریافت کرده بودند که در آن هزینه‌های وام به صورت انباشتی دلاری ذکر شده بود، احتمال قرض گرفتن از وام‌دهندگان شبه بانکی روز تسویه در بازه زمانی چهار ماهه پس از مداخله، ۱۱ درصد کمتر از گروه دیگر بود. این مطالعه به خوبی نشان می‌دهد که مشخص کردن نوع و چگونگی گردآوری اطلاعات متقاضیان وام می‌تواند به افراد کمک کند تا تصمیمات بهتری اتخاذ کنند.

اصل دوم: اجتماعی اندیشیدن

افراد، حیواناتی اجتماعی هستند که تحت تأثیر ترجیحات اجتماعی، شبکه‌های اجتماعی، هویت‌های اجتماعی و هنجارهای اجتماعی قرار دارند: بیشتر مردم به آنچه اطرافیان آنان انجام می‌دهند و چگونگی قرار گرفتن در گروه‌ها اهمیت می‌دهند و رفتار دیگران را تقریباً به صورت خودبه‌خودی و خودکار سرمشق قرار می‌دهند. بسیاری از افراد از روی انصاف و رابطه متقابل، ترجیحات اجتماعی دارند و از روحیه همکاری جویانه برخوردارند. این ویژگی‌ها می‌تواند هم به نتایج خوب و هم نتایج بد کمک کند؛ جوامعی که میزان اعتماد در آنها بالاست، و جوامعی که فساد در آنها بیداد می‌کند، از حجم همکاری اجتماعی گسترده‌ای برخوردارند.

1. Bertrand and Morse. (2011).

جامعه‌گرایی انسانی^۱ (گرایش مردم به نگران هم بودن و مصاحبت با یکدیگر) لایه‌ای از پیچیدگی و واقع‌گرایی را به تحلیل تصمیم‌گیری و رفتار انسانی می‌افزاید. از آنجا که بسیاری از سیاست‌های اقتصادی بر این فرض استوار است که افراد تصمیم‌گیرانی خودمحور و خودمختار هستند، بنابراین، سیاست‌های تجویز شده آنان بر انگیزه‌های مادی خارجی مانند قیمت‌ها تکیه می‌کند.

با این حال، جامعه‌گرایی انسان از این موضوع حکایت دارد که رفتارهای فردی از انتظارات اجتماعی، تأیید اجتماعی، الگوهای همکاری، اهمیت درون‌گروهی اعضا و هنجارهای اجتماعی متأثر است. در واقع، طراحی نهادها و شیوه‌هایی که افراد، گروه‌ها را سازماندهی می‌کنند و اشکالی که از محرک‌های مادی بهره می‌گیرند، می‌تواند انگیزه اقدامات همکاری جویانه مانند توسعه جامعه و نظارت بر مدارس را سرکوب کرده یا برانگیزد.

مردم در بیشتر موارد به‌عنوان همکاران مشروط^۲ رفتار می‌کنند، یعنی افرادی که ترجیح می‌دهند تا زمانی که دیگران همکاری کنند، به این همکاری ادامه دهند. نتایج یک «بازی کالاهای عمومی»^۳ که در هشت کشور اجرا شده است، نشان می‌دهد که هرچند در این کشورها نسبت همکاران مشروط با مفت‌سواران^۴ متفاوت است، اما در تمامی این کشورها، همکاری مشروط رویکرد غالب به‌شمار می‌رود. به بیان دیگر، در هیچ کدام از جوامعی که در آنها مفت‌سواری مطالعه شده، این رویکرد، شیوه معمول رفتار اقتصادی نبوده است.^۵

ترجیحات اجتماعی و تأثیرگذاری‌های اجتماعی می‌تواند جوامع را به سمت الگوهای جمعی خودتقویت‌گر در رفتار افراد رهنمون سازد. در بسیاری موارد، این الگوها به‌شدت مطلوب هستند و الگوهای

1. Human Sociality
2. Conditional Cooperators
3. Public Goods Game
4. Free Riders

در علم اقتصاد معضل مفت‌سواری وقتی رخ می‌دهد که کسانی که از منابع، کالاها یا خدمات سود می‌برند، بهای آنها را پرداخت نکرده و در شیوه بهره‌برداری غیرمسئولانه عمل کنند، که به کمبود تأمین آن کالاها یا خدمات منجر می‌شود. معضل مفت‌سواری پرسش چگونگی محدودسازی مفت‌سواری و اثرات منفی آن در چنین وضعیت‌هایی است. معضل مفت‌سواری ممکن است وقتی رخ دهد که حقوق مالکیت به شکل روشن تعریف نشده یا اعمال نشود.

5. Henrich and Others. (2001).

اعتماد و ارزش‌های مشترک را ترسیم می‌کنند؛ اما وقتی رفتارهای گروهی بر ترجیحات فردی نیز تأثیر می‌گذارند و ترجیحات فردی در قالب رفتارهای گروهی جمع می‌شوند، جوامع هم می‌توانند در نهایت فعالیت پیرامون یک کانون مشترک را که برای اجتماع، نسنجیده یا حتی مخرب است، هماهنگ کنند. تفکیک نژادی یا قومی و فساد تنها دو نمونه هستند. وقتی «کانون‌های» هماهنگ‌کننده خودتقویت‌گر در یک جامعه ظهور پیدا می‌کنند، ممکن است این جوامع در برابر تغییر بسیار مقاومت نشان دهند. معانی و هنجارهای اجتماعی و شبکه‌های اجتماعی که ما هم بخشی از آن هستیم، ما را به دریچه‌ها و الگوهای از رفتار جمعی سوق می‌دهند.

برعکس، به حساب آوردن عوامل انسانی جامعه‌گرایی می‌تواند به تدوین سیاست‌های خلاقانه مداخله‌ای کمک کرده و مداخلات موجود را کارآمدتر سازد. در هند، مشتری‌های وام‌ها و اعتبارات خرد به صورت تصادفی تعیین شده بودند تا به جای ماهانه، هفتگی با هم ملاقات کنند. دو سال پس از پایان چرخه وام، آنها ارتباط اجتماعی صمیمانه‌تری با یکدیگر داشتند و مشتاق بودند که بار دیگر چنین تسهیلاتی را دریافت کنند و احتمال اینکه وام دوم خود را سر موعد پرداخت نکنند، سه برابر کمتر بود.^۱ در اوگاندا و مالاوی، وقتی از کشاورزان هم‌طراز و هم‌ردیف در برنامه‌های آموزشی استفاده شد، فعالیت‌های ترویج کشاورزی موفق‌تر بودند.^۲ افراد عموماً می‌خواهند وام‌های خود را بازپرداخت کنند و فناوری بهتری به کار گیرند، اما شاید در انگیزه‌دادن به خود برای انجام این کار مشکل داشته باشند. سیاست‌های جاری می‌تواند با کمک‌گرفتن از انگیزه‌های اجتماعی به آنان کمک کند که به اهداف خود برسند و از منافع آنان محافظت کند.

نمونه یک وضعیت اضطراری عمومی در بوگوتا در کلمبیا نشان می‌دهد که رویکردهای سیاستی چگونه می‌توانند هم تضعیف‌کننده و هم تقویت‌کننده رفتارهای تعاونی و همکاری‌جویانه باشند. در سال ۱۹۹۷، بخشی از کانال آب شهر خسارت دید و باعث وضعیت اضطراری کم‌آبی شد. نخستین اقدام مقامات شهری اعلام وضعیت اضطراری عمومی بود؛ ضمن آنکه یک برنامه ارتباطی با جمعیت شهر درباره

1. Feigenberg, Field and Pande. (2013)

2. Vasilaky and Leonard. (2013). & Ben Yishay and Mobarak. (2014)

بحران جاری آغاز شد. با آنکه هدف از انجام این اقدامات ذخیره‌سازی آب بود، در مقابل، هم مصرف آب و هم احتکار آن را افزایش داد. شورای شهر با اطلاع از مشکل، استراتژی ارتباطی خود را تغییر داد و داوطلبانی به گوشه و کنار شهر فرستاد تا درباره کارآمدترین تمهیدات ذخیره‌سازی آب به مردم آموزش دهند و با اعلام آمار و ارقام مصرف روزانه آب، افرادی را که در این راه همکاری می‌کردند و یا آنانی را که همکاری نداشتند، با ذکر نام معرفی کرد. شهردار شهر به همراه همسر خود در یک برنامه تلویزیونی در حال حمام کردن ظاهر شدند و توضیح داده شد که چگونه وقتی صابون می‌زنند، شیر آب می‌تواند بسته باشد و پیشنهاد کرد به صورت جفت‌جفت حمام کنند. این استراتژی‌ها میزان همکاری مردم را افزایش داد و کاهش در مصرف آب تا مدت‌ها پس از تعمیر کانال ادامه یافت.

اصل تفکر اجتماعی برای سیاست‌گذاری چندین پیامد دارد؛ فصل دوم گزارش به بررسی دامنه محرک‌های اقتصادی و اجتماعی در جهانی می‌پردازد که جامعه‌گرایی انسانی از عوامل اصلی تأثیرگذاری بر رفتار انسان‌هاست و نشان می‌دهد که نهادها و مداخلات را چگونه می‌توان طراحی کرد تا به رفتار همکاری‌جویانه کمک کنند و شبکه‌های اجتماعی و هنجارهای اجتماعی چگونه به رفتارها شکل داده و می‌توانند به‌عنوان مبنایی برای انواع جدید مداخلات انجام وظیفه کنند.

اصل سوم: اندیشیدن به واسطه الگوهای ذهنی

وقتی افراد فکر می‌کنند، عموماً از مفاهیمی که خود ابداع کرده‌اند، کمک نمی‌گیرند. در عوض، از مفاهیم، دسته‌بندی‌ها، هویت‌ها، نمونه‌های اصلی، کلیشه‌ها، روایت‌های علت و معلولی و جهان‌بینی‌های جوامع خود استفاده می‌کنند. اینها همگی نمونه‌هایی از الگوهای ذهنی هستند. الگوهای ذهنی بر آنچه افراد تصور و دریافت می‌کنند و چگونگی تفسیر از آن تأثیر می‌گذارد. برای اینکه چه قدر باید با کودکان صحبت کرد، از چه خطراتی برحذر بود، برای چه باید پس‌انداز کرد، آب و هوا چگونه است و حتی برای دلایل بیماری هم الگوهای ذهنی وجود دارند. بسیاری از الگوهای ذهنی سودمند هستند؛ الگوهای دیگر این‌گونه نیستند و به سازوکار انتقال فقر بین نسلی کمک می‌کنند. الگوهای ذهنی از وجه شناختی تعاملات اجتماعی حاصل می‌شوند که مردم بیشتر از آن با عنوان فرهنگ یاد می‌کنند. فرهنگ بر تصمیم‌گیری فرد تأثیر می‌گذارد، زیرا نقش مجموعه‌ای از طرح‌های به هم پیوسته از معنی را ایفا می‌کند

که مردم وقتی عمل می‌کنند و تصمیم می‌گیرند، از آن استفاده می‌کنند. این طرح‌ها از معنی مانند ابزاری برای ممکن‌ساختن و هدایت اقدام، مورد استفاده قرار می‌گیرند.^۱

