

نویسنده کتاب پرفروش **قوی سیاه**

نسیم نیکولاس طالب

پیوست در بازی

عدم تقارن‌های پنهان در زندگی روزمره



هادی بهمنی

سعید رمضانی

پوست در بازی

عدم تقارن‌های پنهان در زندگی روزمره

نسیم نیکولاس طالب

سعید رمضانی

هادی بهمنی

نشر نوین

سرشناسه	: نیکولاس طالب، نسیم. <i>Nicholas Taleb, Nassim</i>
عنوان و نام پدیدآور	: پوست در بازی؛ عدم تقارن‌های پنهان در زندگی روزمره/ نوشته نسیم نیکولاس طالب، ترجمه سعید رضانی، هادی بهمنی.
مشخصات نشر	: تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۳۳۸ صفحه.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۸۶-۲
فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Skin in the Game; 2018
موضوع	: مدیریت مالی و ریسک
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۹۸ ۱۱۰۱/ط۲د۴ HM
رده‌بندی دیویی	: ۳۰۲/۱۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۶۴۴۱۶۲



عنوان:	پوست در بازی؛
مؤلف:	عدم تقارن‌های پنهان در زندگی روزمره
مترجمین:	نسیم نیکولاس طالب
زمان و نوبت چاپ:	سعید رضانی، هادی بهمنی
ناشر:	۱۳۹۸، اول
شابک:	نشر نوین توسعه
قیمت:	۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۸۶-۲
	۵۳,۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه مترجم ۷

کتاب (۱) مقدمه ۱۱

پیش‌درآمد، قسمت (۱) آنتایوس از پافتاده ۱۹

پیش‌درآمد، قسمت (۲) بررسی مختصر تقارن ۳۱

پیش‌درآمد، بخش (۳) دنده‌های اینسرتو ۶۳

کتاب (۲) نگاهی مقدماتی به نمایندگی Error! Bookmark not defined.

فصل (۱) چرا هر کسی باید لاک‌پشت‌های خودش را بخورد: برابری در عدم قطعیت

..... ۷۵

کتاب (۳) بزرگ‌ترین عدم تقارن ۹۶

فصل (۲) نامدارترین‌ها پیروز می‌شوند: سلطه‌ی اقلیت یک‌دنده ۹۷

ضمیمه‌ی بخش (۳) چند نمونه‌ی خلاف تصور دیگر در مورد جمع ۱۲۳

کتاب (۴) گرگ‌ها در میان سگ‌ها ۱۲۷

فصل (۳) چگونه به صورت قانونی مالک فرد دیگری شویم ۱۲۹

فصل (۴) پوست دیگران در بازی شما ۱۴۹

کتاب (۵) زنده بودن به معنای پذیرش برخی ریسک‌های معین است ۱۵۹

فصل (۵) زندگی در دستگاه شبیه‌سازی ۱۶۱

فصل (۶) روشنفکر در عین حال احمق ۱۶۷

فصل (۷) نابرابری و پوست در بازی ۱۷۳

فصل (۸) متخصصی به نام لیندی ۱۹۱

کتاب (۶) نگاهی عمیق‌تر به نمایندگی ۲۰۷

فصل (۹) جراح‌ها نباید شبیه جراح باشند ۲۰۹

فصل (۱۰) تنها ثروتمندها با سم مسموم می‌شوند: ترجیحات دیگران ۲۲۵

- فصل ۱۱) کردار پیش از گفتار ۲۳۱
- فصل ۱۲) فکت‌ها درست هستند، اخبار جعلی هست ۲۳۹
- فصل ۱۳) تجارت فضیلت ۲۴۷
- فصل ۱۴) صلح، نه جوهر نه خون ۲۵۷
- کتاب ۷) دین، اعتقاد و پوست در بازی ۲۶۷**
- فصل ۱۵) وقتی در مورد دین صحبت می‌کنند، نمی‌دانند از چه می‌گویند ۲۶۹
- فصل ۱۶) بدون پوست در بازی، خبری از عبادت نیست ۲۷۵
- فصل ۱۷) آیا پاپ آتئیست است؟ ۲۸۱
- کتاب ۸) ریسک و عقلانیت ۲۸۵**
- فصل ۱۸) چگونه در مورد عقلانیت عقلانی باشیم ۲۸۷
- فصل ۱۹) منطق ریسک‌پذیری ۲۹۹
- مؤخره) چیزهایی که لیندی به من گفت ۳۱۵
- واژه‌نامه ۳۱۷
- پیوست فنی ۳۲۱
- یادداشت‌ها ۳۳۳
- کتاب‌شناسی ۳۳۵

مقدمه مترجمین

راهنمای ترجمه:

- کلمات کج (ایتالیک) از متن اصلی برداشت شده‌اند و کج بودن تاکید خود نویسنده است.
- تمام ... (سه نقطه‌ها) در متن اصلی وجود دارد و نسیم طالب اغلب با ... سعی کرده نوعی تعلیق کوچک ایجاد کند. سه نقطه بیانگر بخش حذف شده از متن نیست.
- سعی شده تمام اسامی خاص و حتی بعضی از عبارات سخت انگلیسی پانوشت شوند. تمام این پانوشتها توسط مترجمین اضافه شده است.
- تمام محتوایی که داخل کروشه [] قرار دارند، توسط مترجمین اضافه شده‌اند.
- پانوشتهایی که در مورد موضوع توضیح می‌دهند و داخل کروشه نیستند، توضیحات خود نسیم طالب است.
- پیوست فنی، یادداشت‌ها و کتاب‌نامه به صورت ترجمه نشده به همان صورت در پیوست کتاب آورده شده است. کتاب‌نامه و یادداشت‌ها اغلب لیستی از اسامی و ارجاعات بود که ترجمه‌ی آن‌ها نقض غرض بود. پیوست فنی نیز در صورت ترجمه دقت فنی خود را از دست می‌داد.

پیوست در بازی (Skin in the game)، کتاب پنجم سری Incerto است. اولین کتاب این سری، با عنوان Fooled by Randomness در سال ۲۰۰۱ منتشر شد. Incerto نامی است که نسیم طالب برای پروژه‌ی شخصی خود انتخاب کرده است.

پروژه‌ی شخصی در جهت تبیین اهمیت تصادفی بودن (کتاب Fooled by randomness – فریفته‌ی تصادفی بودن) در دنیا که باعث می‌شود بعضی از رویدادهای پیش‌بینی‌نشده‌ی با تاثیر بسیار زیاد (کتاب Black Swan – قوی سیاه) باعث شوند

مدل‌های معمول از دنیا در لحظه‌ای نامعتبر شوند (مثل دیده شدن یک قوی سیاه که باعث می‌شود ذهنیتِ «همه‌ی قوها، سفید هستند» در لحظه‌ای نامعتبر شود). ولی اگر بخش محسوسی از رویدادهای تاثیرگذار دنیا تصادفی بوده و به نوعی قوی سیاه هستند، چطور می‌توان سیستم‌هایی طراحی کرد (و حتی زندگی‌ای را پیش برد) که آسیب کمتری در این دنیا ببیند و حتی رشد کند؟

نسیم طالب در کتاب سوم (Antifragile - پادشکننده) توضیح می‌دهد که می‌توان از این ویژگی تصادفی بودن و وجود قوهای سیاه استفاده کرد و نوعی از زندگی و سیستم‌ها را طراحی کرد که در صورت ضربه دیدن نه تنها آسیب نبیند، بلکه از هر ضربه‌ی غیرکشنده‌ای که به آن وارد می‌شود نفع بیند و وضعیتش بهتر شود. به عبارتی هر روز پادشکننده‌تر شود.

کتاب چهارم (The Bed of Procrustes - تخت پروکروستوس) مجموعه‌ای از کلمات قصار است که تقریباً همه‌ی آن‌ها را نسیم طالب گفته و بر مبنای ذهنیت کتاب‌های قبلی، ایده‌هایی در مورد زندگی روزمره انسانی را به خواننده می‌دهد (مثلاً «آن‌هایی که فکر می‌کنند کارمندی یک برده‌داری سیستماتیک نیست، یا کور هستند یا کارمند» یا «برای این که بدانید یکی چقدر آدم جالبی است، از او بپرسید به نظرش، چه کسی آدم جالبی است؟»).

ویژگی تصادفی بودن دنیا (کتاب اول)، وجود قوهای سیاه (کتاب دوم)، پادشکننده بودن (کتاب سوم) و کلمات قصاری در مورد زندگی بر مبنای مدل ذهنی همین کتاب‌ها (کتاب چهارم) ما را به کتاب پنجم این سری Skin in the Game می‌رساند.

این که Skin in the game یعنی چه و شامل چه مفاهیمی می‌شود را در همین کتاب خواهید خواند، اما این که چه اصطلاحی برای ترجمه آن مناسب است، هنوز هم محل مناقشه است. به قدری پیدا کردن اصطلاحی که در راستای مفاهیم مطرح شده‌ی داخل کتاب باشد سخت بود که در نسخه‌ی آلمانی این عبارت را ترجمه نکرده و به همین صورت انگلیسی در متن کتاب آورده‌اند. مترجم ترکیه‌ای از اصطلاح «پوست زیر سنگ» استفاده کرده، ترجمه‌ی پرتغالی و روسی «ریسک کردن پوست خود»، اسپانیایی «بازی دادن پوست» و رومانیایی «وقتی که پوست‌تان درگیر است» استفاده کرده‌اند.

به صورت ساده‌سازی شده اگر بگوییم، وقتی کسی در کاری Skin in the game دارد یعنی هم در معرض منافع (مثبت) آن کار است و هم در معرض مضراتش (منفی). برای مثال اگر وزیر خزانهداری آمریکا سیاست‌هایی را پیش می‌گیرد که دلیل انباشته شدن ریسک‌های منفی پنهان در اقتصاد است و در سال ۲۰۰۸ به بحران بانکداری می‌انجامد و برای همه‌ی خدماتی که در سال‌های قبل انجام داده فقط پاداش می‌گیرد و جریمه نمی‌شود، در نتیجه Skin in the game ندارد. اگر من بنایی باشم که خانه‌ای می‌سازم و دستمزدم را می‌گیرم، اگر خانه بعد از ساخت من به دلیل کم‌کاری یا حماقت من بر روی ساکنینش آوار شود، باید مجبور به جبران شوم. وگرنه Skin in the game ندارم.

اما این مفهوم یک طرفه، و صرفاً به معنای در معرض مضرات بودن نیست. اگر منفعت بزرگی در میان باشد و من منفعت نبرم، باز یعنی Skin in the game ندارم. همانطور که نسیم طالب بارها در کتاب‌های خود گفته، روش درآمدزایی‌اش در معرض مضرات کوچک قرار گرفتن و استفاده از سوددهی‌های نادر ولی بزرگ است.

در نتیجه به نظر ما عباراتی مثل «پای در گود»، «لرز پای خریزه»، «گیر بودن پا»، «در میدان بودن»، «در معرض» و موارد مشابهی که فقط به مضرات اشاره دارند یا معنای ضمنی منفی را در ذهن خواننده تلقین می‌کنند، عبارات مناسبی نبودند.

بعضی از عبارات مثل «با جان و دل درگیر بودن» هم بیشتر مفهوم «درگیر موضوع» بودن را می‌رسانند و نه در معرض مضرات و منافع بودن را. برای مثال می‌دانیم که هیچ‌کسی بیشتر از وزیر خزانهداری آمریکا درگیر سیاست‌های اقتصادی نبوده و او «پای در گود» داشته و درگیر اصل ماجرا بوده است. اما، باعث انباشت ریسک‌هایی شده که در نهایت به او ضرری نمی‌رساند.

با همه‌ی این ملاحظات، به نظرمان رسید «پوست در بازی» گرچه عبارتی نامانوس، اما ترجمه‌ی مناسب‌تری است. مخصوصاً که در صورت فراگیری مفاهیم مطرح شده در کتاب، عبارت مناسب‌تری برای توصیف وضعیت است. برای مثال اگر در متنی نوشته شود «فلان مسئول بانکی پایش گیر نبود» احتمال کمی دارد که خواننده متوجه شود منظور این است که در معرض عواقب منفی نبود. اما اگر نوشته شود «فلان مسئول

پوست در بازی نداشت» خواننده با پرس‌وجو و گوگل کردن به مفهوم مورد نظر نسیم طالب خواهد رسید.

...

این کتاب اولین بار توسط جناب آقای هادی بهمنی ترجمه شد، سپس خانم رویا آب‌سالان تغییراتی در ترجمه داده و کل متن را بازبینی کردند و در نهایت ویرایش‌های نهایی و ترجمه‌ی اصطلاحاتی که مربوط به مدل ذهنی نسیم طالب بود را من بر روی متن انجام دادم.

جا دارد از زحمات رویا به صورت ویژه یاد کنم که باعث شد با وجود سبک نوشتاری نسیم طالب و استفاده از اصطلاحات و اسامی خاص، کیفیت مجموع کار هادی و من بالاتر رود.

همچنین از دوستانم بهنام فلاح، امین کاکاوند و محمدرضا زمانی هم متشکرم که با روخوانی متن موجب شدند نتیجه، متن روان‌تری بوده و به شکل ساده‌تری منظور نسیم طالب منتقل شود.

و در نهایت، یادآور می‌شوم این متن نتیجه‌ی نهایی تلاش من و افرادی است که از آن‌ها نام بردم، ولی من به تنهایی مسئول تمام اشکالات و نقص‌های احتمالی موجود هستم و خوشحال می‌شوم در صورتی که نقصی بود یا پیشنهادی برای بهبود متن داشتید، یا حتی به نظرتان یک پیاده‌روی طولانی (همان‌طور که نسیم طالب هم دوست دارد) فعالیت جالبی است، با من تماس بگیرید: saeedrmzy@gmail.com

کتاب ۱

—

مقدمه

این کتاب در عین مستقل بودن، ادامه‌ای بر مجموعه کتاب‌های /اینسرتو^۱ محسوب می‌شود که ترکیبی از (الف) مباحث کاربردی، (ب) داستان‌های فلسفی و (ج) تفاسیر علمی و تحلیلی در زمینه‌ی مسائل تصادفی بودن^۲ و نحوه‌ی زندگی، خوردن، خوابیدن، مباحثه، دعوا کردن، دوست‌یابی، کار کردن، سرگرمی و تصمیم‌گیری در شرایط ابهام هستند. درحالی‌که مجموعه‌ی اینسرتو در دسترس گروه وسیعی از مخاطبان قرار دارد، اما فریب نخورید: اینسرتو یک مجموعه تألیف شده است، نه اینکه کارهای انجام‌شده در جای دیگری را به شکلی خسته‌کننده ارائه کند (محتوای فنی همراه/اینسرتو به کنار).

پوست در بازی چهار موضوع زیر را در یک قالب جمع‌آوری می‌کند: (الف) ابهام و قابلیت اطمینان دانسته‌ها (هم از نظر علمی و هم از نظر عملی؛ البته اگر تفاوتی میان این دو باشد) یا به عبارتی غیرمؤدبانه؛ قابلیت چرندیابی، (ب) تقارن در امور انسانی که به معنای انصاف، عدالت، مسئولیت‌پذیری و بده‌بستان است، (ج) اشتراک‌گذاری اطلاعات در تعاملات، و (د) عقلانیت در سیستم‌های پیچیده و در دنیای واقعی. این که این ۴ مورد از هم جداشدنی نیستند برای کسی که ... پوست در بازی داشته باشد واضح است.^۳

نه اینکه پوست در بازی فقط برای انصاف، بازدهی تجاری و مدیریت ریسک ضروری باشد: پوست در بازی برای شناخت دنیا نیز ضرورت دارد.