الگوهای ذهنی، باورها و رویه‌های اجتماعی، اغلب به طرز عمیقی در افراد ریشه می‌دانند. ما دوست داریم که جنبه‌های جامعه را درونی‌ساخته و آنها را به عنوان «واقعیات اجتماعی» بدیهی و غیرقابل اجتناب فرض کنیم. الگوهای ذهنی مردم درک آنها از آنچه را که در زندگی درست، طبیعی و ممکن است، شکل می‌دهد. روابط و ساختارهای اجتماعی، به نوبه خود مبنای «عقل سلیم» به لحاظ اجتماعی تلقی می‌شوند که نشان‌دهنده شواهد، ایدئولوژی‌ها و آرمان‌هایی هستند که افراد بدیهی فرض کرده و در تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند و در برخی موارد بر تفاوت‌های اجتماعی می‌افزایند. مجموعه نوشته‌های مردم‌شناسان و دانشمندان دیگر علوم اجتماعی اشاره می‌کنند که آنچه مردم شواهد محکم و عقل سلیم (الگوهای ذهنی اساسی آنان از جهان و چگونگی کارکرد آن) تلقی می‌کنند، در بیشتر موارد به واسطه روابط اقتصاد، تعلقات مذهبی و هویت‌های گروه‌های اجتماعی شکل می‌گیرد.^۲ عمده تلاش‌ها در این گزارش آن است که دستیابی به تغییر اجتماعی در وضعیتی که الگوهای ذهنی درونی‌سازی شده‌اند، مستلزم تأثیرگذاری بر تصمیم‌گیری شناختی برخی افراد خاص و رویه‌ها و نیز نهادهای اجتماعی است. کلیشه، نمونه‌ای برجسته از یک الگوی ذهنی است که الگوی ذهنی یک گروه اجتماعی است. کلیشه‌ها بر فرصت‌های موجود افراد تأثیر می‌گذارند و فرایندهای شمول و طرد اجتماعی آنان را شکل می‌دهند. در نتیجه وجود کلیشه‌های اجتماعی به نظر می‌رسد، افرادی از گروه‌های محروم قابلیت‌های خود را دست کم بگیرند^۳ و در وضعیت‌های اجتماعی که طبقه اجتماعی ایشان به آنها یادآوری می‌کند، شاید حتی عملکردی به مراتب بدتر داشته باشند. به این طریق و نیز از شیوه‌هایی دیگر، کلیشه‌ها می‌توانند خود-انگیخته^۴ باشند و اختلافات اقتصادی بین گروه‌ها را تقویت کنند.^۵

1. DiMaggio. (1997).

2. Bourdieu. (1977) & Kleinman. (2006).

3. Guyon and Huillery. (2014).

4. Self-fulfilling

۵. برای نمونه در باب کلیشه‌های جنسیتی رجوع کنید به: Ridgeway. (2011)

همان‌طور که در شکل ۱ نشان داده شده، در هند، وقتی هویت کاستی^۱ و طبقه‌ای مخفی شد، عملکرد پسر بچه‌های کاست پایین، به اندازه پسر بچه‌های کاست بالا در حل معماها خوب بود. با این حال، در گروه‌های مرکب از کاست‌ها، با آشکار ساختن کاست پسر بچه‌ها پیش از جلسات حل معما، یک «شکاف کاستی»^۲ قابل‌ملاحظه در موفقیت ایجاد شد که طی آن پسر بچه‌های کاست بالا با کنترل متغیرهای فردی دیگر ۲۳ درصد بهتر از پسر بچه‌های کاست پایین عمل کردند.^۳ برجسته ساختن کاست برای شرکت‌کنندگان در آزمون باعث تحریک هویت‌ها شد که به نوبه بر عملکردها تأثیر گذاشته است. در این آزمون، عملکرد پسر بچه‌های تحقیر شده کاست پایین نسبت به عملکرد پسر بچه‌های کاست بالا کاهش یافت. وقتی مفهوم کاست برای پسر بچه‌های کاست بالا روشن شد و با پسر بچه‌های کاست پایین قاطی نشدند، عملکرد پایینی داشتند؛ شاید به این دلیل که این آشکار سازی حسی از استحقاق را با طرح این پرسش برانگیخت که «چرا تلاش کنم؟». صرف حضور یک کلیشه می‌تواند به تفاوت‌های حساب شده در توانایی‌ها و قابلیت‌ها یاری رساند که این مسأله به نوبه خود می‌تواند کلیشه را تقویت کرده و در یک دور باطل، به‌عنوان پایه‌ای برای تمایز و محرومیت نقش‌آفرینی کند.

یافتن راه‌هایی برای توقف این دور باطل می‌تواند رفاه و بهروزی افراد به حاشیه رانده شده را تا اندازه زیادی افزایش دهد. شواهد به‌دست آمده از برخی شرایط از این حکایت دارند که برانگیختن هویت‌های مثبت می‌تواند کلیشه‌ها را خنثی کرده و آرمان‌های افراد را ارتقا دهد. وادار ساختن افراد به تفکر درباره نقاط قوت خود به موفقیت‌های آکادمیک بیشتر بین اقلیت‌های در خطر در ایالات متحده، علاقه بیشتر به برنامه‌های مبارزه با فقر بین مردم فقیر و افزایش احتمال یافتن شغل بین بیکاران در بریتانیا منتهی شده است.^۴

1. Caste Identity

کاست، نوعی نظام اجتماعی است؛ در این نظام، مزایای اجتماعی بر اساس نقش‌های انتسابی توزیع می‌شود. در نظام کاست، افراد عضو در رتبه‌های مختلف، حق گذر به رتبه‌های دیگر را ندارند و باید شرایط ویژه‌ای را در رفتار و اعمال خود و رابطه با اعضای رتبه‌های دیگر رعایت کنند.

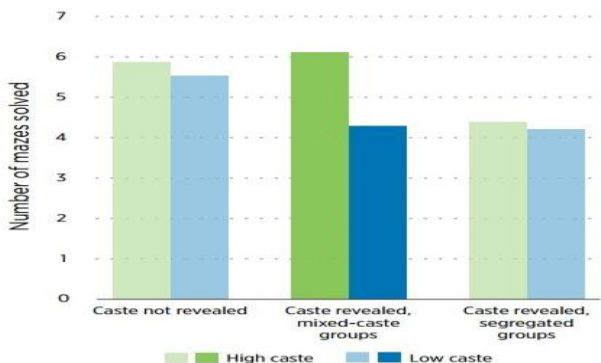
2. Caste Gap

3. Hoff and Pandey. (2006, 2014).

4. Cohen and others. (2009); Hall, Zhao and Shafir. (2014). & Bennhold. (2013).

شکل ۱. مشخص کردن یک هویت تحقیرآمیز یا فخرآمیز می‌تواند بر عملکرد دانش‌آموزان اثر بگذارد

پسر بچه‌های کاست بالا و کاست پایین از روستاهای هند به صورت تصادفی به گروه‌هایی تقسیم شدند که در برجستگی هویت کاستی تفاوت داشتند. تا زمانی که کاست آنان آشکار نشده بود، پسر بچه‌های کاست بالا و کاست پایین به لحاظ آماری در حل هزارتوها قابل تمایز نبودند. آشکار ساختن کاست در یک کلاس درس مختلط، عملکرد پسر بچه‌های کاست پایین را کاهش داد؛ اما آشکار ساختن علنی کاست در کلاس‌های درسی که به لحاظ کاست تفکیک شده بودند - به نشانه سزاواری تعلق به یک کاست بالا - عملکرد پسر بچه‌های کاست بالا و کاست پایین را کاهش داد و در حالی که تمایز عملکرد آنان به لحاظ آماری همچنان غیرقابل تشخیص بود.



مأخذ: Hoff and Pandey.(2014)

این ملاحظات مجموعه ابزارهای سیاست‌گذاران را به شیوه‌های دیگر هم توسعه می‌دهد. مجموعه‌ای بیش از اندازه مهم از مداخلات توسعه شامل رسانه‌ها نیز می‌شود. قرارگرفتن در معرض قصه‌ها و داستان‌هایی مانند سریال‌های تلویزیونی می‌تواند الگوهای ذهنی را تغییر دهد. برای نمونه، وقتی مردمی که در جوامع با نرخ باروری بالا زندگی می‌کردند، تحت تأثیر سریال‌های عامه‌پسند درباره خانواده‌های کم‌فرزند قرار گرفتند، نرخ زاد و ولد آنان کاهش پیدا کرد.^۱ الگوهای ذهنی مشترک پیوسته هستند و می‌توانند تأثیری اساسی بر انتخاب‌های افراد بگذارند و نتایج اجتماعی را به بار آورند. از آنجا که الگوهای ذهنی تا حدی انعطاف‌پذیرند، مداخلات سیاستی می‌تواند آنان را مورد هدف قرار گیرد تا اهداف توسعه را ترویج کند. افراد الگوهای ذهنی بسیار متفاوت و متعارضی دارند که می‌توانند به هر وضعیتی ربط پیدا کنند؛ این که افراد از کدام الگو استفاده می‌کنند، به زمینه فعالیت‌ها بستگی دارد. سیاست‌هایی که افراد

1. Jensen and Oster. (2009). & La Ferrara, Chong, and Duryea. (2012).

را در معرض شیوه‌های جدید از تفکر و درک‌های همتا از جهان قرار می‌دهند، می‌تواند مجموعه موجود از الگوهای ذهنی را توسعه دهد و نقش مهمی در توسعه ایفا کند.

۳. چشم‌اندازهای روان‌شناختی و اجتماعی در باب سیاست‌گذاری

در بسیاری از موارد، درک کامل‌تر از تصمیم‌گیری انسانی می‌تواند به جوامع برای دستیابی به اهداف گسترده مشترک مانند پس‌انداز بالاتر یا سلامت بهتر و از این رهگذر، ارتقای سعادت و بهروزی فردی یاری رساند. جدول ۲، نمونه‌هایی از مداخلات سیاستی بر اساس درک واقعی‌تر رفتار انسان که مؤلفه‌های انسانی را تحت پوشش قرار داده، ارائه می‌دهد. کشف و درک بینش‌ها در قالب علوم اجتماعی و رفتاری مدرن، می‌تواند گونه جدیدی از مداخلات سیاستی به‌وجود آورد که از نظر اقتصادی بسیار مقرون به صرفه باشد. درک همه‌جانبه رفتار انسان‌ها می‌تواند سیاست‌های توسعه را بهبود بخشد؛ در حالی که بخش نخست این گزارش درباره اصول رفتار انسان‌ها سازمان یافته است، بخش دوم به مسائل توسعه می‌پردازد و نشان می‌دهد که چگونه این اصول می‌تواند در شماری از حوزه‌های سیاستی به کار گرفته شود.