اولاً همین قابلیت یافتن و پالایش کردن چرندیات است که تفاوت‌های میان تئوری و عمل، تمایز میان تخصص ظاهری و واقعی و همچنین اختلاف بین دنیای دانشگاهی (با

¹ Incerto

² Randomness

^۳ برای اینکه بفهمیم چرا اخلاقیات، تعهدات اخلاقی و مهارت‌ها نمی‌توانند به‌سادگی در زندگی واقعی مجزا شوند، این مورد را در نظر بگیرید. زمانی که به یک فرد صاحب مسئولیت نظیر حسابدار خود می‌گویید «به تو اعتماد دارم»، آیا منظورتان (۱) اعتماد به اخلاقیاتش است (اینکه پول را به حساب پاناما نمی‌فرستد)، (۲) یا به دقت حسابداری‌اش اعتقاد دارید، یا (۳) به هر دو مورد اعتماد دارید؟ نکته کل کتاب این است که در دنیای واقعی به‌سختی می‌توان اخلاقیات از یک سو و دانش و شایستگی را از سوی دیگر جداسازی نمود.

تعبیری منفی) و دنیای واقعی را رقم می‌زند. اگر یک حرف یوگیبیرزانه^۱ بزنیم، در دانشگاه فرقی بین دانشگاه و دنیای واقعی نیست؛ در دنیای واقعی، هست.

ثانیاً کتاب به انحراف از تقارن و بده‌بستان در زندگی مربوط می‌شود: اگر پاداش می‌گیرید، باید برخی از ریسک‌ها را هم بپذیرید، نه اینکه بگذارید دیگران بهای اشتباهاتتان را بپردازند. اگر ریسک‌ها را بر گردن دیگران بگذارید و آن‌ها آسیب ببینند، باید بهایی را برای این امر بپردازید. همان‌طور که باید با دیگران همان‌گونه رفتار کنید که خودتان می‌پسندید، باید به دور از بی‌انصافی و نابرابری، سهم خود از مسئولیت رخداده‌ها را بپذیرید. اگر نظری بدهید و کسی از آن پیروی کند، از نظر اخلاقی مجبور هستید که خودتان هم در معرض عواقب آن نظر باشید. در صورتی که نظرات اقتصادی می‌دهید:

«از «فکر» خود به من نگویید، صرفاً بگویید ترکیب سبد سرمایه‌گذاری‌تان چیست.»

ثالثاً کتاب به میزان اطلاعاتی که فرد باید با دیگران به اشتراک بگذارد مربوط می‌شود، مثلاً چیزهایی که فروشنده‌ی ماشین دست‌دوم باید - یا نباید - در مورد ماشینش به شما بگوید، چون بخش زیادی از پس‌انداز خود را برای آن خرج می‌کنید.

رابعاً در مورد عقلانیت و آزمون زمان می‌باشد. عقلانیت در دنیای واقعی همان چیزی نیست که برای روزنامه‌نگار نیویورکر^۲ یا روان‌شناسی که از مدل‌های مرتبه‌اول ساده استفاده می‌کند منطقی است، بلکه بحثی عمیق‌تر و آماري‌تر بوده و به بقای خودتان مربوط است.

هرگز پوست در بازی را، آن‌طور که در این کتاب تعریف و استفاده شده است، یک مسئله‌ی صرفاً انگیزشی^۳ و سهم داشتن در منافع در نظر نگیرید (کما اینکه در مسائل مالی این دیدگاه رواج دارد). خیر. صحبت از تقارن است و بیشتر منظور سهم داشتن از

^۱ Yogi Berra بازیکن مشهور آمریکایی بیس‌بال بود که جملاتی گاه متناقض‌گونه داشت. از جملات معروف او می‌توان به «۹۰ درصد بیس‌بال ذهنی است؛ نصف بقیه فیزیکی است» یا «همیشه به مجلس ختم‌های دیگران بروید، وگرنه به مال شما نمی‌آیند» یا «تا وقتی تمام نشده یعنی تمام نشده» اشاره کرد.

^۲ New Yorker

^۳ Incentive problem

آسیب‌ها، و پرداخت جریمه در صورتی است که چیزی اشتباه پیش برود. چنین مفهومی می‌تواند نظریه‌هایی همچون عوامل مشوق، خرید ماشین دست‌دوم، اخلاقیات، تئوری قرارداد، یادگیری (زندگی واقعی در تقابل با دانشگاه)، امر مطلق کانتی، قدرت شهرداری، دانش ریسک، ارتباط میان روشنفکران و واقعیت، مسئولیت‌پذیری بروکرات‌ها، عدالت اجتماعی احتمالاتی، تئوری اختیارات، رفتار درست، فروشنده‌گان چرندیات، الهیات و ... را به یکدیگر پیوند دهد. بهتر است که همین‌جا متوقف شوم.

جنبه‌های کمتر مشهود از پوست در بازی

یک عنوان صحیح‌تر (و البته عجیب‌تر) برای کتاب می‌توانست این باشد: «جنبه‌های کمتر مشهود از پوست در بازی: نامتقارنی‌های پنهان و عواقبشان.» خودم مطالعه‌ی کتاب‌هایی را که در مورد مسائل واضح مرا مطلع می‌کنند دوست ندارم. دوست دارم غافلگیر شوم. بنابراین به سبک بدهستان پوست در بازی، مخاطبم را به یک سفر پیش‌بینی‌پذیر حوصله‌سربر شبیه سخنرانی‌های دانشگاهی نمی‌برم، بلکه وارد نوعی از ماجراجویی می‌کنم که خودم دوست دارم داشته باشم.

بر همین اساس، این کتاب بدین شکل ساماندهی شده است. مخاطب ما نهایتاً ۶۰ صفحه نیاز دارد تا اهمیت، رواج و همه‌گیری پوست در بازی (همان تقارن) در کلیه‌ی ابعاد آن را درک کند. اما هیچ‌وقت خود را درگیر جزئیات و توضیحات اضافی چرایی اهمیت یک مسئله‌ی مهم نکنید: توجیهات بی‌پایان، موضوع را خوار می‌کند.

مسیری که خسته‌کننده نباشد، شامل تمرکز بر گام دوم می‌شود: دلالت‌های غافلگیرکننده—آن عدم تقارن‌های پنهانی که بلافاصله به ذهن نمی‌رسند—در کنار عواقب کمتر مشهودی که برخی از آن‌ها کاملاً ناخوشایند بوده و بسیاری نیز به شکل غیرمنتظره‌ای مفیدند. درک سازوکارهای پوست در بازی باعث می‌شود معماهای پیچیده‌ای که در زیرلایه‌های شکل واقعیت وجود دارند را بفهمیم. مثلاً:

چگونه اقلیت‌های کاملاً نامدارا دنیا را اداره کرده و سلیقه‌ی خودشان را بر ما تحمیل می‌کنند؟ چگونه عام‌گرایی^۱، افرادی را که قرار است به آن‌ها کمک کند، نابود می‌کند؟ چه

¹ Universalism

اتفاقی افتاده که امروز تعداد برده‌های بیشتری از دوران رومی‌ها داریم؟ چرا جراح‌ها نباید شبیه یک جراح باشند؟ چرا الهیات مسیحیت به وجه انسانی عیسی مسیح و تمایز آن با وجه الهی‌اش پافشاری می‌کند؟ چگونه مورخان با گزارش جنگ‌ها و عدم گزارش صلح، موجب سردرگمی ما شده‌اند؟ چگونه علامت‌دهی ضعیف (بدون ریسک) به طور یکسان هم در محیط‌های اقتصادی و هم در محیط‌های مذهبی شکست می‌خورد؟ چگونه نامزدهای مناصب سیاسی با نقصان‌های مشهود خود، واقعی‌تر از بروکرات‌هایی که سوابق بی‌عیب و نقص دارند به نظر می‌رسند؟ چرا هانیبال^۱ را می‌پرستیم؟ چرا کمپانی‌ها در مقاطعی که مدیران حرفه‌ای و علاقه‌مند به کارهای خوب دارند، شکست می‌خورند؟ چگونه پگانیزم^۲ با تقارن بیشتری در میان جوامع مشاهده می‌شود؟ چگونه باید امور خارجی را اداره کنیم؟ چرا نباید هیچ‌گاه به خیریه‌های سازمان‌یافته پول بدهیم، مگر اینکه در یک حالت به شدت توزیع شده عمل کنند (همان چیزی که به زبان امروزی‌ها اوبریزه شده^۳ نام دارد)؟ چرا ژن‌ها و زبان‌ها با یکدیگر متفاوت پخش شدند؟ چرا مقیاس جوامع اهمیت دارد (اگر مقیاس یک جمع ماهی‌گیر تغییر کند (تعداد اعضایشان بیشتر یا کمتر شود)، حالت دوستانه جمع به خصمانه بودن تغییر می‌کند)؟ چرا اقتصاددان‌های رفتاری با مطالعه‌ی رفتار افراد هیچ کاری ندارند - و بازارها هم تقریباً کاری به سوگیری‌های شرکت‌کنندگان‌شان ندارند؟ بقای عقلانی و بقای صرف چگونه هستند؟ منطق اساسی ریسک‌پذیری چیست؟

اما به نظر این مؤلف، پوست در بازی عمدتاً به عدالت، شرافت و فداکاری مربوط می‌شود، چیزهایی که وابسته به هستی انسان‌هاست.

پوست در بازی، در صورتی که به‌عنوان قانون اعمال شود، تاثیر واگرایی‌های زیر را که در اثر تمدن بیشتر می‌شوند، کاهش می‌دهد: واگرایی بین اقدام و سخنان کم‌ارزش، عواقب و قصد، عمل و تئوری، شرافت و شهرت، تخصص و شارلاتان‌بازی، واقعی و انتزاعی، اخلاقی و قانونی، اصل و ظاهر، تاجر و بروکرات، کارآفرین و مدیرعامل، قدرت و نمایش، عشق و

¹ Hannibal

² Paganism

³ Uberized

کتاب (۱) مقدمه

اخاذی، کاونتری و بروکسل^۱، اوماها و واشنگتن^۲، انسان‌ها و اقتصاددان‌ها، نویسندگان و ویراستاران، عالم و دانشگاهی، دموکراسی و حکومت، علم و علم‌گرایی، سیاست و سیاست‌مدارها، عشق و پول، حرف‌های دلی و مکتوب^۳، کاتوی بزرگ^۴ و باراک اوباما، کیفیت و تبلیغات، تعهد و علامت‌دهی، و اساساً، جمع و فرد.

بیاپید تعدادی از بخش‌های فهرست بالا را با دو داستان کوتاه به یکدیگر مرتبط کنیم تا ببینیم که چگونه ایده فراتر از دسته‌ها عمل می‌کند.

¹ Coventry and Brussels

² Omaha and Washington, D.C.

³ The spirit and the letter

⁴ Cato the Elder

پیش درآمد، قسمت ۱

آنتایوس^۱ از پافتاده

هیچوقت از مامان فرار نکن- مدام اربابان جنگ را پیدا می‌کنم- باب روبین و
معامله‌اش- سیستم‌ها به مثابه تصادف ماشین

آنتایوس یک غول یا می‌شود گفت نیمه‌غول و پسر واقعی گایا^۲، مادر زمین، و پوسایدون^۳، خدای دریا، بود. او کار عجیبی داشت، کارش این بود که عابران کشورش، لیبی (یونانی)، را وادار به کشتی گرفتن می‌کرد. روشش هم این بود که قربانیانش را روی زمین می‌کوبید و خردشان می‌کرد. گویا این سرگرمی خوفناک برای نشان دادن دل‌بستگی و تعلق خاطر به پدرش بود؛ زیرا آنتایوس قصد داشت با استفاده از مجموعه‌ی قربانیانش به عنوان مواد اولیه، معبدی برای پدرش پوسایدون بسازد.

آنتایوس شکست‌ناپذیر تلقی می‌شد، اما حقه‌ای برای شکست‌ناپذیری‌اش وجود داشت. او قدرتش را از طریق تماس با مادرش زمین به دست می‌آورد. وقتی با زمین تماس فیزیکی نداشت، تمام قدرتش را از دست می‌داد. هرکول^۴ (در یکی از نسخه‌های داستان)، به‌عنوان یکی از دوازده خوان خود، می‌بایست آنتایوس را از پا درآورد. او موفق شد آنتایوس را از زمین بلند کرده و درحالی‌که دیگر پاهایش با مامان جونش تماس نداشت، او را نابود کند.

از داستان کوتاه اول متوجه می‌شویم که درست مانند آنتایوس، نمی‌توان تماس دانش با زمین را قطع کرد. در واقع نمی‌توان تماس هیچ‌چیزی را با زمین قطع کرد. تماس با

¹ Antaeus

² Gaea

³ Poseidon

⁴ Hercules

دنیای واقعی نیز از طریق پوست در بازی انجام می‌گیرد - اینکه در معرض دنیای واقعی قرار بگیرید و بهای عواقب خوب یا بد آن را بردارید. همین سایش پوستتان، راهنمای یادگیری و مکاشفه می‌شود، سازوکاری برای علامت‌دهی ارگانیک که یونانی‌ها آن را *pathemata mathemata* («یادگیری‌تان را از طریق درد هدایت کنید» موردی که مادران کودکان به‌خوبی با آن آشنایی دارند) می‌نامند. در کتاب پادشکننده^۱ نشان داده‌ام اکثر چیزهایی که فکر می‌کنیم دانشگاه‌ها آن‌ها را «اختراع» کرده‌اند، در واقع نتیجه‌ی کنکاش روی آن موضوع بوده که بعدها به وسیله‌ی رسمی‌سازی توجیه شده‌اند. دانشی که از طریق ور رفتن، آزمون و خطا، تجربه و زمان گذاشتن، یا به‌عبارت‌دیگر *تماس با زمین حاصل* می‌شود، بسیار برتر از دانش حاصل شده از استدلال است، نکته‌ای که برخی نهادها برای منافع خودشان به شدت مشغول پنهان کردنش از ما بوده‌اند.

در ادامه، همین را بر موضوعی اعمال می‌کنیم که به اشتباه «سیاست‌گذاری» نام گرفته است.

لیبی پس از آنتایوس

داستان کوتاه دوم. در هنگام نگارش این مطلب و چند هزار سال پس از آنتایوس، در لیبی، سرزمین احتمالی آنتایوس، در نتیجه‌ی تلاش‌های ناموفق برای «تغییر رژیم» به جهت «حذف دیکتاتور»، بازارهای بردگان به وجود آمده است. بله در سال ۲۰۱۷، بازارهای بردگان در پارکینگ‌ها تشکیل می‌شوند که در آن‌ها، آفریقایی‌هایی که اهل جنوب صحرای آفریقا هستند به بالاترین پیشنهادها فروخته می‌شوند.

مجموعه‌ای از افراد که تحت عنوان مداخله‌جو شناخته می‌شوند (در زمان نگارش این متن می‌توان به نام‌هایی نظیر بیل کریستول^۲، توماس فریدمن^۳ و دیگران اشاره کرد^۴ که در حال فعالیت هستند) و از حمله به عراق در سال ۲۰۰۳ و حذف رهبر لیبی در سال

¹ Antifragile

² Bill Kristol

³ Thomas Friedman

^۴ مداخله‌جوها در یک ویژگی اصلی مشترکند: آن‌ها معمولاً اهل برداشتن وزنه [مثلا هالتر-دلیفت] نیستند.

۲۰۱۱ حمایت کردند، از تحمیل این تغییر رژیم‌ها در کشورهای دیگری از جمله سوریه نیز دفاع کرده‌اند، زیرا این کشورها هم «دیکتاتور» دارند.

این مداخله‌جوها و دوستانشان در وزارت امور خارجه آمریکا به ساخت، تعلیم و پشتیبانی از شورشی‌های اسلام‌گرا که در آن زمان «میانه‌رو» بودند، کمک کردند. همین گروه‌ها بعدها تکامل یافته و به بخشی از القاعده تبدیل شدند، همان القاعده‌ای که برج‌های نیویورک را در حوادث ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ منفجر کرد. آن‌ها به شکلی مرموز یادشان نمی‌آمد که القاعده شامل «شورشی‌های میانه‌روی» بود که توسط آمریکا برای مبارزه با شوروی ساخته (یا پرورش داده) شده بودند، زیرا همان‌طور که خواهیم دید، قوه استدلال این افراد تحصیل کرده چنین الگوهای بازگشتی‌ای را نمی‌بیند.

پس سعی کردیم همان تغییر رژیم را در عراق هم انجام دهیم و شکست مفتضحانه‌ای خوردیم. همان را مجدداً در لیبی امتحان کردیم و اکنون در آنجا، بازارهای برده‌فروشی فعال شده‌اند. اما هدف «برداشتن یک دیکتاتور» را با موفقیت انجام دادیم. دقیقاً با همین استدلال، یک پزشک می‌تواند سلول‌های سرطانی «میانه‌رو» را به بیمارش تزریق کند تا میزان کلسترولش بهبود یابد. این پزشک پس از مرگ بیمار، با افتخار اعلام پیروزی می‌کند، علی‌الخصوص اگر پس از مرگ، نشانه‌های بهبود قابل توجه کلسترول گزارش شوند. اما می‌دانیم که پزشک‌ها «درمان‌های» کشنده را به بیمارانشان اعمال نمی‌کنند یا به شکلی ناپخته از آن بهره نمی‌گیرند و حتماً دلیل روشنی برای کارشان وجود دارد. پزشک‌ها معمولاً مقداری پوست در بازی دارند و دارای شناختی مهم از سیستم‌های پیچیده و پشتوانه‌ی اخلاقی چند هزار ساله‌ی ذره ذره انباشت شده برای اعمالشان هستند.

در ضمن منطق، عقلانیت و تحصیلات را نادیده نگیرید، زیرا استدلال‌های منطقی مرتبه بالا نشان می‌دهد که حمایت از تغییر رژیم، همچنین به معنی حمایت از رواج برده‌داری یا سایر پسرقت‌های مشابه در کشورها نیز هست (چرا که این‌ها نتایج معمول چنین تغییراتی بوده‌اند)، مگر این که کسی راهی برای رد همه شواهد تجربی پیدا کند. بنابراین مداخله‌جوها نه‌تنها درک عملی ندارند و هیچ‌گاه از تاریخ درس نمی‌گیرند، بلکه حتی نمی‌توانند استدلال منطقی داشته باشند و صرفاً در سخنان با جزئیات گزاف و نیمه‌انتزاعی خودشان غرق شده‌اند.

سه نقص اصلی آن‌ها عبارت است از: (۱) با مفاهیم ایستا فکر می‌کنند نه پویا، (۲) در ابعاد کم و نه زیاد فکر می‌کنند، (۳) فقط به اقدام فکر می‌کنند و واکنش‌ها را در نظر نمی‌گیرند. این نقصان در استدلال ذهنی که در احقاقی‌های تحصیل‌کرده (یا بهتر بگوییم نیمه‌تحصیل‌کرده) وجود دارد را به طور عمیق‌تر در کتاب پوشش خواهیم داد. می‌توانم هم‌اکنون این سه نقصان را بیشتر توضیح دهم.

نقصان اول این است که آن‌ها نمی‌توانند به گام‌های ثانویه فکر کنند و از نیاز به آن‌ها آگاه نیستند - در حالی که تقریباً هر کشاورزی در مغولستان، هر گارسونی در مادرید و هر تعمیرکار ماشینی در سان‌فرانسیسکو می‌داند که زندگی واقعی از گام‌های دوم، سوم، چهارم و نهم تشکیل می‌شود. نقصان دوم می‌گوید که آن‌ها نمی‌توانند میان مشکلات چندبعدی و نمود تک‌بعدی آن مشکلات تمایز قائل شوند - مثلاً سلامتی، یک مسئله‌ی چندبعدی است و تعیین میزان کلسترول، یک مفهوم تقلیل یافته مجرد است. آن‌ها متوجه نیستند که، به صورت تجربی، سیستم‌های پیچیده دارای مکانیزم‌های علی و معلولی تک‌بعدی و بدیهی نیستند و در شرایط ابهام نباید سربه‌سر چنین سیستمی گذاشت. یکی از تبعات چنین نقصانی این است که اقدامات «دیکتاتور» را با نخست‌وزیر نروژ و سوئد مقایسه می‌کنند، نه با جایگزین‌های محلی‌اش. سومین نقصان هم می‌گوید که نمی‌توانند تکامل آن‌هایی که با حمله به آن‌ها کمک می‌کنیم یا نقشی که بازخوردها بر بزرگنمایی یک فرد دارند را پیش‌بینی کنند.

LUDIS DE ALIENO CORIO^۱

و زمانی که یک فروپاشی رخ می‌دهد، تقصیر را به گردن ابهام می‌اندازند، گردن چیزی که اصطلاحاً به آن قوی سیاه (رویداد غیرمنتظره با تاثیر زیاد) می‌گویند. نامی که از کتاب یک فرد (بسیار) لجوج گرفته شده. این‌ها نمی‌دانند که نباید سربه‌سر یک سیستم گذاشت اگر نتایج پر از ابهام باشد؛ یا به‌طور کلی‌تر، اگر فرد از نتایج یک اقدام اطلاعی ندارد، نباید در عملی که زیان احتمالی بزرگی دارد درگیر شود. نکته‌ی حیاتی اینجاست که زیان مذکور بر فرد مداخله‌جو تاثیری نمی‌گذارد. او در خانه‌ی راحت و با دمای تنظیم‌شده‌اش

^۱ بازی با زندگی دیگران

واقع در حومه‌ی شهر که پارکینگ دو ماشینه، سگ، و جایی کوچک با چمن سم‌پاشی نشده برای کودکانِ زیاده از حد مراقبت‌شده‌اش دارد، می‌نشیند و به رویکرد پیشین خود ادامه می‌دهد.

تصور کنید افرادی با کمبودهای ذهنی مشابه که درکی از عدم تقارن ندارند خلبان هواپیما شوند. خلبان‌های بی‌کفایتی که نمی‌توانند از تجربیاتشان یاد بگیرند یا به‌راحتی ریسک‌هایی را می‌پذیرند که نمی‌شناسند و بدین ترتیب احتمال دارد افراد زیادی را بکشند. اما خودشان هم در انتها فرضاً به قعر مثلث برمودا خواهند رفت و دیگر تهدیدی برای جان سایرین و بشریت نیستند. حداقل نه در این دنیا.

در نتیجه طبقه‌ای که به آن اینتلیجنسیا می‌گوییم پر می‌شود از افرادی متوهم، و به معنای دقیق کلمه با ذهنی آشفته، صرفاً به این خاطر که هیچ‌گاه مجبور نیستند بهای عواقب اقداماتشان را بپردازند و فقط شعارهای مدرنیزه و خالی از هر نوع عمقی را تکرار می‌کنند (به‌عنوان مثال دائماً از اصطلاح «دموکراسی» استفاده می‌کنند، درحالی‌که تروریست‌هایی که سر می‌برند را تقویت می‌نمایند؛ دموکراسی صرفاً چیزی است که در تحصیلات تکمیلی خودشان می‌خوانند). به‌طور کلی، هنگامی که می‌شنوید افرادی ایده‌های مدرن انتزاعی را بیان می‌کنند، می‌توانید فرض کنید که تا حدودی تحصیلات داشته‌اند (اما نه به‌اندازه‌ی کافی، یا در رشته اشتباه) و پذیرای مسئولیت اعمال و گفته‌هایشان نیستند.

هم‌اکنون تعدادی از مردمان بی‌گناه – ایزدیان، اقلیت‌های مسیحی در خاور نزدیک (و میانه)، مندائیان، سوری‌ها، عراقی‌ها و لیبیایی‌ها – باید بهای اشتباهات همین مداخله‌جویانی را بپردازند که هم‌اکنون در دفاتر راحت خود زیر دستگاه تهویه‌ی هوا نشست‌اند. همان‌طور که نشان خواهیم داد، این امر در تضاد با مفهوم عدالت از همان نقطه‌ی آغازین دوران بابل، قبل از پیدایش مسیحیت است. همچنین در تضاد با ساختار اخلاقی خاصی است که به‌عنوان زیرساخت بقای بشریت مطرح می‌باشد.

اصل مداخله، همانند اصول اخلاقی درمان‌کننده‌ها، این است که *بند/آسیبی وارد نکن؛ حتی فراتر از آن، کسی که ریسک نمی‌پذیرد، نباید در فرایند تصمیم‌گیری دخالت داشته باشد.*

«ما همیشه دیوانه بوده‌ایم، اما مهارت لازم برای نابودی دنیا را نداشتیم.

هم‌اکنون توانش را داریم.»

دوباره به بحث مداخله‌جویی «صلح‌جو» باز خواهیم گشت و بررسی می‌کنیم که این فرایندهای صلح‌آمیزشان چطور باعث ایجاد بن‌بست شده است، کم‌اینکه در مسئله‌ی اسرائیل-فلسطین این‌گونه بوده است.

اربابان جنگ کماکان همین اطراف هستند

ایده‌ی پوست در بازی در تاریخ تنیده شده است: در تاریخ، تمامی فرماندهان جنگی و جنگ‌افروزها خودشان جنگجو بودند و به‌جز چند استثنای نادر، جوامع توسط افراد ریسک‌پذیر هدایت می‌شد نه کسانی که انتقال‌دهنده‌ی ریسک بودند.

افراد برجسته، ریسک می‌پذیرند - بسیار بیش از شهروندان معمولی. امپراتور رومی، ژولیان^۱ مرتد، که بعداً در موردش بیشتر حرف می‌زنیم، در میدان جنگ و نبرد ناتمام با جبهه‌ی ایرانی، همزمان که امپراتور بود، جان خود را از دست داد. شاید مردم تنها ژولیوس سزار، اسکندر و ناپلئون را به یاد بیاورند، زیرا تاریخ‌نویسان از این افراد افسانه ساخته‌اند، اما شواهد مربوط به ژولیان قطعی هستند. هیچ سند تاریخی بهتری از حضور یک امپراتور در خط مقدم، که یک نیزه ایرانی سینه‌اش را شکافته بود، نیست (ژولیان از پوشیدن زره هم امتناع کرده بود). یکی از امپراتورهای قبل از وی به نام والرین^۲ در همین جبهه دستگیر شد و گفته می‌شد شاپور ایرانی از او به‌عنوان چهارپایه برای سوار شدن روی اسبش استفاده می‌کرد. و آخرین امپراتور بیزانس به نام کنستانتین یازدهم پالایولوگوس^۳ هم آخرین بار در حال بیرون آوردن ردای بنفش خود مشاهده شد که سپس به یوآنیس دالماتوس^۴ و پسرعمویش تئوفیلوس پالایولوگوس^۵ پیوست تا با

¹ Julian

² Valerian

³ Constantine XI Palaeologus

⁴ Ioannis Dalmatus

⁵ Theophilus Palaeologus

شمشیرهای برافراشته‌ی خود بر نیروهای ترک بتازند و با غرور به استقبال مرگ قطعی خود بروند. اما افسانه‌ها می‌گویند که معامله‌ای به کنستانتین پیشنهاد شده بود که طبق آن باید تسلیم می‌شد. چنین معامله‌هایی در شأن پادشاهان محترم نیست.

این‌ها داستان‌هایی معدود و استثنایی نیستند. استدلال‌گر آماری درون این مؤلف کاملاً قانع‌کننده است: کمتر از یک‌سوم از امپراطورهای رومی در تخت‌خواب‌های‌شان مردند – می‌توان استدلال کرد که با توجه به تعداد اندک پادشاهانی که به خاطر کهولت سن مرده‌اند، اگر بیشتر زندگی می‌کردند، یا گرفتار کودتا می‌شدند یا در جنگ دیگری کشته می‌شدند.

حتی امروزه نیز پادشاهان، مشروعیت خود را، از نوعی قرارداد اجتماعی دریافت می‌کنند که به ازای آن باید ریسک‌های فیزیکی را بپذیرند. خانواده‌ی سلطنتی انگلستان نشان داد که یکی از فرزندان‌ش، پرنس اندرو^۱، در طول جنگ فالکلند^۲ در سال ۱۹۸۲، ریسک بیشتری را از «انسان‌های معمولی» متحمل شده و هلیکوپترش در خط مقدم حضور داشته است. چرا؟ زیرا نجیب‌زادگی باید با تعهد همراه باشد؛ از دیرباز شأن نجیب‌زادگان از میزان محافظتشان از دیگران می‌آمده، آن‌ها برای اعتبار خود خطرات شخصی را می‌پذیرفتند – به نظر هنوز هم چنین قراردادی را به یاد دارند. نمی‌توانید یک لرد باشید اگر یک لرد نیستید.

معامله‌ی باب روبین

برخی فکر می‌کنند اگر جنگجویانمان در رأس قدرت نباشند، نشانه‌ای از تمدن و پیشرفت محسوب می‌شود. این‌گونه نیست. در این میان باید گفت:

«بوروکراسی، ساختاری است که در آن، شخص به راحتی از عواقب اقداماتش جدا

می‌شود.»

¹ Andrew

² Falkland

شاید چنین سوالی مطرح شود: از آنجایی که سیستم مرکزی لزوماً به افرادی نیاز دارد که مستقیماً در معرض عواقب خطاهای خود قرار نمی‌گیرند، چه می‌توانیم بکنیم؟ خوب ما گزینه‌ای جز تمرکززدایی یا مودبانه‌تر، محلی‌سازی نداریم؛ اینکه تعداد کمتری از این تصمیم‌گیرندگان مصون داشته باشیم.

«تمرکززدایی بر اساس یک ایده‌ی ساده است که می‌گوید چرندگویی در مقیاس بزرگ بسیار ساده‌تر از چرندگویی در مقیاس کوچک است.»

«تمرکززدایی، عدم تقارن‌های ساختاری بزرگ را کاهش می‌دهد.»

اما نگران نباشید. اگر هم‌اکنون تمرکززدایی و تقسیم مسئولیت انجام نگیرد، بعدها خودبه‌خود و به شیوه‌ای دشوارتر رخ خواهد داد: سیستمی که دارای سازوکاری ویژه برای پوست در بازی نبوده و عدم توازن‌ها در آن روی هم انباشته شده باشند، بالاخره منفجر شده و بدین صورت خود را تعمیر خواهد کرد. البته اگر بقا یابد.