فقر

فقر نه‌تنها ناشی از کمبود منابع مادی است، بلکه همچنین نقصان در زمینه‌ای است که تصمیمات در آن گرفته می‌شود. این مسأله می‌تواند بار شناختی^۱ بر افراد تحمیل کند که این امر کار را به‌ویژه برای کسانی که به‌طور سنجیده فکر می‌کنند، دشوار می‌سازد.^۲ افرادی که هر روز باید انرژی فکری زیادی را صرفاً برای اطمینان از دسترسی به نیازهایی مانند غذا و آب آشامیدنی تمیز صرف کنند، انرژی چندانی برای مشورت و تفکر سنجیده ندارند و در قیاس با کسانی که در منطقه‌ای زندگی می‌کنند که از زیرساخت‌های خوب و نهادهای مناسب برخوردارند، نمی‌توانند بر سرمایه‌گذاری در کار یا رفتن به جلسات انجمن مدرسه تمرکز کنند؛ در نتیجه، افراد

1. Cognitive Burden

اصطلاح بار شناختی برای نخستین بار در سال ۱۹۵۰ در قالب رویکرد شناختی ارائه شد. بار شناختی بر این فرض استوار است که ظرفیت شناختی انسان از محدودیت برخوردار است، بدین معنا که در آن واحد، ما می‌توانیم تعداد محدودی از واحدهای اطلاعاتی را پردازش کنیم. اصطلاح بار شناختی نیز به میزان باری که در هنگام پردازش اطلاعات بر روی حافظه کاری وارد می‌آید، تا بتواند آن اطلاعات را برای جای‌دهی در حافظه بلندمدت رمزگذاری کند، اشاره دارد. در واقع، این تلاش ذهنی برای پردازش اطلاعات را بار شناختی می‌نامیم.

2. Mullainathan and Shafir. (2013).

فقیر ممکن است مجبور به تکیه بیشتر بر روش تصمیم‌گیری خودبده‌خودی و خودکار باشند تا کسانی که درگیر فقر نیستند.

جدول ۲. نمونه‌هایی از مداخلات رفتاری که به‌لحاظ هزینه‌ای کارآمد هستند

مداخله	تعریف	نتیجه
یادآوری‌ها	در کنیا، پیامک‌های هفتگی برای یادآوری به بیماران برای مصرف داروهای اچ.آی.وی ارسال شد.	تبعیت از رژیم دارویی یادآوری‌های هفتگی میزان پای‌بندی به مصرف دارو را به ۵۳ درصد از مبنای پایه ۴۰ درصد، افزایش داد.
هدایای غیرنقدی	در هند، مشوق‌ها و جوایز کوچک غیرنقدی مانند عدس یا بشقاب‌های غذاخوری فلزی با مصون‌سازی در مقابل بیماری‌ها در جامعه همراه شد.	نرخ ایجاد مصونیت (ایمن‌سازی) در بین کودکان ۳-۱ سال، نرخ مصون‌سازی کاملی که با مشوق عدس همراه بود به ۳۹ درصد رسید؛ در حالی که در گروهی که تنها مصون‌سازی انجام شد و مشوقی ارائه نشد، این نرخ ۱۸ درصد بود. در مناطق نبود مداخله، نرخ ایمن‌سازی کامل ۶ درصد بود.
اعلامیه‌های عمومی	در کنیا، برچسب‌هایی در اتوبوس‌هایی که به صورت تصادفی انتخاب شده بودند، نصب شده بود که مسافران را به «ملامت و سرزنش» رانندگان بی‌احتیاط تشویق می‌کرد.	تصادفات ترافیکی آمار بیمه سالانه نشان می‌دهد که نرخ تصادفات ۵ تا ۱۰ درصد کاهش داشته است.
سهل‌الوصول ساختن محصولات	در کنیا، دستگاه‌های کلرژنی به‌صورت رایگان در اختیار منابع آب محلی قرار گرفت و قرار شد که بانیان این امر، برای تشویق به استفاده از این دستگاه، از خانه‌ها بازدید کنند.	استقبال عمومی از کلر زدن نرخ استقبال عمومی در خانه‌های دارای دستگاه کلرژنی ۶۰ درصد در مقایسه با ۷ درصد در گروه کنترل بود.
پیام‌های الهام‌بخش	در اتیوپی، ویدئوهایی درباره اینکه مردم فقیر چگونه از فقر رهایی یافته‌اند و جایگاه اجتماعی-اقتصادی خود را بهبود بخشیده‌اند، برای خانوارهای فقیر به نمایش درآمد.	آرمان‌ها و سرمایه‌گذاری آرزوها و انگیزه‌های کودکان رشد یافت. مجموع پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری‌ها در تحصیل پس از شش ماه بالاتر بود.
زمان‌بندی پرداخت پول نقد	در کلمبیا، بخشی از پرداخت‌های نقدی مشروط ^۱ به‌طور خودکار ذخیره می‌شد و هنگام تصمیم‌گیری درباره نامنویسی مدرسه، به صورت پرداخت یکجا داده می‌شد.	نام‌نویسی در سال تحصیلی بعد افزایش یافت و نرخ حضور در زمان اجرا کاهش نداشته است.

برای نمونه، نیشکرکاران هند معمولاً درآمدها را سالی یک‌بار، در زمان برداشت محصول، دریافت می‌کنند. تفاوت درآمدی چشمگیر مابین پیش از برداشت محصول و پس از آن، بر تصمیم‌گیری‌های مالی

1. Conditional Cash Transfer

انتقال نقدی مشروط، به خانواده‌های آسیب‌پذیری ارائه می‌شود که اعضای آنها به الزامات رفتاری خاصی پای‌بند باشند. شرایط رفتاری اغلب در حوزه بهداشت و سلامت یا آموزش و تحصیل است.

آنها اثر می‌گذارد. درست پیش از برداشت، به احتمال زیاد این نیشکرکاران قرض یا وامی گرفته‌اند و بخشی از اموال منقول خود را گرو گذاشته‌اند. تنگنا و مضیقۀ مالی، فشار زیادی به منابع و بار شناختی پیش از زمان برداشت نیشکرکاران وارد می‌کند.^۱ نیشکرکاران در مورد مجموعه آزمون‌های شناختی مشابه پیش از دریافت درآمدشان، عملکرد بدتری نشان می‌دهند تا پس از دریافت آن؛ برابر ۱۰ امتیاز ضریب هوشی (ای.کیو) با هم اختلاف دارند. به این تعبیر، فقر «بار شناختی» تحمیل می‌کند.

سیاست توسعه با هدف کاهش یا از بین بردن بار شناختی بر فقر ممکن است به دنبال تغییر زمان تصمیم‌گیری‌های حیاتی از دوره‌های زمانی باشد که ظرفیت شناختی و انرژی (توان) مطابق انتظار پایین است (مانند تغییر زمان تصمیم‌گیری درباره ثبت‌نام در مدرسه به زمانی که درآمد بالاتر است) و یا سوق‌دادن کمک‌ها به تصمیماتی که ممکن است نیازمند توانایی زیادی باشد (مانند انتخاب یک طرح بیمه درمانی یا تقاضا برای یک برنامه آموزش عالی).

پژوهش‌های روان‌شناختی و انسان‌شناختی نیز نشان می‌دهند که فقرا دارای نوعی مدل ذهنی هستند که وضعیت و فرصت‌های در اختیار خود را در چارچوب آن مدل ذهنی ارزیابی می‌کنند. به ویژه، این مدل ذهنی می‌تواند ظرفیت و قابلیت را برای تصور یک زندگی بهتر کم‌رنگ کند.^۲ شواهد نشان می‌دهد که مداخلات و طرح‌های سیاستی این مدل‌های ذهنی را می‌تواند به‌گونه‌ای تغییر دهد که افراد بتوانند ظرفیت‌های خود را در قالب آن آسان‌تر تشخیص دهند (یا دست‌کم ضرورت مداوم یادآوری محرومیت در افراد فقیر را منتفی سازد) می‌تواند پیامدهای مهم توسعه‌ای مانند دستاوردهای آموزشی، مشارکت در بازار کار و شرکت در برنامه‌های ضدفقر را افزایش دهد.

1. Mani and Others. (2013).

2. Appadurai. (2004).

رشد کودک

فشار زیاد و انگیزش ناکافی شناختی و اجتماعی-احساسی در سال‌های نخستین زندگی، که در راه رشد و بلوغ کودکان اختلال ایجاد می‌کند، می‌تواند هم توسعه سیستم تصمیم‌گیری خودبه‌خودی و خودکار (برای مثال، توانایی مقابله با استرس) و هم تصمیم‌گیری در نظام سنجیده (برای نمونه، توانایی توجه و تمرکز) را مختل کند. در تمامی کشورهای مورد مطالعه تا به امروز، چه با درآمد کم، متوسط، یا بالا، تا سن سه سالگی یک واگرایی در مهارت‌های شناختی و غیرشناختی کودکان چه در خانواده‌هایی که در پایین هرم توزیع ثروت ملی و چه خانواده‌هایی که در رأس هرم ثروت قرار دارند، مشاهده می‌شود. این اختلاف، تا اندازه‌ای ناشی از مسائلی است که سیاست‌گذاری می‌تواند به آن بپردازد.

معضل انگیزش ناکافی در کودکان، نگرانی خاصی برای کشورهای کم درآمد محسوب می‌شود. یک مطالعه درباره الگوهای مراقبت مادران از اطفال در ۲۸ کشور در حال توسعه نشان می‌دهد که میزان مراقبت‌های اجتماعی-احساسی مادران چندان به‌واسطه سطح توسعه کشورها بیشتر نمی‌شود؛ در مقابل، بر مبنای شاخص‌های توسعه انسانی سازمان ملل متحد، میزان انگیزش شناختی که مادران ارائه می‌دهند، در کشورهایی با اقتصاد، بهداشت و آموزش ضعیف، به‌طور نظام‌مندی پایین است (شکل ۲). در این مطالعه، سطح انگیزش شناختی مادران به‌وسیله تعداد دفعاتی که مراقبت‌کننده کتاب می‌خواند، داستان می‌گوید و در تماس با کودک از طریق ذکر نام اشیا، شمارش اعداد و نقاشی با کودک قرار می‌گیرد، محاسبه شده است. هنگامی که انگیزش شناختی در میان نوزادان پایین است، مادران در بیشتر موارد تعاملات زبانی ناچیز و کم‌تر پیچیده‌ای در ارتباط با نوزادان دارند که این مسأله می‌تواند سبب شود که کودکان ارتباطات زبانی کمتر و روش‌های غیر زبانی سهل‌تری داشته باشند که در نتیجه، مانع موفقیت و دستاوردهای تحصیلی آینده این کودکان می‌شود.

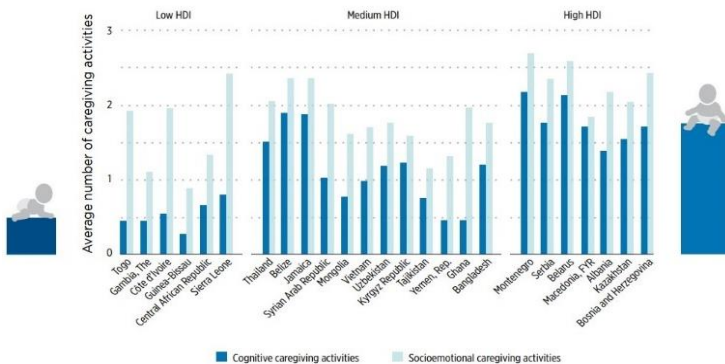
یافته‌های یک پژوهش ۲۰ ساله در جامائیکا نشان می‌دهد که انگیزش در دوران اولیه کودکی تأثیر فراوانی در دوره بزرگسالی کودکان در بازار کار دارد.^۱ در این پژوهش، کارکنان بخش سلامت جامعه، به‌صورت هفتگی از منازل بازدید کردند و به مادران آموزش می‌دادند که چگونه با کودکان خود بازی و ارتباط برقرار

1. Gertler and Others. (2014).

کنند تا سیر تکاملی شناختی و احساسی کودکان را توسعه دهند. کودکانی که به‌طور تصادفی انتخاب شدند تا در این برنامه مشارکت کنند، در دوران بزرگسالی ۲۵ درصد بیشتر نسبت به کسانی که در گروه کنترل در این برنامه شرکت نکرده بودند، صاحب مهارت‌های شناختی و احساسی بودند؛ این درصد برای پرکردن شکاف درآمدی با افرادی که فقیر نبودند، کافی به نظر می‌رسد.