مثلاً فروپاشی‌های بانکی که در سال ۲۰۰۸ به وجود آمد، به این دلیل بود که ریسک‌های پنهان و نامتقارن در سیستم انباشته شده بودند: بانکدارها، استادان اصلی انتقال ریسک، می‌توانستند از رده‌ی معینی از ریسک‌های انفجاری پنهان بهره گرفته و درآمد ثابت و مشخصی کسب کنند، از مدل‌های ریسک آکادمیک که صرفاً روی کاغذ جواب می‌دهند استفاده کرده (زیرا دانشگاهی‌ها هیچ اطلاعات کاربردی در مورد ریسک ندارند)، و بعد از فروپاشی، تقصیر را گردن ابهام بیندازند (همان قوی سیاه غیرقابل‌پیش‌بینی دیده نشده و همان نویسنده بسیار بسیار لجوج)، و درآمدهای پس از وقوع حادثه را نگه دارند - چیزی که من آن را معامله‌ی باب روبین می‌نامم.

معامله‌ی باب روبین؟ رابرت روبین^۱ که از وزرای پیشین خزانه‌داری ایالات متحده بود، یکی از افرادی است که نام و امضایش روی یک اسکناس آمریکایی درج شده، در دهه‌های پیش از بحران‌های بانکی سال ۲۰۰۸، بیش از ۱۲۰ میلیون دلار را به‌عنوان پاداش از سیتی‌بانک^۲ گرفته بود. هنگامی که بانک عملاً ورشکسته شد و توسط مالیات‌دهنده‌ها

¹ Robert Rubin

² Citibank

نجات داده شد، هیچ چکی ننوشت - تقصیر را گردن ابهام انداخت و آن را بهانه کرد. شیر باید برنده می‌شود و خط بیاید داد می‌زند «قوی سیاه». همچنین روبین قبول نکرد که ریسک‌ها را به مالیات‌دهندگان منتقل کرده است: مشاغلی نظیر متخصص گرامر اسپانیایی، کمک معلمان مدارس، سرپرست کارخانه‌ی کنسروسازی، مشاور تغذیه‌ی گیاهخواری و منشی‌های وکلای محلی بودند که «جلوی او را می‌گرفتند». یعنی ریسک‌های او را پذیرفته و هزینه‌ی خسران‌هایش را می‌پرداختند. اما بدترین خسران برای بازارهای آزاد بود، کم‌اینکه عموم جامعه از پیش هم نسبت به مدیران مالی^۱ نفرت داشتند، بازارهای آزاد را، با سطوح بالاتر فساد و پارتی‌بازی یک چیز در نظر می‌گرفتند؛ درحالی‌که حقیقت برعکس بود: این دولت است، و نه بازار، که با استفاده از کمک‌های مالی چنین مسائلی را ممکن می‌کند. صرفاً بحث کمک‌های مالی نیست؛ مداخله‌ی دولت به‌طور کلی موجب حذف پوست در بازی می‌شود.

خبر خوب اینجاست که علی‌رغم تلاش‌ها و همکاری دولت ابوامای شریک جرم به‌منظور پشتیبانی از این بازی و بانکدارهای رانت‌خوار^۲، کسب‌وکار ریسک‌پذیر به سمت تشکیل ساختارهای کوچک مستقل تحت عنوان صندوق‌های پوشش ریسک^۳ حرکت کرد. این حرکت عمدتاً به دلیل بروکراسیزه کردن بیش‌از حد سیستم توسط کاغذبازها (که فکر می‌کند کارها فقط از طریق کاغذبازی پیش می‌رود) فشار زیادی بر بانک‌ها با قانون‌های متعدد وارد کرد، با این وجود در هزاران صفحه قانون نظارتی اضافه شده، از در نظر گرفتن پوست در بازی طفره رفتند. از سوی دیگر در فضای تمرکززدایی شده‌ی صندوق پوشش ریسک، مالکین که خود مجربان طرح‌ها نیز هستند، حداقل نیمی از ارزش خالص خود را در این صندوق‌ها قرار می‌دهند و بدین ترتیب نسبت به مشتریان‌شان بیشتر در معرض آسیب‌ها قرار می‌گیرند و شخصاً با کشتی غرق می‌شوند.

¹ Financiers

^۲ رانت‌خواری یعنی استفاده از قوانین یا «حقوق» پشتیبان تا بدون فعالیت اقتصادی یا افزایش ثروت دیگران، درآمد کسب شود. همان‌طور که «تونی چاقه» (در صفحات پایین‌تر معرفی خواهد شد) تعریف می‌کند، مثل این می‌ماند که برای پشتیبانی به مافیای پول بدهیم بدون اینکه هیچ‌گونه منفعت اقتصادی برایمان داشته باشد.

³ Hedge funds

سیستم‌ها با حذف کردن یاد می‌گیرند

حال اگر قرار باشد تنها یک بخش از این کتاب را هایلایت کنید، این همان مورد است. مداخله‌جوها بخش‌های محوری داستان ما را تشکیل می‌دهند، زیرا نشان می‌دهند که فقدان پوست در بازی، آثار اخلاقی و معرفت‌شناختی (به عنوان مثال مربوط به دانش) به همراه دارد. مشاهده کردیم که مداخله‌جوها یاد نمی‌گیرند، زیرا قربانی اشتباهاتشان نمی‌شوند و همان‌طور که در *pathemata mathemata* اشاره کردیم:

«همان سازوکاری که برای انتقال ریسک وجود دارد، مانع یادگیری می‌شود.»

از آن عملی‌تر،

«شما هیچ‌گاه نمی‌توانید کسی را کاملاً قانع کنید که اشتباه می‌کند؛ تنها واقعیت می‌تواند او را قانع کند.»

حقیقتاً و به بیان دقیق‌تر، دنیای واقعی، اهمیتی به پیروزی در مباحثه‌ها نمی‌دهد؛ بقا، آن چیزی است که اهمیت دارد. زیرا

«نفرین مدرنیته است که جمعیت ما روزبه‌روز پر می‌شود از افرادی که در توضیح دادن بهتر از فهمیدن هستند.»

یا اینکه در توضیح دادن بهتر از عمل کردن هستند.

بنابراین، یادگیری چیزی نیست که در زندان‌های با امنیت بالا به اسم مدرسه به زندانیان آموزش می‌دهیم. در زیست‌شناسی، یادگیری چیزی است که از فیلتر انتخاب میان‌نسلی عبور کرده و در سطح سلولی حک می‌شود – تاکید می‌کنم که پوست در بازی بیش از بازدارندگی، نقش فیلتر را بر عهده دارد. تکامل تنها زمانی اتفاق می‌افتد که خطر انقراض وجود داشته باشد. همچنین،

«بدون پوست در بازی هیچ تکاملی نخواهیم داشت.»

این نکته‌ی آخر بسیار واضح است، اما دانشگاهیانی را می‌بینم که فاقد پوست در بازی هستند و از تکامل دفاع کرده و درعین‌حال، پوست در بازی و اشتراک ریسک را رد می‌کنند. آن‌ها ایده‌ی طراحی توسط خالقی که آگاه به همه‌چیز است را رد می‌کنند و

در عین حال، می‌خواهند طراحی انسانی را به گونه‌ای تحمیل کنند که انگار از تمامی عواقب خبردار هستند. به‌طور کلی هر قدر افراد بیشتر وضعیت مقدس (یا به‌صورت معادل، شرکت‌های بزرگ) را بپرستند، میزان نفرتشان از پوست در بازی افزایش خواهد یافت. هر قدر به قابلیت پیش‌بینی خودشان بیشتر اعتقاد داشته باشند، بیشتر از پوست در بازی متنفر خواهند شد. هر قدر بیشتر کت‌شلوار و کراوات بپوشند، بیشتر از پوست در بازی متنفر خواهند شد.

به موضوع مداخله‌جوها برگردیم؛ مشاهده کردیم که افراد چندان از اشتباهات خودشان – و دیگران – درس نمی‌گیرند؛ در عوض این سیستم است که با انتخاب افرادی که کمتر مستعد ارتکاب نوع خاصی از اشتباهات هستند و حذف سایرین، یاد می‌گیرد.

«سیستم‌ها از طریق حذف کردن یاد می‌گیرند، *via negativa*»^۱

همان‌طور که ذکر کردیم، بسیاری از خلبان‌های بد هم‌اکنون در اعماق اقیانوس اطلس حضور دارند و بسیاری از رانندگان بد خطرناک هم در یک قبرستان محلی ساکت با پیاده‌روهایی که با درخت‌ها احاطه شده، دفن شده‌اند. حمل‌ونقل فقط به دلیل یادگیری افراد از اشتباهاتشان امن‌تر نشد، بلکه چون سیستم درس گرفت امن‌تر شد. تجربیات سیستم با تجربه‌ی افراد تفاوت دارد؛ مبنای آن بر فیلتر کردن بنا شده است.

برای خلاصه‌سازی موارد گفته شده:

«پوست در بازی، گستاخی انسان را تحت کنترل نگه می‌دارد.»

اجازه دهید در قسمت دوم پیش‌درآمد، عمیق‌تر شده و ایده‌ی تقارن را مورد بررسی قرار دهیم.

^۱ *Via negative*: این اصل می‌گوید مسائل اشتباه را واضح‌تر از مسائل درست می‌شناسیم و دانش با حذف اشتباهات افزایش می‌یابد. همچنین اطلاع از نادرست بودن یک چیز راحت‌تر از یافتن راه‌حل آن است. اقدامات حذف‌کننده مستحکم‌تر از اقدامات افزاینده هستند، زیرا اضافه کردن یک چیز می‌تواند دارای حلقه‌های بازخورد پیچیده و مجهول باشد. در کتاب *پادشکننده* این مسائل به شکل عمیق‌تری مطرح شده‌اند.

پیش درآمد، قسمت ۲

بررسی مختصر تقارن

فرامتخصصانی که توسط فرافرامتخصصان قضاوت شدند - روسپیان، غیر روسپیان و
آماتورها - قضیه فرانسوی‌ها و حمورابی - دوما همیشه یک استثنا است!

الف) از حمورابی^۱ تا کانت^۲

تقارن در پوست در بازی، تا همین دوره‌ی انتلکوچال کردن زندگی، در جوامع سازمان‌یافته و یا حتی در هرگونه زندگی جمعی که فرد مجبور است بیش از یک بار با دیگران مواجه شود، به عنوان قانون اصلی قلمداد می‌شد. این قانون حتی پیش از استقرار بشر نیز وجود داشته است، زیرا به شکلی پیچیده، بسیار پیچیده، در قلمرو حیوانی هم شیوع دارد. یا به بیان دیگر، این قانون باید وجود می‌داشت، وگرنه زندگی منقرض می‌شد؛ انتقال ریسک باعث ترکیدن سیستم‌ها می‌شود. اصولاً ایده‌ی قانون (چه قانون الهی و چه انواع آن) برای اصلاح همین عدم تقارن‌ها و از بین بردن عدم توازن‌ها به وجود آمده است. بیایید دوران حمورابی تا کانت را به شکلی مختصر مرور کنیم، مسیری که در طی آن، با متمدن‌تر شدن زندگی، این قانون اصلاح شد.

حمورابی در پاریس

قانون حمورابی حدود ۳۸۰۰ سال پیش بر ستونی سنگی از جنس بازالت نوشته و در یک مکان عمومی در شهر بابل قرار داده شد تا هر فرد باسواد بتواند آن را مطالعه کند و به گوش بی‌سوادها هم برساند. این مجموعه شامل ۲۸۲ قانون بوده و به‌عنوان نخستین نسخه‌ی قانون مدون شناخته می‌شود. این قانون دارای یک تم محوری است: در آن تقارن

¹ Hammurabi

² Kant

طرفین در تعامل اجتماعی حفظ می‌شود و بدین ترتیب هیچ‌کس نمی‌تواند ریسک دم^۱ پنهان یا ریسک‌های مدل باب روبین را انتقال دهد. بله، معامله‌ی باب روبین از ۳۸۰۰ سال پیش وجود داشته (به‌اندازه‌ی تمدن) و قوانین مقابله با آن هم همین‌قدر قدمت دارند.

ریسک دم چیست؟ فعلاً بدانید که این رویدادی با اثر بسیار بزرگ است که به ندرت روی می‌دهد. آن را «دم» می‌نامند، زیرا اگر نمودار زنگوله‌ای فرکانس وقوع رخدادها را رسم کنید، این ریسک‌ها در کران سمت چپ یا راست نمودار قرار می‌گیرند (یعنی فرکانس وقوعشان پایین است). البته خودم نمی‌توانم درک کنم چرا چنین پدیده‌ای را دم می‌نامند، اما همین اصطلاح توسط مردم استفاده شده و روی آن مانده است.

شناخته‌شده‌ترین دستورالعمل حمورابی بدین ترتیب است: «اگر سازنده‌ای، خانه را بسازد و خانه ویران شده و موجب مرگ مالک خانه شود - سازنده باید کشته شود.»

معامله‌گرهای مالی هم باید ریسک‌ها را «در گوشه‌ها» پنهان کنند؛ بدین ترتیب نقاط ضعف باید در رخدادهای نادری مدفون شوند که تنها یک معمار (یا معامله‌گر) بتواند آن‌ها را تشخیص دهد - هدف این است در هنگام ترکیدن سیستم، در دورترین فاصله‌ی زمانی و مکانی ممکن نسبت به آن باشیم. همان‌طور که یک بانکدار سالخورده، الکلی و صورت‌سرخ انگلیسی هنگام فارغ‌التحصیلی از دانشگاه به عنوان مشاوره‌ی شغلی به من گفت: «من تنها وام‌های بلندمدت می‌دهم. وقتی که موعدشان می‌رسد، خیلی وقت است که بانک را ترک کرده‌ام و در دورترین فاصله قابل دسترس هستم.» او برای بانک‌های بین‌المللی کار می‌کرد و هر ۵ سال کشور عوض می‌کرد و با همین ترفند به زندگی ادامه داد. تا جایی که به خاطر می‌آورم هر ۱۰ سال همسر و هر ۱۲ سال بانکش را عوض می‌کرد. البته مجبور نبود برای این ترفند خیلی به جاهای دوری برود یا سعی زیادی برای پنهان شدن بکند. تا همین چند وقت اخیر هم، هر وقت مشکلی در بانک‌ها به وجود می‌آمد، هیچ‌کس پاداش‌های گذشته‌ی بانکداران را لغو نمی‌کرد. دور از انتظار نبود که سوئیس اولین کشوری بود که در سال ۲۰۰۸، لغو پاداش‌های پیشین بانکدارها را در دستور کار قرار داد.

¹ Tail risk

اصل تلافی و مقابله به مثل یا همان «چشم در مقابل چشم» از قانون حمورابی می‌آید. این قانون جنبه‌ی استعاری دارد؛ لزومی ندارد واقعاً یک چشم را بیرون بیاورید - بنابراین این قانون انعطاف‌پذیرتر از چیزی است که در نگاه اول به نظر می‌رسد. در یکی از مباحث مشهور تلمودی^۱ (در Bava Kamma)، خاخام یهودی می‌گوید که در صورت پیروی تحت‌اللفظی از متن این قانون، اگر فرد یک‌چشم، دو چشم یک انسان دوچشم را کور کند تنها نیمی از تنبیه را پرداخت خواهد کرد و در نتیجه قسیر درخواهد رفت. یا اگر یک فرد بی‌اهمیت، قهرمانی را بکشد چه می‌شود؟ به همین ترتیب اگر دکتر بی‌دقتی پای نادرست بیمار را قطع کند، نباید پای او را ببرید: قانون مسئولیت مدنی/سیستم شبه جرم، که با کوشش‌های رالف نیدر^۲ شکل گرفته، از طریق دادگاه و نه از طریق قوانین مصوب، جریمه‌هایی را تصویب خواهد کرد که برای پشتیبانی از مصرف‌کنندگان و شهروندان در برابر نهادهای قدرتمند کفایت می‌کند. طبیعتاً سیستم قانونی هم می‌تواند مقداری اذیت و آزار ایجاد کند (علی‌الخصوص در زمینه‌ی شبه‌جرم‌ها) و در آنجا هم رانت‌خوارهایی هستند، اما قطعاً شکایت از وکلا، بهتر از این است که در مورد عدم امکان داشتن وکیل غرولند کنیم. عملاً برخی از اقتصاددان‌ها مرا شماتت می‌کنند، چون می‌خواهم قانون حفاظت از ورشکستگی^۳ را به شکلی معکوس در بیاورم؛ حتی برخی مرا متهم می‌کنند که می‌خواهم اعدام با گیوتین را برای بانکدارها دوباره به راه بیندازم. من در این حد هم تحت‌اللفظی نیستم، صرفاً صحبت از میزانی جریمه است. مقداری که جذابیت معامله‌ی باب روبین را کمتر کند و از عموم مردم پشتیبانی نماید.

حالا به دلیلی که اکنون نمی‌دانم، یکی از چیزهای عجیبی که تنها در فرانسه یافت می‌شود، قانون حمورابی، همان ستون خاکستری-مشکی از جنس بازالت، در موزه‌ی لوور پاریس قرار دارد. فرانسوی‌ها با اینکه معمولاً اطلاعات بیشتری از ما در مورد چیزهایی می‌دانند که ما چیز خاصی از آن‌ها نمی‌دانیم، انگار در موردش اطلاعی ندارند؛ به نظر فقط کراهی‌ها با آن سلفی‌استیک‌هایشان در مورد این مکان شنیده‌اند.

^۱ تلمود، همان مجموعه قوانین مدنی و شرعی یهود است.

^۲ Ralph Nader

^۳ Bankruptcy protection

در زیارت ماقبل آخری که از این مکان داشتیم، اتفاقاً داشتم در اتاق کنفرانس ساختمان موزه، در مورد ایده‌های این کتاب و پوست در بازی برای متخصصان مالی فرانسوی سخنرانی می‌کردم. سخنرانی من دقیقاً بعد از مردی بود که با وجود شباهت ظاهری (و شخصیتی) به مجسمه‌های بین‌النهرین، تجسم فقدان پوست در بازی بود: او مسئول سابق خزانه داری آمریکا، بن برنانک^۱ بود. باعث تاسفم بود که وقتی از عموم مخاطبان راجع به خنده‌دار بودن شرایط موجود پرسیدم و با اشاره به بنای تاریخی که ۹۰ متر با محل سخنرانی فاصله داشت، و اشاره کردم که چهار هزار سال پیش وضعیت بهتری در این موضوعات داشتیم؛ حتی هیچ‌کدام از متخصصان مالی بافرهنگ فرانسوی نیز از این اثر اطلاعی نداشتند و نمی‌دانستند در مورد چه چیزی حرف می‌زنم. هیچ‌کس، به جز اینکه حمورابی شخصیتی اهل بین‌النهرین بوده، چیز بیشتری از او نمی‌دانست، و حتی شک کسی به نقش او در ارتباط با پوست در بازی و مسئولیت بانکدارها نرفت.

جدول ۱ پیشرفت قوانین تقارن از زمان حمورابی را نشان می‌دهد، پس بیایید از نردبان این قوانین بالا برویم.

جدول ۱ - تکامل تقارن اخلاقی

قانون طلایی	فرمول قانون جهانی	قانون نقره‌ای	پانزدهمین قانون پرهیزکاری و عدالت	حمورابی / قانون تلافی
«آن‌طور با دیگران رفتار کن که دوست داری با تو رفتار کنند» (متی ^۴ ، ۷:۱۲)	«همیشه بر اساس قاعده‌ای رفتار کنید که اگر به قاعده‌ای جهانی تبدیل شود طبق آن عمل خواهید کرد» (کانت، ۱۷۸۵:۴:۴۲۱)		«همسایه‌ات را همانند خودت دوست بدار» (سفر لایوان ^۳ ، ۱۹، ۱۸)	«چشم در برابر چشم، دندان در برابر دندان» (حمورابی، سفر خروج ^۲ ۲۱، ۲۴)

¹ Ben Bernanke

² Exodus

³ Leviticus

⁴ Matthew

نقره، طلا را شکست می‌دهد

نگاهی سریع از چپ به راست به این قوانین می‌اندازیم. سفر لایوان همان قانون حمورابی را به شکلی ملایم بیان کرده است. قانون طلایی از شما می‌خواهد «آن‌طور با دیگران رفتار کن که دوست داری با تو رفتار کنند.» قانون نقره‌ای که قوی‌تر است می‌گوید: «با دیگران طوری رفتار نکن که دوست نداری با تو رفتار کنند.» قوی‌تر؟ چگونه؟ چرا قانون نقره‌ای قوی‌تر است؟

اولاً به شما می‌گوید که سرتان به کار خودتان باشد و تصمیم نگیرید که چه چیزی برای دیگران «خوب» است. ما با وضوح خیلی بیشتری چیزهای بد را از مسائل خوب می‌شناسیم. قانون نقره‌ای را می‌توان قانون طلایی منفی دانست، کم‌اینکه هر سه هفته یک بار آرایشگر اهل کالابریام (یا حداقل کالابریایی زبانم) به من نشان می‌دهد *via negative* (عمل مبتنی بر حذف)، قدرتمندتر و کم‌خطاتر از *via positive* (اقدامات مبتنی بر افزودن) هستند.^۱

حالا می‌خواهم اندکی در مورد «دیگران» که در قانون بالا ذکر شده صحبت کنم. واژه‌ی «You» در زبان انگلیسی می‌تواند مفرد یا جمع باشد و می‌توانید آن را برای یک شخص، تیم بسکتبال یا اتحادیه‌ی آرایشگران کالابریایی‌زبان شمال شرق به کار بگیرید. کلمه «دیگران» هم همین‌طور است. ایده «دیگران» فراکتال است، این واژه می‌تواند در تمامی مقیاس‌ها به کار گرفته شود: انسان‌ها، قبایل، جوامع، گروه‌های جامعه، کشورها و غیره، با فرض این که هر یک از آن‌ها را یک واحد مستقل در نظر بگیریم که می‌توانند با هم‌تایانشان مواجه شوند. همان‌طور که افراد باید به‌گونه‌ای با دیگران رفتار کنند که خودشان دوست دارند با آن‌ها رفتار شود (یا از بدرفتاری اجتناب کنند)، خانواده‌ها نیز به‌عنوان یک واحد باید با سایر خانواده‌ها به همین طریق رفتار کنند. این برخورد باید در روابط بین کشورها هم رعایت شود، دقیقاً همین مسأله باعث می‌شود مداخله‌جوه‌ای

^۱ «آنچه دوست ندارید دیگران در حقتان انجام بدهند را بر آن‌ها انجام ندهید» (ایسوکراتس، هیلل اعظم، مهاباراتا). «آنچه از آن نفرت دارید را در حق دوست خود انجام ندهید: کل تورات همین است و باقی آن توضیحات محسوب می‌شوند؛ بروید و یاد بگیرید» (خاخام هیلل اعظم با استفاده از سفر لایوان ۱۸:۱۹). «کاری که اگر در حق شما انجام شود دردناک است را برای دیگران انجام ندهید. این ذات اخلاق است.»

مطرح شده در پیش‌درآمد ۱ را ناخوشایندتر قلمداد کنیم. در همین راستا ایسوکراتس^۱ (سخنور دانای آتی) پنج قرن پیش از میلاد مسیح به ما هشدار داده که ملت‌ها باید بر اساس قانون نقره‌ای با سایر ملل رفتار کنند. او نوشت:

«به‌گونه‌ای با کشورهای ضعیف‌تر مواجه شوید که دوست دارید کشورهای قوی‌تر با شما برخورد کنند.»

هیچ‌کس بهتر از ایسوکراتس که بیش از یک قرن زندگی کرده مفهوم تقارن را درک نکرده است. وی زمانی که نودساله بود، کمک‌های بزرگی را به این عرصه انجام داد. او حتی یک نسخه‌ی پویا و کمیاب از قانون طلایی عرضه کرد: «آن‌طور با والدینت رفتار کن که دوست داری فرزندان با تو رفتار کنند.» سال‌ها منتظر ماندیم تا یوگی پرا (مربی بزرگ بیس‌بال) با نسخه‌ی دیگری از روابط متقارن ظهور کند: «به مراسم تدفین دیگران می‌روم تا آن‌ها به مراسم من بیایند.»

البته نسخه‌ی موثرتر این قانون می‌تواند معکوس آن باشد، یعنی طوری با فرزندان‌تان رفتار کنید که دوست داشتید والدینتان با شما رفتار کنند.^۲

مفهوم پشت‌متمم اول قانون اساسی ایالات متحده این است که تقارن به سبک قانون نقره‌ای را برقرار کند: می‌توانید آزادی مذهبی خودتان را داشته باشید، تا زمانی که اجازه‌ی آزادی مذهبی را به من بدهید؛ حق مخالفت با من را دارید، به شرطی که من هم حق مخالفت با شما را داشته باشم. اگر این تقارن بی‌قیدوشرط برای بیان خود وجود نداشته باشد، دموکراسی هم وجود نخواهد داشت و البته بزرگ‌ترین تهدید، تلاش برای محدود کردن حق بیان افراد است، به این دلیل که این آزادی بیان ممکن است احساسات بعضی‌ها را جریحه‌دار کند. این محدودیت‌ها لزوماً از جانب حکومت نمی‌آیند، بلکه اغلب از برقراری

¹ Isocrates

² نمونه‌ای که در «داستان خادم کینه‌جو» از «عهد جدید» علیه رعایت نکردن توازن آمده است (متی ۱۲:۲۱-۳۱). خادمی که بدهی عظیمش توسط یک فرد دلسوز چشم‌پوشی شده، متعاقباً خادم دیگری را به خاطر یک مبلغ بسیار پایین‌تر تنبیه کرد. انگار اکثر مفسران متوجه نشدند که پیام واقعی این داستان بخشندگی نیست و تقارن (پویا) است.

ذهنیت زورگویانه‌ی تک‌فرهنگی به واسطه‌ی حضور پلیس عقیده‌وار در رسانه‌ها و زندگی فرهنگی می‌آید.

بی‌خیال^۱ عام‌گرایی

با اعمال تقارن در روابط میان فرد و جمع، به نوعی فضیلت، فضیلت کلاسیک، می‌رسیم که امروز آن را «اخلاقیات فضیلت‌مند» می‌نامند. اما گام بعدی هم وجود دارد: در آخرین ستون از سمت چپ جدول ۱، امر مطلق امانوئل کانت^۲ وجود دارد که خلاصه‌ش می‌کنم به: «طوری رفتار کن که بتوان آن را به‌صورت یک اصل عمومی برای رفتار همه افراد در تمامی مکان‌ها و شرایط تعمیم داد.» متن اصلی چالش‌برانگیزتر است: «همیشه بر اساس قاعده‌ای رفتار کن که اگر به قاعده‌ای جهانی تبدیل شود طبق آن عمل خواهی کرد.» این جمله کانت را اصل اول می‌نامند. همچنین عبارت «انسان غایت فی نفسه است و باید با هر انسانی، خواه خود و خواه دیگران به عنوان غایت رفتار کرد نه وسیله‌ی رسیدن به هدف» هم به عنوان اصل دوم شناخته می‌شود.

اصول-مُصول را ول کنید، بیخیال کانت! چون بیش از حد پیچیده می‌شود و چیزهایی که زیاد پیچیده می‌شوند ایراد دارند. بنابراین رویکرد بیش از حد جدی کانت را به یک دلیل اصلی رد می‌کنیم:

«رفتار ثابت با کل جهان روی کاغذ عالی است، در عمل فاجعه‌وار است.»

چرا؟ همان‌طور که با جزئیات زیاد و تا حد بی‌معنی شدن در این کتاب بیان خواهیم کرد، ما حیواناتی محلی و عمل‌گرا هستیم که به مقیاس حساسیم. کوچک همان بزرگ نیست؛ محسوس با انتزاعی تفاوت دارد؛ احساسی با منطقی یکسان نیست. همان‌طور که گفتیم کوچک بهتر از بزرگ جواب می‌دهد و بهتر است که هنگام سلام گفتن به سرپرست گاراژ خود بیش از حد کلی‌گویی نکنید. باید بر روی محیط نزدیک خودمان تمرکز کنیم؛ به قانون‌های عملی و ساده نیاز داریم. از آن بدتر: موارد کلی و انتزاعی، روانی‌های خود

^۱ [نسیم طالب، Fuhgetaboud را که یک اصطلاح خیابانی است که ایتالیایی‌های ساکن نیویورک یا بوستون از آن استفاده می‌کنند، به کار برده است؛ به معنای «فراموش کن»]

^۲ Immanuel Kant

مقدس‌پندار، مثل مداخله‌جوه‌های مطرح‌شده در پیش‌درآمد ۱، را به سمت خود جلب می‌کنند.

به عبارت دیگر، کانت درک درستی از مفهوم مقیاس نداشت - همین حالا هم بسیاری از ما قربانیان عام‌گرایی‌های کانت هستیم (همان‌طور که مشاهده کردیم، مدرنیته انتزاعیات را به موارد مشخص ترجیح می‌دهد؛ مبارزان عدالت اجتماعی به این محکوم می‌شوند که «با مردم همانند دسته‌های مختلف رفتار می‌کنند، نه افراد گوناگون»). پیش از النور اوستروم^۱، تعداد کمی از افراد در خارج از چارچوب دین وجود داشتند که اهمیت مقیاس را فهمیدند. درباره‌ی او در فصل ۱ صحبت خواهیم کرد.

حقیقتاً پیام اصلی این کتاب این است که خطر عام‌گرایی دو سه پله فراتر رفته و کوچک و بزرگ را ترکیب کرده است. همان‌طور که جوهره‌ی «کتاب قوی سیاه»، افلاطونی‌کردن است به این معنی که عناصر اساسی و پنهان چیزی را در فرآیند تبدیلیش به یک مفهوم انتزاعی از بین ببریم و باعث ترکیدنش شویم.

ب) از کانت تا تونی چاقه^۲

بیاید به زمان حال برگردیم که شرایط، به شدت بده‌بستانی دارد. در نیوجرسی تونی چاقه به بیان خودش تقارن را این‌چنین تعریف می‌کند: «چرند نگو تا چرند تحویل نگیری.» رویکرد عملیاتی‌تر او این‌گونه است:

«با هر فردی که ملاقات می‌کنید مهربان باشید. اما اگر کسی با شما از موضع قدرت برخورد کرد، از موضع قدرت با او برخورد کنید.»