شکل ۲. تفاوت در مراقبت‌های شناختی در سطح کشوری بالاتر از تفاوت در این مراقبت‌ها در سطوح اجتماعی یا عاطفی است.

فعالیت‌های مراقبت شناختی که با نوار تیره نشان داده شده‌اند، در کشورهای با شاخص توسعه انسانی بالا بسیار بیشتر از کشورهای با شاخص توسعه انسانی پایین است، گرچه در فعالیت‌های اجتماعی-عاطفی (نوار روشن) بین کشورها تنها تفاوت ناچیزی وجود دارد. ارتفاع نوارها با تصویر کودک بر آنها از تعداد میانگین فعالیت‌های مراقبت شناختی حکایت دارد که والدین در کشورهای با شاخص توسعه انسانی بالا و شاخص پایین گزارش کرده‌اند.



مأخذ: Bornstein and Putnick (2012)

یادداشت: نمودارها، تعداد فعالیت‌های مراقبت شناختی را نشان می‌دهد که مادران در سه روز گذشته گزارش کرده‌اند و بر داده‌های مقایسه‌پذیر به‌دست آمده از ۲۸ کشور در حال توسعه مبتنی است که بر اساس شاخص توسعه انسانی سازمان ملل رده‌بندی شده‌اند. سه دسته از فعالیت‌های مراقبت شناختی مورد سنجش، مطالعه کتاب، قصه گفتن و نام بردن، شمارش یا نقاشی کشیدن با کودک بود.

اقتصاد خانوار

تصمیم‌گیری مالی مناسب دشوار است. این امر نیازمند آن است که افراد ارزش زمانی پول را بفهمند، بر سود و زیان منصفانه تمرکز کنند، در مقابل وسوسه مصرف بیش از حد مقاومت داشته باشند و از تعلل و تنبلی جلوگیری کنند. بینش‌های اخیر اجتماعی و رفتاری بر این دشواری‌ها تمرکز نموده و هم‌زمان راه‌هایی

برای سیاست‌گذاران گشوده شد تا در اتخاذ تصمیمات مناسب به افراد کمک کرده و آنها را به سوی هدف‌هایشان رهنمون شود.

بدهی‌های بالای مصرف‌کنندگان (خانوار) اغلب ناشی از نوعی تفکر و تصمیم‌گیری خودبده‌خودی و خودکار است که افراد با وزن‌دهی بالا به مصرف حال از طریق وام‌گیری در مقابل مصرف پایین‌تر در آینده، بدان اقدام می‌ورزند. انواع خاصی از مقررات مالی در این زمینه می‌تواند به مصرف‌کنندگان کمک کند تا تصمیمات خود را در مورد وام مصرفی در چارچوبی گسترده‌تر در چشم‌اندازهای مصرف فوری اتخاذ نمایند. این‌گونه مقررات به افراد کمک خواهد کرد که تصمیمات مالی خود را در قالب روش‌های تفکر سنجیده اتخاذ نمایند تا روش‌های فکری خودبده‌خودی که در ظاهر مورد ترجیح آنان است.

پژوهشی میدانی در مورد جمعیت کم‌درآمد در مکزیک نشان می‌دهد که چگونه محدودیت‌های گسترده‌تر در توان و ظرفیت ممکن است پردازش اطلاعات مالی توسط افراد را محدود کند.^۱ از افراد کم‌درآمد مکزیکوسیتی دعوت شد تا بهترین محصول خریداری‌شده با یک وام یک ساله ۱۰ هزار پزوئی (برابر ۸۰۰ دلار آمریکا) را از یک فهرست تصادفی از انواع وام‌هایی که به‌صورت محلی در دسترس است، انتخاب کنند. در صورتی که افراد می‌توانستند کم‌هزینه‌ترین وام خرید کالا را شناسایی نمایند، جایزه‌ای به آنان تعلق می‌گرفت. تنها ۳۹ درصد از افراد توانستند ارزان‌ترین وام خرید کالا را که از طریق کتابچه طراحی‌شده از سوی بانک به همه مشتریان ارائه شده بود، شناسایی کنند؛ اما بخش بسیار بیشتری از افراد (۶۸ درصد) موفق شدند ارزان‌ترین وام خرید کالا را با استفاده از یک صفحه خلاصه کاربرپسند،^۲ که توسط دفتر مالی مصرف‌کنندگان مکزیک^۳ طراحی شده بود، شناسایی کنند.

مجموعه دیگری از مداخلات بر پس‌انداز تمرکز می‌کند. برخی از برنامه‌ها به افراد در دستیابی به اهدافشان در زمینه پس‌انداز از طریق استفاده از یادآوری‌کننده‌هایی که اهداف را بسیار برجسته‌تر و چشم‌گیرتر می‌سازند، یاری رسانده‌اند. یافته‌های مجموعه‌ای از پژوهش‌های انجام‌شده در بولیوی، پرو و

1. Giné, Martinez Cuellar, and Mazer. (2014).

2. User-Friendly

یک نرم افزار، وب سایت، محصول یا سرویس را کاربرپسند می‌نامند، اگر استفاده از آن آسان و متناسب با درک عموم کاربران مخاطبش باشد، خواسته‌هایشان را تا حد مناسبی ارضا کند و انجام کار با آن کارآمد باشد.

3. Consumer Financial Credit Bureau of Mexico

فیلیپین نشان می‌دهد که پیامک‌های یادآوری ساده و سروقت، افراد را در بهبود نرخ پس‌انداز در راستای اهداف ایشان کمک می‌کند.^۱ برنامه‌های دیگری نیز وجود دارد که از طریق ارائه ابزارهای تعهدی به افراد و خانوارها کمک کند تا با کاهش یا توقف دسترسی خود به پس‌اندازهایشان پیش از رسیدن آن به یک سطح هدف مشخص، پس‌انداز خود را افزایش دهند. هنگامی که حساب‌های پس‌انداز در فیلیپین بدون گزینه برداشت در شش ماه ارائه شد، حدود ۳۰ درصد از کسانی که چنین پیشنهادی به آنها ارائه شده بود، آن را پذیرفتند.^۲

پس از یک سال، افرادی که به آنها این پیشنهاد ارائه شده بود و از این حساب استفاده کرده بودند، پس‌اندازشان ۸۲ درصد بیشتر از گروه کنترلی بود که از این حساب بهره نبرده بودند. این مطالعه و پژوهش‌های دیگر انجام‌شده نشان می‌دهند که مؤلفه‌های اجتماعی و روان‌شناختی وجود دارد که مانع تصمیم‌گیری مالی درست می‌شود و مداخلاتی که این مؤلفه‌ها را هدف قرار می‌دهند، می‌توانند به افراد در دستیابی به اهدافشان کمک کنند.

بهره‌وری

اندیشیدن خودکار، اجتماعی اندیشیدن و اندیشیدن به‌واسطهٔ الگوهای ذهنی، نقش اصلی در انگیزش کارگران و تصمیمات کشاورزان و کارآفرینان در زمینه سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند. حتی زمانی که انگیزه‌های مالی قدرتمند هستند، ممکن نیست که افراد همان میزان تلاشی را در دستیابی به اهداف به‌کار ببندند که قصد آن را داشتند، مگر آنکه یا تا آنکه یک ضرب‌الاجل وجود داشته باشد یا روز پرداخت حقوق نزدیک باشد. به عنوان مثال، کارگران ممکن است تصمیم‌گیری در چگونگی کار خود را در هر لحظه در چارچوب فضای تصمیم‌گیری خودبه‌خودی و خودکار قرار داده باشند (با جدیت کافی کار انجام ندهند و دچار کم‌کاری شوند) و به این ترتیب در دستیابی به اهداف خود ناکام بمانند (مسأله‌ای که به شکاف نیت - عمل^۳ مشهور است).

1. Karlan, Morten, and Zinman. (2012).

2. Ashraf, Karlan, and Yin. (2006).

3. Intention-action Divide

شکاف میان نیت و عمل، نوع مداخله‌ای را ترغیب می‌کند که بر اساس آن پیشنهاد ثبت داده‌های کارگران در هند ارائه شد تا از این فرصت برای انتخاب قراردادی استفاده شود که در آن هر کارگر می‌تواند یک هدف برای شماری از حوزه‌های به‌دقت طبقه‌بندی شده انتخاب کند. اگر کارگری که داده‌های او ثبت شده، به هدف خود برسد باید مزد معمول به او پرداخت شود؛ اما اگر آن کارگر به هدفش نرسید، مزد کمتری دریافت می‌کند. اگر افراد در عمل بتوانند و قادر باشند چیزی را انجام دهند که می‌خواهند انجام دهند، به نفع آنها نیست که چنین قراردادی را بپذیرند، زیرا اگر به هدف برسند دستمزدشان افزایش پیدا نمی‌کند و اگر نرسند کاهش می‌یابد؛ اما اگر کارگران اذعان کنند که بین نیت و عمل آنها شکاف وجود دارد، قرارداد بر مبنای تعهد^۱ می‌تواند مفید باشد. از آنجا که هزینه تلاش نقد است و پاداش تلاش تعهدی است، افراد ممکن است، برخلاف آنچه که تفکر سنجیده می‌گوید، زمان کم‌تری تلاش کنند. قرارداد بر مبنای تعهد، انگیزش بیشتری به فرد برای کار سخت می‌دهد، به نسبت آنچه که ممکن است او در زمان کنونی انجام دهد. در مورد ثبت داده‌های کارگران در هند، در حدود یک سوم از موارد انتخاب قرارداد بر مبنای تعهد نشان می‌دهد که برخی از کارگران خود متقاضی ابزارهای تعهد شده‌اند. خود-انتخابی قرارداد بر مبنای تعهد، باعث افزایش تلاش می‌شود. کارگرانی که قرارداد بر مبنای تعهد را انتخاب کرده بودند، بهره‌وری را به میزان برابر آنچه که از افزایش ۱۸ درصدی نرخ مزد^۲ انتظار می‌رود، افزایش داده‌اند.^۳

شیوه‌ای که از آن با عنوان سطح یکسان پرداخت یاد می‌شود نیز بر بهره‌وری تأثیر دارد. نگاهی به عملکرد پرداخت حقوق معلمان، نشان می‌دهد که آنها در پایان سال تحصیلی اضافه حقوقی دریافت می‌کنند که بستگی به عملکرد تحصیلی یا پیشرفت دانش‌آموزان آنها دارد. این نوع مداخله، در بهبود نمرات امتحانی دانش‌آموزان ساکن در محله‌های کم‌درآمد شیکاگو در ایالات متحده ناموفق بوده است.^۴ با این حال، نوع دیگری از این برنامه، به تغییر زمان اضافه حقوق و کسر اضافه پرداخت در صورت شکست به عوض پرداخت پیشاپیش مربوط می‌شود. به این صورت که در آغاز سال تحصیلی، معلمان مقدار اضافه حقوقی را که مدیران

1. Commitment Contract

2. Piece-rate Wages

مزد کارگر بر مبنای مقدار تولید او

3. Kaur, Kremer, and Mullainathan. (2014).

4. Fryer and Others. (2012).

مدارس به‌عنوان متوسط اضافه حقوق پایان سال انتظار داشتند، دریافت می‌کردند. اگر عملکرد دانش‌آموزان این معلمان در پایان سال تحصیلی بالاتر از حد متوسط می‌شد، پرداخت اضافی به آنها داده می‌شد. با این حال، اگر عملکرد دانش‌آموزان پایین‌تر از حد متوسط می‌بود، معلمان مجبور به بازگرداندن مابه‌التفاوت دریافتی اول دوره که در آغاز سال تحصیلی دریافت کرده بودند و اضافه حقوق نهایی که در صورت بالای حد متوسط شدن دانش‌آموزان به آنها تعلق می‌گرفت، بودند. این شکل از دست‌دادن اضافه حقوق، نمرات امتحانی را به‌طور اساسی بهبود بخشید. همان‌گونه که این مثال‌ها نشان می‌دهد، مداخلاتی که به‌خوبی طراحی شده باشند، موجب گرایش افراد به بهبود روش تفکر از اندیشیدن خودکار، به اندیشیدن اجتماعی و اندیشیدن به‌واسطه مدل‌های ذهنی شده که می‌تواند ارتقا و بهبود بهره‌وری را به دنبال داشته باشد.

بهداشت

تصمیم‌هایی که افراد در مورد سلامتی و بدن خود می‌گیرند، از میان انبوه اطلاعات، میزان دسترسی و هزینه کالاها و خدمات سلامت، فشارها و هنجارهای اجتماعی، الگوهای ذهنی در مورد علل بیماری و تمایل به انجام معالجات مشخص، ناشی می‌شود. با شناسایی این مجموعه گسترده مؤلفه‌های انسانی، سیاست توسعه که شامل بهداشت و سلامت نیز می‌شود، می‌تواند در برخی موارد به نحو چشم‌گیری نتایج را ارتقا بخشد. به‌عنوان نمونه، دفع فضولات در فضای باز را در نظر بگیرید. حدود یک میلیارد نفر در جهان فضولات خود را در فضای باز رها می‌کنند و این مسأله سبب عفونت در کودکان می‌شود که به اختلالات رشد و حتی مرگ آنها منجر می‌شود. یکی از راه‌های استاندارد، فراهم‌آوردن اطلاعات در کنار تهیه کالاها به قیمت یارانه‌ای - در این مورد خاص ساختن سرویس بهداشتی - است؛ اما با وجود این تغییرات باز هم به هنجارهای جدید بهداشتی برای ریشه‌کن کردن این عمل غیربهداشتی احتیاج است. مقامات دولتی در زیمبابوه دست به ایجاد انجمن‌های سلامت اجتماعی زده‌اند تا ساختارهای اجتماعی را شکل دهند که به‌عنوان منبع حمایت گروهی برای هنجارهای بهداشتی جدید باشد.^۱

رویکردی مرتبط در ایجاد هنجارهای جدید با برخی شواهد نویدبخش، «بهداشت کامل اجتماع‌محور»^۱ است. یکی از مؤلفه‌های اصلی این رهیافت، همکاری رهبران بهداشت کامل اجتماع‌محور با اعضای جامعه برای ترسیم نقشه‌های محل سکونت و مکان‌هایی است که افراد به قضای حاجت می‌پردازند. مسئول اجرایی این پروژه، اقداماتی را در دستور کار قرار می‌دهد تا به مردم کمک کند پیامدهای گسترش آلودگی‌ها را بفهمند و در نتیجه، هنجارهای جدیدی را شکل دهند. یکی از مطالعات نظام‌مند و تازه درباره بهداشت کامل اجتماع‌محور در روستاهای هند و اندونزی، شواهدی از ارزش‌های این ابتکار عمل و محدودیت‌های آن را آشکار می‌سازد. برنامه بهداشت کامل اجتماع‌محور در هند و اندونزی باعث شده که دفع فضولات از سطوح بسیار بالا به میزان ۷ تا ۱۱ درصد کاهش پیدا کند؛ اما در مکان‌هایی که بهداشت کامل اجتماع‌محور با یارانه‌هایی برای ایجاد سرویس‌های بهداشتی همراه شد، میزان اثرگذاری آن بر در دسترس قرارگرفتن سرویس‌های بهداشتی درون خانواده‌ها بیشتر بود. این نتایج حاکی از آن است که بهداشت کامل اجتماع‌محور می‌تواند با برنامه‌هایی تکمیل‌شود که منابعی برای ساختن سرویس‌های بهداشتی ارائه می‌کنند.^۲

الگوهای ذهنی بدن نیز بر رفتارها و انتخاب‌ها در زمینه سلامت تأثیر می‌گذارند. باورها در مورد علل نازایی، اوتیسم و بیماری‌های دیگر بر تصمیم‌های والدین به‌منظور واکسیناسیون فرزندان و اتخاذ روش‌های درمانی مناسب اثرگذارند. در هند، حدود ۳۰ تا ۵۰ درصد زنان مستمند بر این باورند که بهترین راه درمان اسهال کودکان کاهش مصرف مایعات است، که زمانی قابل فهم خواهد شد که الگوی ذهنی غالب، علت اسهال را به نوشیدن مایعات فراوان نسبت بدهد.^۳ با این همه، یک درمان ارزان و بسیار موفق برای اسهال وجود دارد: نمک رهیدراسیون اورال (او. آر. اس).^۴ هر چند او. آر. اس با جلوگیری از خشک‌شدن آب بدن، جان افراد مبتلا به اسهال را نجات می‌دهد، اما علایم اسهال را متوقف نمی‌کند، بنابراین، از مزایای این دارو می‌کاهد. کمیته دستاوردهای روستایی بنگلادش، موانع استفاده از او. آر. اس را با تدوین یک رویکرد

1. Community- Led Total Sanitation (CLTS)

2. Patil and others. (2014). & Cameron, Shah, and Olivia. (2013).

3. Datta and Mullainathan. (2014).

4. Oral Rehydration Solution (ORS)

خانواده‌محور از میان برداشت که در آن از کارکنان بهداشت برای آموزش مادران آن هم در خانه و به صورت چهره به چهره استفاده شد که فواید این روش درمانی را توضیح می‌دادند. این اقدام و اقدامات مشابه، استفاده از او. آر. اس را در بنگلادش و آسیای جنوبی به میزان زیادی افزایش داد.

اقدامات برای افزایش استفاده از کالاها و خدمات بهداشتی در بیشتر موارد بر یارانه‌ها استوار است؛ حوزه دیگری که در آن بینش روانی و اجتماعی اهمیت به‌سزایی دارد. افراد ممکن است در صورتی تمایل به استفاده از کالاهای بهداشتی را داشته باشند که هزینه آنها بسیار پایین باشد.^۱ علت این است که هزینه‌ها برای کالاهای بهداشتی افزون بر پرداخت مبلغ در ازای کالا، معانی زیادی نیز با خود به همراه دارد. کالایی که رایگان است، واکنشی احساسی را برمی‌انگیزاند و ممکن است باعث هنجارهای اجتماعی شود که همه را به استفاده از آن ترغیب نماید. با این حال، قیمت پایین می‌تواند باعث اتلاف نیز بشود؛ بدین صورت که افراد کالایی را در اختیار بگیرند، اما آن را مصرف نکنند. پژوهش‌ها بر روی این موضوع در کشورهای در حال توسعه، قدمت چندانی ندارد؛ اما پیام در حال ظهور این است که اگر کالاهایی آنقدر ارزشمند باشند که به آنها یارانه تعلق بگیرد، شاید بازده چشمگیری در رایگان‌بودن این کالاها و نه فقط قیمت بسیار پایین آنها، قابل تصور باشد.

انتخاب خدمات بهداشتی نیز از انبوهی از عوامل پیچیده متأثر است؛ از جمله اطلاعات علمی خدمات دهندگان، میزان و چگونگی پرداخت بابت خدمات بهداشتی و هنجارهای اجتماعی و حرفه‌ای موجود. در واقع، تذکر به ارائه‌دهندگان خدمات درباره انتظارات اجتماعی که حول اقدامات ایشان وجود دارد، می‌تواند سبب بهبود خدمات آنان شود. برای مثال، درمان‌گران در مناطق شهری تانزانیا، هنگامی که گروهی از همکاران خارجی که مهمان ایشان بودند، از آنها خواستند تا مراقبت‌های خود را بهبود ببخشند، به شکل معناداری تلاش خود را افزایش دادند،^۲ هرچند این دیدار هیچ اطلاعات جدیدی را منتقل نکرد، مشوق‌ها را تغییر نداد و هیچ پیامد مادی را ایجاد نکرد. اگر چه بهبود و ارتقای هنجارهای حرفه‌ای و اجتماعی در

1. Kremer and Glennerster. (2011).

2. Brock, Lange, and Leonard, Forthcoming

مراقبت‌های بهداشتی آسان نیست و یک راه‌حل مشابه در همه جا کارآمد نخواهد بود، اما نمونه‌های فراوانی وجود دارد که رهبری با انتقال انتظارات اجتماعی، موجب ارتقا و بهبودی عملکرد می‌شود.

تغییرات آب و هوایی

پاسخ به تغییرات آب و هوایی یکی از چالش‌های مهم زمانه ما است. جوامع و کشورهای فقیر عموماً نسبت به تأثیرات این تغییرات آسیب‌پذیرترند و هزینه‌های فراوانی هم در جریان گذار به سمت اقتصادی با میزان مصرف پایین‌تر کربن، متحمل می‌شوند. پرداختن به مسأله تغییرات آب و هوایی مستلزم آن است که نه تنها افراد و جوامع بر چالش‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فناوری غلبه کنند، بلکه بر برخی تعصبات و توهمات شناختی نیز فائق آیند. افراد دیدگاه‌های خود درباره اقلیم را بر تجربه‌شان از آب و هوای کنونی استوار می‌سازند. وفاداری‌های ایدئولوژیک و اجتماعی از طریق تفسیر و پالایش اطلاعات به شیوه‌های مرسوم به سوگیری پیش‌دآوری‌ها یا فرضیه‌های تأییدآمیز یک‌جانبه^۱ بر مبنای گذشته در زمینه اقلیم منجر می‌شود. افراد دوست دارند که اطلاعات ارائه‌شده در زمینه باران‌های موسمی و متغیرهای دیگر مرتبط با اقلیم را که بر اساس مدل‌های احتمالی ارائه می‌شود، نادیده گرفته یا کم‌اهمیت جلوه دهند. انسان‌ها بیشتر دل‌مشغول حال هستند تا آینده و بسیاری از بدترین تأثیرات تغییر اقلیمی می‌تواند سال‌ها بعد اتفاق بیفتد. مردم دوست دارند که در مواجهه با ناشناخته‌ها از اقدام پرهیز کنند. جهت‌گیری‌های تنگ‌نظرانه و منفعت‌طلبانه - یعنی گرایش افراد به نادیده گرفتن اصول، به‌ویژه اصول مرتبط با انصاف که در بلندمدت به نفع خودشان باشد- دستیابی به توافقات بین‌المللی درباره چگونگی تقسیم بار مقابله و انطباق با تغییرات اقلیمی را دشوار می‌سازد.