تونی چاقه کیست؟ او یکی از شخصیت‌های «اینسترو»^۳ است که مسلک، رفتار، انتخاب‌هایی که در شرایط مبهم انجام می‌دهد، گفتمان، سبک زندگی، دور کمر و عادات غذایی‌اش دقیقاً متضاد تحلیل‌گر وزارت خارجه یا سخنران اقتصادخوانده‌ی شما است. همچنین آرام و بدون اضطراب است، مگر اینکه کسی او را خیلی عصبانی کند. او به

¹ Elinor Ostrom

² Fat Tony

³ [سری کتاب‌های نسیم طالب که کتاب حاضر، کتاب پنجم آن است.]

مردمی که عموماً آن‌ها را sucker می‌خواند کمک کرد که از سرمایه‌هایشان جدا شوند و بدین ترتیب ثروتمند شد (یا در غالب موارد کمک کرد که از سرمایه‌های مشتریان‌شان جدا شوند، بیشتر این آدم‌ها با پول دیگران قمار می‌کنند).

این تقارن مستقیماً به حرفه‌ی من مرتبط است: خریدوفروش اختیارات در بازار سرمایه. در اختیار، معامله با قیمتی از پیش توافق‌شده انجام می‌گیرد و یک طرف (خریدار اختیار) دست‌بالا را دارد (سودهای آینده مال اوست) و دیگری (فروشنده) صاحب ضررهای آتی است. همانند قرارداد بیمه که در آن، ریسک به ازای قیمت خاصی منتقل می‌شود. هرگونه اختلال هدفمند در این تقارن - با انتقال بدهی‌ها - همواره یک موقعیت ویران‌کننده را به همراه دارد، همان‌طور که در بحران اقتصادی ۲۰۰۸ مشاهده کردیم.

این قضیه‌ی تقارن به هم‌راستایی سودها در یک تراکنش هم ارتباط پیدا می‌کند. بگذارید مباحث پیشین را مجدداً بیان کنیم: اگر عواید بانکداران در نزدشان انباشته شود و ضررهایشان به شکلی بی‌صدا به جامعه (متخصصین گرامر اسپانیایی، معلمان کمکی مدارس و ...) انتقال بیابد، یک مشکل اساسی خواهیم داشت و ریسک‌های پنهان افزایش می‌یابند تا به یک انفجار نهایی برسیم. درحالی‌که روی کاغذ قوانین نقش درمان‌کننده را دارند، اما در عمل با پنهان کردن ریسک‌ها مسئله را تشدید می‌کنند.

بدین ترتیب به مشکلی می‌رسیم که مسئله‌ی نمایندگی نام گرفته است.

کلاه‌بردار، احمق، یا هر دو

یکی از تفسیرهای کاربردی قانون نقره‌ای (به‌عنوان یادآوری این قانون می‌گوید: «آنچه دوست نداری دیگران در حق تو انجام دهند را برای دیگران انجام نده»):

«اگر فردی از راه توصیه کردن به دیگران امرار معاش می‌کند، توصیه‌هایش را نپذیر، مگر اینکه جریمه‌ای برای توصیه‌هایش وجود داشته باشد.»

به خاطر بیاورید که چگونه عبارت «به شما اعتماد دارم» در حد^۱ straddle اخلاقیات و شناخت قرار می‌گیرد. همیشه جزوی از احمق‌های تصادفی بودن^۲ و کلاه‌برداران تصادفی بودن در مسائل مبهم وجود دارند: اولی ناشی از عدم شناخت بوده و دومی اهداف منحرف دارد. یکی (احمق) ریسک‌هایی را می‌پذیرد که درکشان نمی‌کند و خوش‌شانسی‌های پیشین خود را به اشتباه، مهارت تلقی می‌کند و دیگری (کلاه‌بردار) ریسک‌ها را به دیگران انتقال می‌دهد. وقتی اقتصاددان‌ها از پوست در بازی صحبت می‌کنند، منظورشان فقط گروه دوم است.

بگذارید در مورد ایده‌ی مساله نمایندگی صحبت کنیم، موردی که کمپانی‌های بیمه آن را به‌خوبی شناخته و مطالعه کرده‌اند. اولاً که شما بیش از هر بیمه‌گری در مورد سلامتی خودتان اطلاع دارید. بنابراین وقتی بیماری‌ای را پیش از اطلاع دیگران در خود می‌یابید، سعی می‌کنید سراغ بیمه کردن خود بروید. با بیمه کردن خود در زمان نیاز و در شرایطی که سالم نیستید، بیش از بهایی که می‌پردازید هزینه بر دوش سیستم می‌گذارید و بدین ترتیب موجب افزایش حق بیمه‌ی پرداختی توسط سایر افراد معصوم (همان متخصص‌های گرامر اسپانیایی که در موردشان صحبت کردیم) می‌شوید. کمپانی‌های بیمه از فیلترهایی نظیر طرح بیمه با هزینه‌های^۳ Deductible زیاد و روش‌های دیگر استفاده می‌کنند تا این عدم توازن‌ها را از بین ببرند.

مسئله‌ی نمایندگی (یا مسئله‌ی کارگزار-کارفرما) نیز خودش را در عدم توازن منافع تراکنش‌ها نشان می‌دهد: اگر قرار باشد شرکتی با شما یک بار تراکنش انجام دهد، منافعی با شما یکسان نیست – بنابراین می‌تواند چیزهایی را از شما پنهان کند.

^۱ [اصطلاحی در دنیای خرید و فروش سهام که یک فرد با گرفتن جایگاه فروش و خرید همزمان، چه قیمت بالا برود و چه پایین بیاید، سود می‌کند].

^۲ Randomness

^۳ [Deductible بخشی از پول بیمه است که غیر از حق بیمه سالانه یا ماهانه به شرکت بیمه پرداخت می‌شود. برای مثال اگر خودروی شما تصادف کند و هزینه تعمیر ۱۰ میلیون تومان شود و Deductible بیمه شما ۲ میلیون تومان باشد، شرکت بیمه صرفاً مسئول ۸ میلیون تومان خواهد بود].

اما بازدارندگی کافی نیست: حماقت یک مسئله‌ی واقعی محسوب می‌شود. برخی از افراد منافع خودشان را نمی‌شناسند – مثلاً معتادها، آن‌هایی که بیش از حد کار می‌کنند، افرادی که در روابط بد گرفتار شده‌اند، افرادی که از دولت‌های بزرگ پشتیبانی می‌کنند، رسانه‌ها، منتقدان کتاب یا بروکرات‌های قابل احترام، همگی به طرز مرموزی علیه منافع خودشان عمل می‌کنند. بنابراین جای دیگری هست که فیلتر کردن، نقش خودش را ایفا می‌کند: احمق‌ها توسط واقعیت حذف می‌شوند و دیگر نمی‌توانند به دیگران آسیب برسانند. به خاطر بیاورید که بر اساس تکامل، سیستم‌ها با حذف، هوشمند می‌شوند.

یک نکته‌ی دیگر: شاید از قبل ندانیم که عملی احمقانه است – اما واقعیت می‌داند.

ابهام علی و ترجیحات آشکار^۱

بیاید بعد معرفت‌شناختی پوست در بازی را به سطحی بالاتر ببریم. پوست در بازی به دنیای واقعی مربوط می‌شود و چیزی ظاهری نیست. همان‌طور که تونی چاقه می‌گوید:

«شما نمی‌خواهید برنده‌ی بحث باشید. می‌خواهید برنده باشید.»

در واقع شما می‌خواهید برنده‌ی هر چیزی باشید که دنبال آن هستید: پول، قلمرو، قلب آن متخصص اسپانیایی یا یک ماشین (صورتی) سقف‌باز شو. تمرکز صرف روی کلمات آدم را در یک شیب خطرناک قرار می‌دهد، زیرا

«ما در عمل کردن بسیار بهتر از درک کردن هستیم.»

میان یک شارلاتان و یکی از اعضای واقعاً ماهر جامعه تفاوت وجود دارد، مثلاً کسی که «دانشمند» سیاسی است و گنده‌گو*** می‌کند با یک لوله‌کش، یا یک روزنامه‌نگار با عضو گروه مافیایی فرق می‌کند. کننده‌ی کار با عمل کردن برنده می‌شود، نه با متقاعد کردن دیگران. حوزه‌های کلی و بزرگ (مثلاً اقتصاد و سایر علوم اجتماعی) شارلاتانی خواهند شد، زیرا عدم پوست در بازی باعث می‌شود که پای آن‌ها با زمین تماس پیدا نکند (در حالیکه اعضای شان روی این که چه چیز علمی است بحث می‌کنند). فصل ۹

^۱ این بخش فنی بوده و می‌تواند در مطالعه‌ی اول نادیده گرفته شود.

نشان می‌دهد که این حوزه‌ها چگونه آداب، عناوین، پروتکل‌ها و مرسوماتی را برای پنهان کردن این نقص توسعه داده‌اند.

«شاید در ذهنتان ندانید که به کدام سمت می‌روید، اما حین عمل کردن می‌دانید.» حتی اقتصاد نیز بر مبنای ایده‌ی «ترجیحات آشکار» شکل می‌گیرد. اینکه مردم چه «فکری» می‌کنند اهمیتی ندارد – شما نمی‌خواهید وارد اصول حلقه‌وار و شیربرنج‌طور^۱ روانشناسی شوید. «توضیحاتی» که مردم درباره‌ی کارهایشان می‌دهند صرفاً یک سری کلمه است، داستان‌هایی که به خودشان می‌گویند و ارتباطی با علم درست ندارد. از سوی دیگر کارهایی که انجام می‌دهند محسوس و قابل سنجش است و به همین دلیل باید روی آن‌ها تمرکز کنیم. این قاعده یا شاید بتوان گفت اصل، بسیار قدرتمند است ولی محققان چندان از آن پیروی نمی‌کنند. نامزدها آشکارسازی ترجیحات را به بهترین شکل درک می‌کنند: یک الماس، به‌ویژه اگر با دشواری خریداری شود، بسیار قانع‌کننده‌تر (و بسیار بازگشت‌ناپذیرتر) از یک قول شفاهی محسوب می‌شود.

در زمینه‌ی پیش‌بینی کردن، بدانید:

«پیش‌بینی (حرف)، هیچ ارتباطی با خرید برای سودآوری در آینده (عمل) ندارد.»

شخصاً پیش‌بینی‌کننده‌های بدی را می‌شناسم که پولدارند و البته پیش‌بینی‌کننده‌های «خوب» که فقیرند. چون در زندگی مهم نیست که یک انسان چند بار درست می‌گوید، بلکه باید ببینیم وقتی درست می‌گوید چقدر درمی‌آورد. اشتباه کردن در زمانی که هزینه‌ای ندارد، حساب نیست – به‌نوعی شبیه به سازوکار آزمون و خطا در تحقیقات است.

در معرض قرار گرفتن در زندگی واقعی، بیرون از بازی، اغلب پیچیده‌تر از آن است که بتوان آن را به یک «رخداد» مشخص و قابل توصیف با لغات تقلیل داد. نتایج در زندگی واقعی همانند بازی بیس‌بال نیستند که فقط نتیجه‌ی برد و باخت داشته باشند. بسیاری از این در معرض قرار گرفتن‌ها به‌شدت غیرخطی هستند: شاید که در معرض باران قرار گرفتن برایتان مفید باشد، اما نه سیل. بحث دقیق‌تر در این زمینه، در کارهای فنی این

^۱ [نویسنده از اصطلاح mushy-soft استفاده کرده است.]

مؤلف مطرح شده است. فعلا در همین حد داشته باشید که پیش‌بینی، علی‌الخصوص اگر با «علم» انجام شود، غالباً آخرین پناهگاه شارلاتان‌ها محسوب می‌شود و از ابتدای دوران هم همین‌طور بوده است.

همچنین چیزی تحت عنوان «مسئله‌ی معکوس» در ریاضیات هست که تنها، و فقط، با پوست در بازی حل می‌شود. فعلا این تعریف ساده را از مسأله ارائه می‌دهم: مهندسی معکوس برایمان سخت‌تر از مهندسی است؛ ما نتایج تکامل را می‌بینیم، اما نمی‌توانیم با توجه به ابهام علیّی آن‌ها را تکرار نماییم. چنین فرایندهایی را صرفاً می‌توان به پیش راند. نحوه‌ی عملکرد «زمان» (به معنای دقیق کلمه) و بازگشت‌ناپذیری آن، باعث می‌شود که مجبور شویم از پوست در بازی به‌عنوان فیلتر بهره بگیریم.

پوست در بازی، به ما در حل مسئله‌ی «قوی سیاه» و سایر ابهامات در سطح فردی و جمعی یاری خواهد رساند: چیزی که زنده مانده، نشان داده که استحکام لازم برای حل مسئله‌ی قوی سیاه را دارد و حذف پوست در بازی، موجب اختلال در این سازوکارهای انتخابی خواهد شد. بدون پوست در بازی، نمی‌توانیم از هوشمندی زمان استفاده کنیم (نمادی از *اثر لندلی*^۱ که یک فصل کامل را به آن اختصاص می‌دهیم و می‌گوید (۱) زمان، شکننده‌ها را حذف کرده و مستحکم‌ها را نگه می‌دارد و (۲) امید به زندگی پادشکننده‌ها با گذشت زمان افزایش می‌یابد). ایده‌ها، به طور غیر مستقیم، پوست در بازی دارند و جوامعی هم که از آن‌ها استفاده می‌کنند، دارای پوست در بازی هستند.

در راستای ابهام علیّی و آشکارسازی ترجیحات، این هوشمندی زمان در شرایط پوست در بازی است که حتی «عقلانیت» را تعریف کند - تنها تعریفی که من از «عقلانیت» پیدا کردم و در بررسی‌های دقیق از هم نمی‌پاشد. امکان دارد یک مشاهده‌کننده‌ی بیش‌ازحد تحصیل‌کرده و ساده‌لوح که در وزارت برنامه‌ریزی فرانسه کار می‌کند، یک رویه را غیرعقلانی بداند، زیرا ما انسان‌ها آن‌قدر هوشمند نیستیم که آن را درک کنیم - اما این رویه به مدت طولانی جواب داده است. آیا این رویه منطقی است؟ هیچ دلیلی برای رد آن نداریم. اما مواردی که آشکارا غیرعقلانی هستند را می‌شناسیم: مواردی که ابتدا

¹ Lindy

بقای جمع و سپس بقای فرد را مورد تهدید قرار می‌دهند. از منظر آماری، حرکت ضد طبیعت (و معناداری آماری آن) غیرعقلانی است. صرف‌نظر از پارازیت‌هایی که با تامین مالی کمپانی‌های تولید آفت‌کش و سایر شرکت‌های تکنولوژیک انجام می‌گیرند، هیچ تعریف دقیقی از عقلانی بودن وجود ندارد که عقلانیت «طبیعی» را رد کند؛ دقیقاً برعکس حالت معمول. طبق تعریف، آنچه جواب می‌دهد نمی‌تواند غیرعقلانی باشد. تقریباً تک‌تک اشخاصی که می‌شناسم و در کسب‌وکار خود شکست شدیدی خورده‌اند، مشترکاً ذهنیت معیوبی دارند: آنها نمی‌فهمند اگر یک چیز احمقانه جواب می‌دهد (و درآمد ایجاد می‌کند)، نمی‌تواند احمقانه باشد.