نظرات روان‌شناختی و اجتماعی نیز فهرست گزینه‌های درگیری با مسائل تغییرات اقلیمی را طولانی‌تر می‌سازند. یکی از گزینه‌ها، استفاده از سیاست‌گذاری برای خلق عادت‌های جدید در مصرف انرژی است. مطالعات انجام‌شده در مورد تأثیر یک دوره هشت ماهه سهمیه‌بندی اجباری انرژی در برزیل، نشان می‌دهد که سیاست‌گذاری به کاهش پیوسته مصرف برق منتهی شده و حتی ۱۰ سال پس از پایان سهمیه‌بندی هم

میزان مصرف ۱۴ درصد پایین‌تر از گذشته بوده است. اطلاعات خانوارها در مورد مالکیت لوازم خانگی و عادات‌های مصرف این وسایل حاکی از آن است که تغییر در عادت‌ها از دلایل اصلی کاهش در مصرف بوده است.^۱

برنامه صرفه‌جویی انرژی در ایالات متحده روشن می‌سازد که چگونه مقایسه‌های اجتماعی^۲ می‌تواند بر مصرف انرژی تأثیرگذار باشد. شرکت اوپاور،^۳ طرحی به اجرا درآورد که در آن «گزارش‌های انرژی خانگی» را برای صدها هزار خانوار ایمیل کرد؛ این گزارش‌ها مصرف برق یک خانوار را با میزان مصرف همسایگان آنها در یک دوره زمانی مشابه مقایسه کرد. این اطلاعات ساده، به ۲ درصد کاهش مصرف انرژی منتج شد که با کاهش مصرف ناشی از افزایش کوتاه‌مدت بهای انرژی به میزان ۲۰-۱۱ درصد یا افزایش بلندمدت ۵ درصد قیمت انرژی برابری می‌کرد.^۴

۴. وظایف کارشناسان توسعه

شناخت صدها مؤلفهٔ انسانی در تصمیم‌گیری و رفتار، دو پیامد مرتبط به هم برای روند توسعه در پی دارد. نخست، متخصصان، سیاست‌گذاران و کارشناسان توسعه مانند افراد دیگر خودشان هم دستخوش جانب‌داری‌ها و اشتباهاتی هستند که می‌تواند از اندیشیدن خودکار، اندیشیدن اجتماعی و اندیشیدن به‌واسطه الگوهای ذهنی ناشی شود. آنها باید به این جهت‌گیری‌ها آگاهی پیدا کنند و سازمان‌ها باید برای پرهیز و کاستن از آثار این‌گونه اشتباهات، رویه‌ها و سازوکارهایی را به اجرا درآورند. دوم، جزئیات به‌ظاهر ناچیز طراحی می‌تواند گاه تأثیراتی بزرگ بر انتخاب‌ها و اقدامات افراد داشته باشد. افزون بر این، چالش‌های مشابه می‌تواند علل بنیادی متفاوتی داشته باشند؛ راه‌کارهای یک چالش در یک شرایط ممکن است در شرایط دیگر جواب ندهد. در نتیجه، روند توسعه مستلزم فرایندی تکرارپذیر از کشف و آموختن است. عوامل رفتاری و اجتماعی متعددی می‌توانند بر موفقیت یا عدم موفقیت یک سیاست تأثیر بگذارند؛ در حالی که برخی از

1. Costa. (2012).

2. Social Comparison

نظریه‌ای است درباره مقایسه‌های افراد با دیگران و اثرات آن مقایسه‌ها بر شناخت‌ها، نیت و رفتارها.

3. Opower

4. Allcott. (2011). & Allcott and Rogers. (2014).

این‌ها شاید پیش از اجرا معلوم باشند، برخی هم مشهود نخواهند بود. این بدان معناست که یک فرایند تکرارپذیر آموختن مورد نیاز است که به نوبه خود از صرف منابع تخصیص‌یافته (زمان، پول و تخصص) طی چرخه‌های متعدد طراحی، اجرا و ارزیابی حکایت دارد.

کارشناسان توسعه

با اینکه هدف توسعه پایان‌دادن به فقر است، اما کارشناسان توسعه همیشه در پیش‌بینی اینکه فقر چگونه به ذهنیت‌ها شکل می‌دهد، موفق نیستند. تیم گزارش توسعه جهانی در سال ۲۰۱۵، پژوهشی تصادفی انجام داد تا به بررسی قضاوت و تصمیم‌گیری بین کارکنان بانک جهانی بپردازد. با اینکه ۴۲ درصد از کارکنان بانک پیش‌بینی کردند که بیشتر مردم فقیر در نایروبی کنیا با این جمله هم‌عقیده‌اند که «واکسن‌ها خطرناک هستند چون می‌توانند باعث ناباروری شوند»، اما در حقیقت تنها ۱۱ درصد از مردم فقیری که در نمونه‌گیری شرکت داشتند (در این مورد مردم فقیری که متعلق به دهک پایین توزیع ثروت در شهر بودند)، با این جمله موافق بودند. به همین ترتیب، به گفته تیم گزارش توسعه جهانی در سال ۲۰۱۵، کارکنان پیش‌بینی کردند که بسیاری از ساکنان فقیر جاکارتای اندونزی و لیما در پرو، احساس درماندگی و عدم کنترل بر آینده خود را ابزار خواهند داشت که البته بیش از میزان واقعی بود. این یافته‌ها حکایت از آن دارد که کارشناسان توسعه ممکن است چنین فرض کنند که افراد فقیر شاید کمتر از آنچه در واقعیت به نظر می‌رسد، مستقل، مسئولیت‌پذیر، امیدوار و آگاه باشند. باورهایی از این دست در مورد زمینه و شرایط فقر، انتخاب‌های سیاست‌گذاری را شکل می‌دهند. بررسی الگوهای ذهنی فقر برخلاف آنچه در واقعیت وجود دارد، اهمیت به‌سزایی دارد.

تیم پژوهش گزارش توسعه جهان سال ۲۰۱۵، همچنین به مطالعه شیوه‌هایی پرداخت که دیدگاه‌های ایدئولوژیک و سیاسی بر چگونگی تفسیر داده‌های کارکنان بانک جهانی تأثیر می‌گذارد. داده‌هایی مشابه در شرایط متفاوت به پاسخ‌دهنده‌های پژوهش ارائه شد و سپس از آنها خواسته شد تا نتیجه‌ای را که به بهترین شکل از داده‌ها حمایت می‌کند، شناسایی کنند. یکی از شرایط به‌لحاظ سیاسی و ایدئولوژیک خنثی بود: این پرسش مطرح می‌شد که کدام یک از دو کرم پوستی مؤثرتر بوده است. شرایط دوم، بار ایدئولوژیک و سیاسی داشت: این پرسش مطرح شده بود که آیا قوانین حداقل دستمزد، فقر را

کاهش می‌دهند یا نه. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد احتمال اینکه کارکنان بانک جهانی در مورد کرم پوستی پاسخ درست بدهند، بیشتر از مورد حداقل دستمزد است، حتی با وجودی که داده‌ها در هر دو مورد یکسان بودند. در اینجا لازم است اضافه کنیم، چنین مسأله‌ای در حالی روی می‌دهد که بسیاری از کارکنان بانک جهانی کارشناسان فوق‌العاده خیره فقر هستند، اما در واقعیت این اتفاق از آن جهت بود که کارکنان بانک جهانی به شدت در این موضوع -پاسخ درست ندادن به حداقل دستمزد- آموزش دیده بودند. آنها در مواجهه با یک محاسبه‌خواست‌شده، داده‌های جدید را به شیوه‌ای همساز با دیدگاه‌های پیشین خود که نسبت به آنها اطمینان خاطر داشتند، تفسیر کردند. این نظرسنجی، خط مطالعاتی کاهن و دیگران (۲۰۱۳) را دنبال کرده بود.

یکی از شیوه‌های غلبه بر محدودیت‌های طبیعی قضاوت در بین کارشناسان توسعه شاید به عاریت گرفتن و اتخاذ شیوه‌هایی خاص از بخش صنعت باشد. ارائه نسخه آزمایشی، رویه‌ای در صنعت و فناوری است که در آن کارکنان شرکت از یک محصول استفاده می‌کنند تا آن را تجربه کرده و نقایص آن را پیدا کنند و پیش از پخش محصول در بازار، ضعف‌های آن را برطرف سازند. طراحان سیاستی می‌توانند از این رویه به‌عنوان شیوه‌ای برای تشخیص دست اول مشکلات بهره‌گرفته و سعی کنند فرایند ثبت‌نام برای برنامه‌های خود را انجام داده یا تلاش کنند که به خدمات موجود دسترسی پیدا کنند. به همان ترتیب، رویه تیم قرمز^۱ که در ارتش و بخش خصوصی استفاده می‌شود، می‌تواند پیش از اینکه تصمیمات بزرگ اتخاذ شوند و برنامه‌ها طراحی شوند، به آشکارساختن نقاط ضعف در مباحثات کمک کند. در تیم قرمز، یک گروه بیرونی وظیفه به چالش کشیدن برنامه‌ها، رویه‌ها، قابلیت‌ها و مفروضات یک طرح عملیاتی را با هدف بهره‌گرفتن از نظرات شرکا یا دشمنان بالقوه، برعهده می‌گیرد. تیم قرمز بر این بینش از روان‌شناسی اجتماعی مبتنی است که موضع گروهی، افراد را به بحث پر شور و حرارت ترغیب می‌کند. سنجش گروهی در بین افرادی که مخالف هستند، اما در یافتن حقیقت منافع مشترک دارند، می‌تواند کار شناختی را به شکل کارآمدی تقسیم‌کرده و این امر احتمال مشخص شدن بهترین طرح و کاهش تأثیرات «تفکر گروهی» را افزایش دهد.

طراحی سازگار، مداخلات سازگار

از آنجا که برخی عوامل متعارض می‌توانند تصمیم‌گیری در یک شرایط خاص را تحت تأثیر قرار دهند و شاید خود کارشناسان توسعه در هنگام ارزیابی یک موقعیت، مستعد برخی جهت‌گیری‌ها باشند، تشخیص و آزمایش باید بخشی از یک فرایند مداوم آموزش باشد. سازوکارهای سازمانی پژوهش و سیاست‌های توسعه باید از وجود فضای لازم برای تشخیص قاطع و نیز حلقه‌های بازخورد مؤثر به‌منظور تطبیق برنامه‌هایی که با شواهد گردآوری شده در طول اجرا مطابقت داشته باشند، اطمینان حاصل کنند. این گام شاید مستلزم تغییر الگوهای ذهنی سازمانی و افزایش تحمل یک سازمان نسبت به شکست باشد. در بسیاری از موارد، تشخیص اولیه شاید نادرست یا تنها تاحدی موفقیت‌آمیز باشد. تنها از رهگذر اجراست که این امر روشن می‌شود. با این حال، سازمان‌ها باید به‌جای فرافکنی در انداختن شکست به گردن دیگران یا سرپوش نهادن بر یافته‌های مرتبط با شکست، متوجه باشند که شکست‌های واقعی در مداخلات سیاستی هنگامی اتفاق می‌افتد که در فرآیند توسعه، امر یادگیری از تجارب گذشته غایب باشد.

برای درک سودمندی این رویکرد، مسأله بیماری اسهال و برخی آزمایش‌های انجام‌شده در کنیا را در نظر بگیرید تا درباره روش‌های هزینه-فایده برای حل آن اطلاع یابید.^۱ آب آکنده از باکتری یکی از عوامل اصلی بیماری اسهال در بین کودکان است و می‌تواند به آسیب‌های جسمی و شناختی طولانی‌مدت منتج شود. دسترسی نداشتن به آب سالم به‌عنوان یک معضل تشخیص داده شده است. بنابراین، یکی از مداخلات اولیه، بهبود زیرساخت منابع آب خانوارهایی را هدف قرار داد که به‌طور طبیعی در چشمه‌ها اتفاق می‌افتند. چشمه‌های آب مستعد عفونت و آلودگی‌هایی مانند مدفوع از محیط پیرامون است.

برای کاهش آلودگی، روی چشمه‌ها با سیمان پوشانده شد تا آب به‌جای اینکه از روی زمین جاری شود، از لوله‌ای بالاتر از سطح زمین جریان پیدا کند. با اینکه این تمهید به طرز چشمگیری کیفیت آب در منبع را افزایش داد، تنها اندکی از تأثیرات آلودگی بر کیفیت آب مصرفی در خانه کاست، زیرا آب در حین حمل یا ذخیره‌سازی، دوباره به‌راحتی آلوده می‌شد.

1. Ahuja, Kremer and Zwane. (2010).

بنابراین، مشکل به این ترتیب باردیگر تعریف شد: خانوارها آب خود را به اندازه کافی در خانه تصفیه نمی‌کنند. تکرار یکی دیگر از آزمایش‌ها نشان داد که فراهم‌ساختن امکان تحویل رایگان کلر در منزل یا کوپن‌های تخفیف که بتوان با آنها در مغازه‌های محلی خرید انجام داد، ابتدا، استقبال عمومی بالایی از محصول تصفیه آب را به همراه داشت، اما نتوانست نتایج پایداری ایجاد کند. مردم وقتی از چشمه به خانه برمی‌گشتند، باید آب خود را کلر می‌زدند و وقتی موجودی اولیه کلرشان تمام می‌شد، باید به مغازه می‌رفتند تا کلر بخرند.

این نتایج از تشخیص دیگری حکایت داشت که: خانوارها نمی‌توانند در بلندمدت به تصفیه آب ادامه دهند. این موضوع به طراحی دستگاه کلرزنی رایگان در نزدیکی منابع آب منتهی شد که تصفیه آب را موضوعی مهم (دستگاه نقش یادآور به‌جا در هنگامی که مردم به آب فکر می‌کردند را ایفا می‌کرد) و بی‌دردسر (لزومی به رفتن به مغازه نبود و فرآیند هم‌زدن کلر و گذشت زمان برای اثربخشی کلر، در حین قدم‌زدن به سوی خانه، خود به خود انجام می‌شد) ساخت. همچنین، تصفیه آب را کاری همگانی ساخت که هر کس که در موقع کلرزنی آب سر چشمه بود، می‌توانست شاهد فرایند کلرزنی باشد و این امر امکان بازتقویت اجتماعی استفاده از تصفیه آب را فراهم می‌ساخت. این دستگاه‌های کلرزنی به‌لحاظ قیمتی کارآمدترین روش برای افزایش تصفیه آب و اجتناب از بیماری‌های اسهالی شدند.^۱

نتایجی از این دست و فرایند بررسی پیوسته مورد استفاده برای تثبیت نتایج، امیدبخش هستند؛ اما با توجه به اینکه تغییرات کوچک در طراحی و اجرا می‌تواند پیامدهای زیادی برای موفقیت یک مداخله سیاستی داشته باشد، آزمایش‌های جدید تعیین‌کننده خواهد بود. تحلیل داده‌های موجود یا داده‌هایی که به‌تازگی گردآوری شده‌اند، همچنین، مشاهدات میدانی باعث ایجاد فرضیاتی خواهد شد که می‌تواند طراحی مداخلات احتمالی را تحت تأثیر قرار دهد. مداخلات سیاستی چندوجهی، یعنی مداخلاتی که در چندین مؤلفه مانند فراوانی یادآورها یا روش تلاش متمرثر تفاوت دارند، می‌توانند تعیین‌کنند که کدام یک در

1. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. (2012).

تحقق هدف اجتماعی کارآمدتر هستند. فرایند آموختنی که در هنگام اجرا صورت می‌گیرد، باید در قالب بازتعریف، تشخیص مجدد و طراحی دوباره برنامه‌ها در یک چرخه پیوسته از ارتقا بازخورد پیدا کند. پیش از آنکه سیاست‌گذاران برای کمک به افراد در فرآیند تصمیم‌گیری، ابتکار عمل‌هایی را ارائه دهند، باید به پرسشی هنجاری پاسخ دهند: چرا باید حکومت‌ها در مسأله شکل‌دهی به انتخاب‌های فردی ورود پیدا کنند؟ سه دلیل اساسی وجود دارد؛ نخست، ورود حکومت‌ها به بحث شکل‌دهی می‌تواند به افراد برای دستیابی به اهداف‌شان یاری رساند. یادآوری‌ها برای پس‌انداز یا مصرف دارو به افراد کمک می‌کند که بهترین و واجب‌ترین تصمیم را اتخاذ کنند. در صورت نبود این یادآورها، افراد در زندگی درگیر دستیابی به اهدافی می‌شوند که لزوماً اهمیت و ضرورت ندارند. قراردادهای تعهد مسئولیت که بازارها به اندازه کافی ارائه نمی‌دهند، می‌تواند تصمیمات برای اتخاذ رفتارهای سالم را تقویت کند. تطبیق زمان یارانه‌های اجتماعی^۱ با زمان پرداخت هزینه ثبت‌نام در مدرسه یا ساده‌تر شدن خرید کود شیمیایی در زمان برداشت محصول که پول نقد در دسترس است، می‌تواند به غلبه بر شکاف بین نیت و عمل افرادی که شاید فراموش کار هستند یا اراده کافی ندارند (به عبارتی، همه‌ما)، کمک کند. بسیاری از سیاست‌های توسعه را که در مرز اقتصاد و روان‌شناسی عمل می‌کنند، می‌توان در این چارچوب درک کرد.

دوم، ترجیحات و اهداف آنی افراد همیشه باعث پیشبرد منافع آنان نمی‌شود. اگر افراد زمان و فضای بیشتری برای اندیشیدن داشتند، شاید به شیوه‌هایی هماهنگ‌تر با بالاترین آرمان‌ها و آرزوهای‌شان، انتخابی متفاوت می‌کردند. سوم، رویه‌ها و الگوهای ذهنی که به‌لحاظ اجتماعی تقویت شده‌اند، می‌توانند مانع انتخاب‌هایی شوند که رفاه را افزایش می‌دهد و در نتیجه، افراد را حتی از تصور برخی روال‌ها باز می‌دارد، همان‌طور که تبعیض می‌تواند گاهی اوقات مردم را به نحو قابل‌فهمی به اتخاذ آرمان‌ها و آرزوهای کوچک سوق دهد. زمانی که افراد از مقابله با چالش‌ها پرهیز کنند، یا در چارچوب‌های ذهنی بسته تصمیم بگیرند، و یا هنجارها و رویه‌های اجتماعی آنان باعث تضعیف سازمان‌های رسمی و تقویت و استمرار فقر می‌شود،

1. Social Transfer

یکی از راهبردهای جدید گسترش تأمین اجتماعی، یارانه اجتماعی یا انتقال نقدی اجتماعی به افراد فقیر است و تحلیل مناسب بودن این‌گونه برنامه‌ها برای توسعه به یک مسأله جهانی تبدیل شده است. تأمین اجتماعی در جنوب برای افراد شاغل در بخش‌های رسمی و به‌طور کلی در شهرها با تأکید بر بیمه‌های اجتماعی در دستور کار دولت‌ها قرار داشته است.

حکومت‌ها باید وارد عمل شوند. با اینکه بازیگران توسعه در برخی از این مسائل، تفاوت‌هایی به‌حق دارند و برای آزادی‌های فردی و اهداف جمعی جایگاه‌های متفاوتی قائل هستند، حقوق بشری که به‌صورتی گسترده مشترک بوده و به تصویب رسیده، اصل راهنما برای پرداختن به این مبادله زیان و منفعت خواهد بود.

اساساً همهٔ بینش‌های روان‌شناختی یا اجتماعی خواهان مداخلهٔ بیشتر حکومت‌ها نیستند؛ برخی خواهان مداخله کمتر هستند، زیرا سیاست‌گذاران خودشان دستخوش جانبداری‌های شناختی هستند و باید به‌دنبال شواهدی محکم باشند تا مداخلات ایشان تأثیرات مورد نظر آنان را داشته باشد و به عموم اجازه می‌دهد تا سیاست‌ها و مداخلات آنان را بازبینی کرده و مورد مذاقه و بررسی قرار دهند، به‌ویژه کسانی که اهداف فردی را دنبال می‌کنند. با این حال، مسأله این نیست که وقتی حکومت‌ها دست به مداخله نمی‌زنند، افراد آزادانه و پیوسته به سود خود دست به انتخاب می‌زنند و تحت تأثیر افراد دیگری نیستند. در هر وضعیتی میان افراد ذینفع، اشخاص زیادی هستند که از گرایش مردم به تفکر خودبه‌خودی و خودکار سوءاستفاده می‌کنند، مغلوب فشار اجتماعی می‌شوند و بر الگوهای ذهنی تکیه می‌کنند،^۱ از جمله نزول خورها، تبلیغات‌کننده‌ها و نخبگان مختلف. در این شرایط، انفعال و بی‌عملی حکومت‌ها الزاماً فضایی برای آزادی فردی ایجاد نمی‌کند، بلکه در عوض، انفعال حکومت‌ها می‌تواند مساوی با بی‌تفاوتی در برابر نبود آزادی باشد.^۲

این گزارش در صدد تسریع فرایند به‌کارگیری بینش‌های جدید در تصمیم‌گیری‌های سیاست توسعه است. چالش‌ها و فرصت‌های این رویکرد، بر این اساس که درک کامل‌تر مردم و شناخت اینکه تلفیق نیروهای روان‌شناختی و اجتماعی بر تصورات، شناخت، تصمیمات و رفتارهای آنان تأثیر می‌گذارد، هنوز کاملاً آشکار نشده‌اند. این پژوهش به حوزه‌ای جدی، مهیج و فیصله‌نیافته اختصاص دارد. این گزارش صرفاً نقطه آغاز رویکردی است که می‌تواند به تدریج حوزهٔ اقتصاد توسعه را دگرگون ساخته و کارآیی سیاست‌ها و مداخلات توسعه را گسترش دهد.