سیستمی که ملزومات پوست در بازی را در اختیار دارد، از ایده‌ی فداکاری و ایثار استفاده می‌کند تا از جمع یا موجودات حاضر در رأس سلسله‌مراتب که باید زنده بمانند پشتیبانی نماید. «بقاست که می‌ماند و چرندیات باد هوا هستند»^۱. یا به قول تونی چاقه: «بقا موندنیه و چرت و پرت باد هواست». به عبارت دیگر:

«آن چیزی عقلانی است که به جمع – چیزهایی که باید به مدت طولانی زنده بمانند – اجازه‌ی بقا بدهد.»

نه آن «عقلایی بودن»ی که کتاب‌های غیردقیق علوم اجتماعی یا روانشناسی می‌گویند.^۲ در این راستا، برخلاف آنچه روانشناسان و روانشناس‌نماها به شما خواهند گفت، مقداری از دست‌بالا برآورد کردن ریسک‌های دُم به هیچ‌عنوان غیرعقلانی نیست، زیرا برای بقا بیش از حد ضروری است. برخی ریسک‌ها هستند که تحمل قبول کردنشان را نداریم. و برخی از ریسک‌ها هستند (از آن‌هایی که دانشگاهی‌ها اجتناب می‌کنند) که تحمل نپذیرفتنشان را نداریم. این جنبه که «ارگودیک (Ergodic)» نام دارد، در فصل ۱۹ به تفصیل بیان می‌شود.

¹ Survival talks and BS walks.

^۲ در واقع افرادی که نظریه عقلانی بودن را شکل دادند (نظیر کن بینمور [Ken Binmore]) که تئوریسین نظریه بازی و ریاضیدان بود و بعدها بیشتر در مورد او صحبت خواهیم کرد)، اصرار دارند هیچ‌گونه تئوری دقیق و خودسازگاری برای «عقلانیت» نیست که بخواهد مردم را در تنگنا قرار دهد. حتی این ادعاها را در اقتصاد نئوکلاسیک ارتدکس هم نخواهید یافت. اکثر مواردی که در مورد «عقلانی بودن» در کتاب‌های با کلمات شکیل می‌خوانیم، به نظر سهمی از دقت و سخت‌گیری ندارند.

پوست در بازی، اما نه در تمامی اوقات

پوست در بازی یک لازمی کلی است، اما بیایید آن را در تمام جزئیاتِ تمامی چیزهایی که جلوی چشممان قرار می‌گیرد اعمال نکنیم، مخصوصاً وقتی که عواقب کار مشخص و کنترل شده هستند. میان مداخله‌جوهای مطرح‌شده در بخش اول پیش‌درآمد که با اعلامیه‌هایشان موجب مرگ هزاران نفر در آن سوی آب‌ها می‌شوند با ابراز عقیده‌ی بدون ضرر شخص در یک مکالمه و فال‌بینی یک پیشگو نقشی در تصمیم‌گیری ندارد اما اثر درمانی دارد، تفاوت‌هایی وجود دارد. پیام ما این است: حواستان به افرادی باشد که به‌صورت حرفه‌ای و شغلی کج‌روی می‌کنند و با ساختار شغلی خود به دیگران آسیب می‌رسانند بدون اینکه مسئولیتی بپذیرند.

شخصی که به صورت حرفه‌ای دچار عدم تقارن باشد، چه در تاریخ و چه در حال حاضر به‌ندرت یافت می‌شود. او مشکلات زیادی ایجاد می‌کند اما کمیاب است. اکثر افرادی که در زندگی واقعی به آن‌ها برمی‌خورید - نانواها، لوله‌کش‌ها، راننده تاکسی‌ها، حسابداران، مشاوران مالیات، جمع‌کننده‌های زباله، دستیاران دندانپزشک‌ها، اپراتورهای کارواش (البته متخصصین گرامر اسپانیایی را نمی‌گویم) - برای اشتباهاتشان هزینه می‌پردازند.

ج) مدرنیسم

این کتاب درحالی که ایده‌های باستانی، سنتی و کلاسیک عدالت را تایید می‌کند و بر مبنای همان مباحث عدم تقارن شکل گرفته، با یک و نیم قرن تفکر مدرن‌گرا - که ما در اینجا آن را روشنفکری می‌نامیم - مخالفت می‌کند. روشنفکری باوری است که می‌گوید می‌توان عمل را از نتیجه‌ی آن جدا کرد، می‌توان تئوری را از عمل متمایز نمود و همچنین می‌توان یک سیستم پیچیده را با رویکردهای سلسله‌مراتبی که یک روش (تشریفاتی) بالا به پایین است اصلاح نمود.

روشنفکری، یک خواهر^۱ هم دارد: «علم‌گرایی»، که نوعی تفسیر ساده‌لوحانه از علم به عنوان یک موضوع پیچیده است، نه به‌عنوان یک فرایند و پروژه شک‌کننده. اگر در زمان

^۱ [نسیم طالب از عبارت sibling استفاده کرده که هم معنای خواهر و هم معنای برادر را دارد.]

عدم نیاز از ریاضی استفاده کنیم، کار علمی انجام نداده‌ایم، بلکه متوسل به علم‌گرایی شده‌ایم. اگر دست خودتان که عملکرد خوبی دارد با یک چیزی که تکنولوژی بالاتری دارد، مثلاً یک دست مصنوعی، جایگزین کنید، کارتان علمی‌تر نیست. جایگزینی یک رویه‌ی «طبیعی» که قدمتی به اندازه عمر طبیعت دارد، تحت میلیون‌ها موقعیت استرس‌زای چندبعدی سالم مانده با چیزی که در ژورنال‌های علمی معرفی شده و هنوز از آزمون تکرار و تحلیل آماری دقیق سربلند بیرون نیامده، نه علمی است و نه رویکرد خوبی محسوب می‌شود. در زمان نگارش این کتاب، شرکت‌ها از علم برای فروش محصولاتشان استفاده می‌کنند (نظیر کره‌ی گیاهی یا راهکارهای بهبودیافته از نظر ژنتیکی) و جالب است که این پروژه شک‌کننده برای ساکت کردن آن‌هایی که شک می‌کنند، استفاده شده است.

احترام نگذاشتن به حقایقی که به شکلی بی‌روح پیچیده و با استفاده از الفاظ فرهیخته استخراج می‌شدند، همواره در تاریخ روشنفکری وجود داشته است، اما احتمالاً آن را از زبان گزارشگر علمی محل خودتان یا استاد دانشگاه نمی‌شنوید: پرسشگری رده‌بالا‌تر نیازمند اعتماد به نفس علمی بیشتر، درک عمیق‌تر از اهمیت آماری و سطح بالاتری از ظرفیت عقلانی و دقت می‌باشد - یا حتی بهتر از آن، این است که تجربه‌ی فروش قالیچه و ادویه‌های تخصصی در یک بازارچه را داشته باشد. بنابراین این کتاب هم سنت قدیمی راهکارهای عملی و پرسش‌گری شک‌گرایانه را ادامه می‌دهد - امکان دارد مخاطبین «اینسرتو» با مکتب شک‌گرایی آشنا باشند (که در کتاب «قوی سیاه» پوشش داده شده)، خصوصاً زخم زبان سکستوس امپریکوس^۱ علیه استادان که ۲۲ قرن قدمت دارد.

قانون این است:

«افرادی که حرف می‌زنند باید عمل کنند و تنها افرادی که

عمل می‌کنند، باید حرف بزنند.»

البته با مقداری استثنا برای فعالیت‌های مستقلی نظیر ریاضیات، فلسفه، شعر و هنر که ادعاهای صریحی در زمینه‌ی انطباق با واقعیت ندارند. همان‌طور که تئورسین بزرگ،

¹ Sextus Empiricus

آریل رابینستاین^۱، می‌گوید: تئوری‌ها یا ارائه‌های ریاضی خود را انجام دهید، ولی به آدم‌ها در دنیای واقعی نگویید که چطور آن‌ها را اعمال کنند. بگذارید افرادی که پوست در بازی دارند، نیازهایشان را انتخاب کنند.

بیاپید با دید عملی‌تر به عوارض جانبی مدرنیسم اشاره کنیم: با افزایش سطح تکنولوژی در وسایل مختلف، فاصله‌ی میان سازنده و کاربر افزایش می‌یابد.

چگونه روی یک سخنران نور ببندازیم

افرادی که سخنرانی‌هایشان را در حضور خیل جمعیت انجام می‌دهند، می‌دانند که خودشان - و سایر سخنران‌ها - روی صحنه راحت نیستند. تقریباً یک دهه طول کشید تا متوجه شوم نور صحنه که داخل چشم می‌افتد عاملی برای عدم تمرکز ما است (پلیس برای بازجویی از مظنون‌ها همین کار را می‌کند: پرتو نور را روی چشم او می‌اندازد و منتظر حرف زدنش می‌ماند). اما در حین سخنرانی، سخنران‌ها نمی‌توانند عامل اشتباه را بیابند و فقدان تمرکز را خیلی ساده به حضور روی صحنه نسبت می‌دهند. بنابراین همین رویه ادامه می‌یابد. چرا؟ زیرا افرادی که برای گروه بزرگی از مخاطبین سخنرانی می‌کنند نورپردازی نمی‌کنند و مهندسان نورپردازی هم برای گروه بزرگ مخاطبان سخنرانی نمی‌کنند.

یک نمونه‌ی کوچک دیگر در مورد روند بالا به پایین: متروی شمال که راه‌آهن میان شهر نیویورک و حومه‌های شمالی‌اش است، قطارهای خود را کاملاً نوسازی کرده است. قطارها مدرن‌تر و تمیزتر به نظر می‌رسند، رنگ‌های شاداب‌تری دارند و حتی از امکاناتی نظیر پریش برق برای مسافران برخوردارند (که هیچ‌کس از آن استفاده نمی‌کند). اما قبلاً در لبه‌ی قطار و کنار دیوار، یک طاقچه‌ی مسطح می‌گذاشتند که فرد می‌توانست فنجان قهوه‌ی صبحگاهی خود را در آنجا قرار دهد: سخت است که هنگام مطالعه، فنجان قهوه را هم در دست بگیرید. طراح قطار جدید (که یا سوار قطار نمی‌شود یا هنگام مطالعه قهوه نمی‌نوشد) با خودش فکر کرد برای افزایش زیبایی قطار، طاقچه را اندکی کج کند. حالا دیگر نمی‌توان فنجان قهوه را روی آن گذاشت.

¹ Ariel Rubinstein

این امر مشکلات وخیم‌تری که در زمینه‌ی طراحی نما و معماری وجود دارد را توضیح می‌دهد: معماران امروز، به‌گونه‌ای می‌سازند که سایر معماران را تحت تاثیر قرار دهند و در انتها سازه‌های عجیبی حاصل می‌شوند که نمی‌توانند رفاه ساکنینشان را برآورده کنند؛ این کار به زمان و کنکاش زیادی نیاز دارد. یا برخی از متخصصینی که در وزارت برنامه‌ریزی شهری نشسته‌اند و در جامعه زندگی نمی‌کنند، به‌نوعی معادل همین طاقچه‌ی کج را می‌سازند - به خیال خودشان در یک مقیاس بزرگ‌تر موجب بهبود امور می‌شوند. همان‌طور که همیشه می‌گوییم، تخصص‌گرایی عوارضی به همراه دارد که یکی از آن‌ها فاصله میان کار و نتایج حاصل از آن کار است.

سادگی

پوست در بازی، سادگی را با خود به همراه دارد - سادگی مسحورکننده‌ی انجام درست کارها. افرادی که راهکارهای پیچیده را مشاهده می‌کنند، انگیزه‌ای برای اجرای راه‌حل‌های ساده ندارند. همان‌طور که دیدیم، پیچیدگی امور در یک سیستم بروکراتیزه به دست افرادی که راهکارهای پیچیده را می‌فروشدند، افزایش می‌یابد زیرا موقعیت و آموزش‌های آن‌ها چنین امری را تشویق می‌کند.

«چیزهای طراحی شده توسط افرادی که خودشان دارای پوست در بازی نیستند،

به‌مرور زمان پیچیده‌تر می‌شوند (قبل از واژگونی نهایی).»

فردی که در چنین موقعیتی قرار دارد، از ارائه‌ی راهکارهای ساده هیچ سودی نمی‌برد: وقتی به خاطر فهم‌تان از شما تجلیل می‌کنند و نه نتایج، باید هم سراغ پیچیده کردن بروید. هر کسی که مقاله‌ی «آکادمیک»‌ای را به مجله‌ای علمی فرستاده باشد، می‌داند که هر قدر پیچیده‌تر باشد، احتمال قبولی آن افزایش خواهد یافت. همچنین پیچیده‌سازی خود موجب مشکلات مختلفی می‌شود که به شکل غیرخطی رشد می‌کنند، و عوارضی جانبی به همراه خواهند داشت. حتی بدتر:

«افرادی که پوست در بازی ندارند، سادگی را نمی‌فهمند.»

بدون پوست در بازی یک احمق هستیم

بیاپید به بحث pathemata mathemata (یادگیری از طریق درد) برگردیم و معکوس آن را در نظر بگیریم: یادگیری از طریق لذت و خشنودی. مردم دو مغز دارند، یکی در هنگام پوست در بازی و دیگری در شرایطی که خبری از پوست در بازی نیست. پوست در بازی باعث می‌شود مسائل کسل‌کننده، کمتر کسل‌کننده باشد. وقتی پوست در بازی دارید، کارهای خسته‌کننده نظیر بررسی مسائل ایمنی هواپیما دیگر حوصله‌سریب نخواهند بود، زیرا امکان دارد مجبور به سوار شدن در آن هواپیما شوید. اگر سرمایه‌گذار یک کمپانی باشید، انجام کارهای بسیار خسته‌کننده نظیر مطالعه‌ی پانویس‌های یک اظهارنامه‌ی مالی (جایی که اطلاعات واقعی در آنجا پیدا می‌شوند) دیگر تقریباً خسته‌کننده نیست.

اما یک جنبه‌ی اساسی‌تر هم وجود دارد. بسیاری از معتادانی که ذهنی کند و ذکاوت یک گل‌کلم (یا یک متخصص سیاست خارجی) را دارند، می‌توانند هوشمندانه‌ترین ترندها را برای تولید موادشان پیاده کنند. وقتی که تحت بازپروری هستند، غالباً به آن‌ها گفته می‌شود که اگر نیمی از انرژی ذهنی که برای تهیه‌ی مواد هزینه می‌کنند را صرف کسب درآمد نمایند، حتماً میلیونر خواهند شد. اما فایده‌ای ندارد. بدون اعتیاد، قدرت‌های معجزه‌وار آن‌ها از بین می‌روند. همانند یک معجون جادویی می‌ماند که به کسانی که در جست‌وجویش هستند قدرتی خارق‌العاده اعطا می‌کند، اما نه به کسانی که آن را می‌نوشند.