1. Akerlof and Shiller, Forthcoming

2. Sunstein. (2014).

منابع

- Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. (2012). Cleaner Water at the Source. J-PAL Policy Briefcase (September). <http://www.povertyactionlab.org/publication/cleaner-water-source>.
- Ahuja, Amrita, Michael Kremer, and Alix Peterson Zwane. (2010). Providing Safe Water: Evidence from Randomized Evaluations. *Annual Review of Resource Economics* 2 (1): pp. 237–56.
- Akerlof, George A., and Robert Shiller. Forthcoming. Phishing for Phools. Unpublished manuscript.
- Allcott, Hunt. (2011). Social Norms and Energy Conservation. *Journal of Public Economics* 95 (9): pp. 1082–95. doi:10.1016/j.jpubeco.2011.03.003.
- Allcott, Hunt, and Todd Rogers. (2014). The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation. *American Economic Review* 104 (10): pp. 3003–37. doi: 10.1257/aer.104.10.3003.
- Appadurai, Arjun. (2004). The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition. In *Culture and Public Action*, edited by Vijayendra Rao and Michael Walton, pp. 59–84. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. (2006). Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines. *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): pp. 635–72.
- Banerjee, Abhijit Vinayak, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Dhruva Kothari. (2010). Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Evaluation of Immunisation Campaigns with and without Incentives. *BMJ* 340. doi: <http://dx.doi.org/10.1136/bmj.c2220>.
- Barrera-Osorio, Felipe, Marianne Bertrand, Leigh L. Linden, and Francisco Perez-Calle. (2011). Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia. *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (2): pp. 167–95.
- Basu, Kaushik. (2010). *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Beaman, Lori, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. (2009). Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias? *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): pp. 1497–1540.
- Beaman, Lori, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. (2012). Female Leadership Raises Aspirations and Educational Attainment for Girls: A Policy Experiment in India. *Science* 335 (6068): pp. 582–86.
- Bennhold, Katrin. (2013). Britain's Ministry of Nudges. *New York Times*, Dec. 7. http://www.nytimes.com/2013/12/08/business/international/britainsministry-of-nudges.html?pagewanted=all&r_
- BenYishay, Ariel, and A. Mushfq Mobarak. (2014). Social Learning and Communication. Working Paper 20139, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Berg, Gunhild, and Bilal Zia. (2013). Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media. Policy Research Working Paper 6407, World Bank, Washington, DC.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, Kate Orkin, and Alemayehu Seyoum Taffesse. (2014). The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behaviour in Rural Ethiopia. Working Paper, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, and Alemayehu Seyoum Taffesse. (2011). Beyond Fatalism: An Empirical Exploration of Self-Efficacy and Aspirations Failure in Ethiopia. Discussion Paper 01101, International Food Policy Research Institute, Washington, DC. <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp01101.pdf>.
- Bernard, Tanguy, and Alemayehu Seyoum Taffesse. (2014). Aspirations: An Approach to Measurement with Validation Using Ethiopian Data. *Journal of African Economies* 23 (2): pp. 189–224. doi: 10.1093/jae/ejt030.
- Bertrand, Marianne, and Adair Morse. (2011). Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing. *Journal of Finance* 66 (6): pp.1865–93.
- Bettinger, Eric P., Bridget Terry Long, Philip Oreopoulos, and Lisa Sanbonmatsu. (2012). The Role of Application Assistance and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment. *Quarterly Journal of Economics* 127 (3): pp.1205–42.

- Bornstein, Marc H., and Diane L. Putnick. (2012). Cognitive and Socioemotional Caregiving in Developing Countries. *Child Development* 83 (1): pp. 46–61.
- Bourdieu, Pierre. (1977). *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Brock, J. Michelle, Andreas Lange, and Kenneth L. Leonard. Forthcoming. Generosity and Prosocial Behavior in Health Care Provision: Evidence from the Laboratory and Field. *Journal of Human Resources*.
- Cameron, Lisa, Manisha Shah, and Susan Olivia. (2013). *Impact Evaluation of a Large-Scale Rural Sanitation Project in Indonesia*. Policy Research Working Paper 6360, World Bank, Washington, DC.
- Cohen, Geoffrey L., Julio Garcia, Valerie Purdie-Vaughns, Nancy Apfel, and Patricia Brzustoski. (2009). Recursive Processes in Self-Affirmation: Intervening to Close the Minority Achievement Gap. *Science* 324 (5925): pp. 400–03.
- Costa, Francisco. (2012). *Can Rationing Affect Long-Run Behavior? Evidence from Brazil*. Unpublished manuscript. http://idei.fr/doc/conf/bee2012/Costa_Rationing_120831.pdf.
- Datta, Saugato, and Sendhil Mullainathan. (2014). Behavioral Design: A New Approach to Development Policy. *Review of Income and Wealth* 60 (1): pp.7–35.
- DiMaggio, Paul. (1997). Culture and Cognition. *Annual Review of Sociology* 23 (1): pp. 263–87. doi: 10.1146/annurev.soc.23.1.263.
- Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson. (2011). Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya. *American Economic Review* 101 (6): pp. 2350–90.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. (2013). Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments. *American Economic Review* 103 (4): pp.1138–71.
- Evans, Jonathan St. B. T. (2008). Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition. *Annual Review of Psychology* 59 (January): pp. 255–78.
- Fehr, Ernst, and Karla Hoff. (2011). Introduction: Tastes, Castes and Culture: The Influence of Society on Preferences. *Economic Journal* 121 (556): pp. 396–412.

- Feigenberg, Benjamin, Erica Field, and Rohini Pande. (2013). The Economic Returns to Social Interaction: Experimental Evidence from Microfinance. *Review of Economic Studies* 80 (4): pp.1459–83.
- Freese, Jeremy. (2009). Preferences. In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 94–114. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Friedman, Milton. (1953). *Essays in Positive Economics*. Vol. 231. Chicago: University of Chicago Press.
- Fryer, Roland G., Jr., Steven D. Levitt, John List, and Sally Sadoff. (2012). Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment. Working Paper 18237, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Gertler, Paul, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeersch, Susan Walker, Susan M. Chang, and Sally Grantham-McGregor. (2014). Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica. *Science* 344 (6187): pp. 998–1001.
- Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. (2002). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Giné, Xavier, Cristina Martinez Cuellar, and Rafael Keenan Mazer. (2014). Financial (Dis-) Information: Evidence from an Audit Study in Mexico. Policy Research Working Paper 6902, World Bank, Washington, DC.
- Goldstein, Daniel G. (2009). Heuristics. In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 140–67. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Guyon, Nina, and Elise Huillery. (2014). The AspirationPoverty Trap: Why Do Students from Low Social Back- ground Limit Their Ambition? Evidence from France. Working Paper, Department of Economics, Sciences Po, Paris.
- Habyarimana, James, and William Jack. (2011). Heckle and Chide: Results of a Randomized Road Safety Intervention in Kenya. *Journal of Public Economics* 95 (11): pp. 1438–46.
- Hall, Crystal C., Jiaying Zhao, and Eldar Shafr. (2014). SelfAffrmation among the Poor: Cognitive and Behavioral Implications. *Psychological Science* 25 (2): pp. 619–25.

- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. (2001). In Search of homo economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review* 91 (2): pp. 73–78.
- Hoff, Karla, and Priyanka Pandey. (2006). Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities. *American Economic Review* 96 (2): pp. 206–11.
- ————. (2014). Making Up People: The Effect of Identity on Performance in a Modernizing Society. *Journal of Development Economics* 106: pp.118–31.
- Jensen, Robert, and Emily Oster. (2009). The Power of TV: Cable Television and Women’s Status in India. *Quarterly Journal of Economics* 124 (3): pp.1057–94.
- Kahan, Dan M., Ellen Peters, Erica Cantrell Dawson, and Paul Slovic. (2013). Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government. Working Paper, Cultural Cognition Project, Yale Law School, New Haven, CT.
- Kahneman, Daniel. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review* 93 (5): pp. 1449–75.
- Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman. (2012). A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment. Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kaur, Supreet, Michael Kremer, and Sendhil Mullainathan. (2014). Self-Control at Work. Working Paper, Harvard University, Cambridge, MA.
- Kleinman, Arthur. (2006). What Really Matters: Living a Moral Life amidst Uncertainty and Danger. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Kremer, Michael, and Rachel Glennerster. (2011). Improving Health in Developing Countries: Evidence from Randomized Evaluations. In *Handbook of Health Economics*, Vol. 2, edited by Thomas G. McGuire, Mark V. Pauly, and Pedro P. Barros, 201–315. Amsterdam: Elsevier.
- Kremer, Michael, Edward Miguel, Sendhil Mullainathan, Clair Null, and Alix Peterson Zwane. (2009). Making Water Safe: Price, Persuasion, Peers, Promoters, or Product Design. Unpublished manuscript.
- La Ferrara, Eliana, Alberto Chong, and Suzanne Duryea. (2012). Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil. *American Economic Journal: Applied Economics* 4 (4): pp.1–31.
- Mani, Anandi, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafr, and Jiaying Zhao. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science* 341 (6149): pp. 976–80.

- Martinsson, P., N. Pham-Khanh, and C. Villegas-Palacio. (2013). Conditional Cooperation and Disclosure in Developing Countries. *Journal of Economic Psychology* 34: pp.148–55.
- Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafr. (2013). *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.
- Patil, S. R., B. F. Arnold, A. L. Salvatore, B. Briceno, S. Ganguly, J. Colford Jr., and P. J. Gertler. (2014). The Effect of India's Total Sanitation Campaign on Defecation Behaviors and Child Health in Rural Madhya Pradesh: A Cluster Randomized Controlled Trial. *PLoS Med* 11 (8): e1001709. doi: 10.1371/journal.pmed.1001709.
- Pop-Eleches, Cristian, Harsha Thirumurthy, James Habyarimana, Joshua Graff Zivin, Markus Goldstein, Damien de Walque, Leslie Mackeen, Jessica Haberer, John Sidle, and Duncan Ngare. (2011). Mobile Phone Technologies Improve Adherence to Antiretroviral Treatment in Resource-Limited Settings: A Randomized Controlled Trial of Text Message Reminders. *AIDS* 25 (6): pp. 825–34.
- Ridgeway, Cecilia L. (2011). *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Samuelson, Paul A. (1938). The Empirical Implications of Utility Analysis. *Econometrica* 6 (4): pp. 344–56.
- Smith, Adam. (1759) 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfe. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- ———. (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfe. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Sunstein, Cass. (2014). *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Vasilaky, Kathryn, and Kenneth L. Leonard. (2013). *As Good as the Networks They Keep? Improving Farmers' Social Networks via Randomized Information Exchange in Rural Uganda*. Working Paper, University of Maryland, College Park.

- Waterkeyn, Juliet, and Sandy Cairncross. (2005). Creating Demand for Sanitation and Hygiene through Community Health Clubs: A Cost-Effective Intervention in Two Districts in Zimbabwe. *Social Science and Medicine* 61 (9): pp.1958–70.
- Wiener, E. L., and D. C. Nagel. (1988). *Human Factors in Aviation*. London: Academic Press.
- Xu, Lisa, and Bilal Zia. (2012). *Financial Literacy in the Developing World*. Policy Research Working Paper 6107, World Bank, Washington, DC.