یک اعتراف. زمانی که پوست در بازی ندارم، معمولاً احمق می‌شوم. اطلاعات من در مورد مسائل فنی نظیر ریسک و احتمال، لزوماً از طریق کتاب‌ها حاصل نشده است. آن‌ها از طریق فلسفه‌بازی‌های والا و عطش علمی حاصل نشده‌اند. حتی از روی کنجکاوی هم نیستند. بلکه از طریق شور و هیجان هورمونی ناشی از ریسک‌پذیری در بازارها حاصل می‌شوند. هیچ‌گاه فکر نمی‌کردم ریاضیات برایم جالب باشد، تا اینکه یکی از دوستانم در دانشگاه وارتن، راجع به اختیارات مالی (و عمومیت و مشتقات پیچیده‌ی آن‌ها) که پیشتر درباره‌شان گفتم، توضیح داد. بلافاصله تصمیم گرفتم همین زمینه را به‌عنوان حرفه پیش بگیرم. ترکیبی از مبادلات مالی و احتمالات پیچیده! این حوزه، جدید و کشف نشده بود. غریزه‌ام به من می‌گفت تئوری‌هایی که از منحنی زنگوله‌ای مرسوم استفاده می‌کنند و تاثیر موارد دم (رخدادهای با تاثیر بسیار زیاد و احتمال وقوع بسیار کم) را نادیده می‌گیرند

خطاهایی دارند. در دلم می‌دانستم که دانشگاهیان کوچک‌ترین اطلاعاتی در مورد ریسک‌ها ندارند. پس برای اینکه خطاهای موجود در برآورد این اوراق بهادار احتمالاتی را پیدا کنم، باید احتمال را مطالعه می‌کردم که بلافاصله و به طرز مشکوکی برایم سرگرم‌کننده و حتی جذاب شد.

وقتی که صحبت از ریسک به میان آمد، ناگهان سر و کله‌ی یک مغز ثانویه در من پیدا شد و ناگهان تحلیل و نکاشت احتمال اتفاقات متوالی و پیچیده به‌سادگی برایم میسر شد. وقتی که صحبت از آتش‌سوزی باشد، سریع‌تر از هر رقابتی خواهید دوید. وقتی که به سمت پایین تپه اسکی می‌کنید، انجام برخی حرکت‌ها زحمت خاصی نمی‌خواهد. در ادامه و هنگامی که فعالیت خاصی نبود، دوباره احمق می‌شدم. ما به‌عنوان معامله‌کننده از ریاضیاتی استفاده می‌کردیم که مثل یک دست‌کش کاملاً متناسب مسائلمان بود، برخلاف دانشگاهیان که اغلب به دنبال این هستند که کاربردهای عملی برای تئوریشان بیابند – در برخی موارد مجبور بودیم خودمان، از کوچک‌ترین سرنخ‌ها مدل اختراع کنیم و جایی برای معادلات اشتباه نداشتیم. اعمال ریاضیات بر مسائل کاربردی هم کلاً یک موضوع دیگر بود؛ در این شرایط قبل از نگارش معادلات، درک عمیقی از مسئله داشتیم.

اما اگر بتوانید تمام نیروی خود را برای بلند کردن ماشین و نجات بچه‌ای از زیر آن جمع کنید (نیروی که فراتر از توانمندی‌های کنونی‌تان است)، قدرت حاصله پس از آرام شدن امور نیز در درون شما باقی خواهد ماند. پس برخلاف معتاد که تدبیر خود را از دست می‌دهد، چیزی که به‌واسطه‌ی شدت و تمرکز در زمانی که تحت ریسک هستید می‌آموزید، با شما خواهد ماند. شاید دیگر آن قدر تیز نباشید، اما هیچ‌کس نمی‌تواند آموخته‌هایتان را از شما بگیرد. دلیل اصلی مبارزه‌ی من با سیستم‌های آموزشی مرسوم که توسط افراد خسته‌کننده، خشک و غیرمعاشرتی برای هم‌نوعانشان ساخته می‌شوند، همین است. اگر بچه‌ها خود درگیر کاربردهای ریاضی باشند، بسیاری از آن‌ها عاشق ریاضیات خواهند شد، و از آن مهم‌تر، انگیزه‌ی لازم برای کشف کاربردهای اشتباهش را خواهند داشت.

قوانین^۱ در مقابل سیستم‌های قانونی

دو راهکار برای اینکه شهروندان را در برابر مهاجمین بزرگ (فرضاً کمپانی‌های قدرتمند) در امان بداریم وجود دارد. اولین مورد تصویب قوانین است - اما این قوانین جدای از سلب آزادی‌های افراد، منجر به یک تهاجم دیگر می‌شوند که این بار از سوی حکومت، ماموران و همراهانش انجام می‌گیرد. از آن مهم‌تر، افرادی که وکیل خوب دارند می‌توانند قوانین را به بازی بگیرند (یا همان‌طور که خواهیم دید، از قانون‌گذارهای پیشین استفاده کرده و به آن‌ها رقم زیادی پول می‌دهند که خود سیگنالی به مسندنشینان کنونی راجع به رشوه‌های آتی است). و البته قوانین در صورت تصویب برای همیشه باقی می‌مانند؛ حتی اگر پوچ بودن این قوانین اثبات شوند، سیاست‌مدارها از لغو آن‌ها می‌ترسند، چرا که از طرف افرادی که از قانون فعلی نفع می‌برند تحت فشار قرار می‌گیرند. از آنجایی که قوانین اعتیادآور هستند، به‌زودی در پیچ‌وخم قوانین پیچیده گرفتار می‌شویم و شرکت‌ها از دستشان خفه خواهند شد. آن‌ها زندگی را هم خفه می‌کنند.

چرا که همواره انگل‌هایی هستند که از قوانین بهره‌برند، به این صورت که اهالی کسب‌وکار با استفاده از قوانین و فرانشیزهای پشتیبان، از دولت برای برداشت سود بهره می‌گیرند. این سازوکار را بازپس‌گیری قانون می‌نامند، چون اثراتی که قانون می‌بایست ایجاد می‌کرد را لغو می‌کند.

راهکار دیگر این است که پوست در بازی را به شکل مسئولیت قانونی و امکان تشکیل محکمه‌های قانونی، وارد تراکنش‌ها کنیم. دنیای آنگلو ساکسون از دیرباز به سمت رویکردهای قانونی گرایش داشته و آن را نسبت به فرایند نظارت بر اجرای قانون ترجیح می‌دهند: اگر به من آسیب بزن، می‌توانم از تو شکایت کنم. بدین ترتیب قانونی عقلانی، تطبیق‌پذیر و متوازن ایجاد می‌شود که به‌صورت پایین به بالا و از طریق آزمون و خطا ساخته شده است. وقتی که مردم با یکدیگر اندرکنش دارند، تقریباً همیشه ترجیح می‌دهند یک مکان عمومی مورد قبول دادرسی^۲ (یا سابقاً تحت سلطنت انگلستان) را

^۱ [در این سرفصل Regulation و مشتقات آن به صورت «قانون» ترجمه شده است. این کلمه ریشه‌ی عبارت «رگلاتوری» است و مفهومی نزدیک به آئین‌نامه و قوانین نظارتی دارد.]

^۲ Commonwealth

به‌عنوان محل حل اختلاف در قرارداد در نظر بگیرند: هنگ‌کنگ و سنگاپور در آسیا و لندن و نیویورک در غرب محبوب هستند. اگر قانون عرفی^۱ را همانند روح در نظر بگیریم، قوانین خشک و انعطاف‌ناپذیر فقط کلمات بی‌روح هستند.

اگر یک کمپانی بزرگ محله‌ی شما را آلوده کند، می‌توانید با همسایه‌ها جمع شده و در دادگاه پدر آن شرکت را در بیاورید. یک وکیل حریص، کاغذبازی‌ها را برای شما انجام خواهد داد. دشمنان شرکت با خوشحالی کمک خواهند کرد. هزینه‌های احتمالی توافق آن‌قدر بالا هست که بتواند نقش بازدارنده را برای شرکت ایفا کند.

این امر بدین معنا نیست که هیچ‌گاه نباید به دنبال وضع قانون باشیم. برخی از اثرات سیستمی نیازمند نظارت و اجرای قانونی هستند (فرضاً ریسک‌های دُم پنهان مربوط به تخریب محیط‌زیست که دیر خودشان را نشان می‌دهند). اگر نمی‌توانید به شکلی موثر شکایت کنید، آنگاه قانون وضع کنید^۲. حتی اگر این قوانین بازده کوچکی برای جامعه داشته باشند، باز هم ترجیح می‌دهم تا حد امکان آزاد باشم، اما مسئولیت شهروندی‌ام را بدانم، با سرنوشت‌م مواجه شوم و جریمه‌ی آسیب به دیگران را بپردازم. این نگرش را آزادی‌خواهی تعهدی می‌نامند: با تنظیم قوانین، شما آزادی مردم را از آن‌ها می‌گیرید. برخی از ما اعتقاد داریم که آزادی اولین حق ضروری برای هر انسان است. این شامل آزادی لازم برای اشتباه کردن می‌شود (اشتباهاتی که فقط به خودتان آسیب می‌زنند)؛ این تا جایی مقدس است که آن را با عواید اقتصادی یا سایر منافع، تعویض نکنیم.

(د) روح در بازی

نهایتاً باید بگوییم که پوست در بازی در مورد شرافت به عنوان یک تعهد وجودی است و ریسک‌پذیری (البته رده‌ی مشخصی از ریسک‌ها) عاملی برای تمایز میان انسان و ماشین و (بر خلاف نظر بعضی‌ها) رده‌بندی انسان‌ها است.

¹ Common law

^۲ رالف نیدر که این کتاب را به او تقدیم می‌کنم، همان کسی است که به تصویب سازوکار قانونی برای حمایت از مصرف‌کنندگان و شهروندان در برابر مهاجمین کمک کرد.

«اگر برای نظر خود ریسک نکنید، هیچ چیز نیستید.»

مدام ذکر می‌کنم که از نظر من موفقیت تنها در قالب زندگی شرافتمندانه تعریف می‌شود. گفتیم که اگر بگذارید دیگران به جای شما بمیرند، شرافتمندانه نیست.

شرافت به ما می‌گوید که برخی از اقدامات را هیچ‌گاه نباید انجام دهید، حتی اگر پاداش مادی زیادی به همراه داشته باشند. شخصی، معامله فاستی^۱ را نمی‌پذیرد و برای ۵۰۰ دلار دست به تن‌فروشی نمی‌زند؛ البته این بدان معناست که این کار را برای یک میلیون و یک میلیارد و یک تریلیون هم انجام نمی‌دهد. و این فقط یک موضع *via negative* نیست، شرافت یعنی برخی کارها را صرف‌نظر از عواقبشان بدون قید و شرط انجام می‌دهید. دوئل‌ها را در نظر بگیرید که بزرگانی همچون پوشکین^۲ (شاعر بزرگ روس)، گالوا^۳ (ریاضی‌دان فرانسوی) و البته بسیاری از افراد دیگر را در جوانی از ما گرفتند (گالوا که بسیار جوان بود). در این دوئل‌ها افراد خود را در معرض مرگ احتمالی قرار می‌دادند تا صرفاً وجهی خود را حفظ نمایند. زندگی بزدلانه در نظر این افراد نمی‌گنجید و قطعاً مرگ را به چنین زندگی‌ای ترجیح می‌دادند، حتی اگر آن فرد گالوا باشد که در سنین نوجوانی یک شاخه‌ی جدید و مهم از ریاضی را کشف کرده باشد^۴. همان‌طور که یک مادر اسپارتان^۵ به فرزندش می‌گوید: «یا با آن برگرد یا روی آن» و منظورش این است که یا همراه با سپرت برگرد یا اینکه اصلاً زنده نیا (رسم آن‌ها این بود که جسد را روی سپر حمل می‌کردند)؛ تنها بزدل‌ها سپرشان را می‌اندازند تا سریع‌تر از مهلکه فرار کنند.

اگر می‌خواهید تاثیر مخرب مدرنیته بر پایه‌های ارزش‌های انسانی را درک کنید، شرایط بی‌قید و شرط فوق را با سازش‌های مدرن مقایسه کنید: مثلاً افرادی که برای

^۱ [فاوست شخصیت اصلی یک افسانه آلمانی است. او انسانی موفق با تحصیلات دانشگاهی ولی ناراضی از زندگی است که روحش را با دانش نامحدود و لذات دنیوی در معامله‌ای با شیطان معاوضه می‌کند.]

^۲ Pushkin

^۳ Galois

^۴ در واقع استدلال‌هایی به نفع دوئل‌ها هم وجود دارد: آن‌ها باعث می‌شوند که اختلاف همان‌جا و در میان افرادی که پوست در بازی مستقیمی دارند، مسکوت مانده و به افراد بیشتری کشیده نشود.

^۵ Spartan

لابی‌های منجرکننده کار می‌کنند (فرضاً برای منافع عربستان سعودی در واشنگتن) یا به‌صورت آگاهانه بازی‌های غیراخلاقی مربوط به دانشگاه را انجام می‌دهند؛ این افراد با مطرح کردن بحث‌هایی نظیر «باید خرج بچه‌هایم در دانشگاه را دربیابم» خودشان را توجیه می‌کنند. افرادی که از نظر اخلاقی به اندازه کافی مستقل نیستند ترجیح می‌دهند با کمترین تلاش، اخلاقیاتشان را با شغلشان تطبیق دهند، به جای این که حرفه‌ای بیابند که با اخلاقیاتشان در یک راستا باشد.

یک بُعد دیگر برای شرافت وجود دارد: حضور در اقداماتی که فراتر از پوست در بازی صرف است: فدا کردن خود برای دیگران، پوست در بازی داشتن در بازی دیگران؛ گذشتن از چیزی با اهمیت به خاطر جمع.

اما فعالیت‌هایی هستند که فرد بدون فداکاری عظیم هم می‌تواند حس غرور و افتخار را از آن‌ها دریافت کند: مثل صنایع دستی.

صنعت‌گرها (هنرمندان صنایع دستی)

هر اقدامی که برای بهینه‌سازی کار، کاهش برخی دشواری‌ها یا دریافت «بازدهی» بیشتر از حرفه (و زندگی خود) انجام می‌دهید، بالاخره دلتان را از آن موضوع خواهد زد.

«صنعت‌گرها روحشان را در بازی دارند.»

اولاً صنعت‌گرها هدف اصلی کارشان بنا به دلایل وجودی بوده و دلایل مالی و تجاری در رده‌ی دوم اهمیت قرار دارند. تصمیم‌گیری آن‌ها هیچ‌گاه صرفاً بر اساس مسائل مالی نیست، گرچه مالی می‌ماند. ثانیاً به‌نوعی در حرفه‌ی خود «هنرمند» هستند؛ از اکثر جنبه‌های صنعتی‌سازی دور می‌مانند؛ هنر و کسب‌وکار را ترکیب می‌کنند. ثالثاً مقداری شرافت را در کارشان لحاظ می‌کنند: یک وسیله‌ی معیوب یا دارای کیفیت پایین را نمی‌فروشند، چون غرورشان آسیب می‌بیند. نهایتاً تابوهای مقدسی دارند و برخی کارها را هیچ‌گاه انجام نمی‌دهند، حتی اگر سودشان به‌شدت افزایش یابد.

Compendiaria res improbitas, virtusque tarda – شریر، راه کوتاه و پرهیزگار راه

طولانی را در پیش می‌گیرد. به‌عبارت‌دیگر، سرسری گرفتن صادقانه نیست.

بگذارید با حرفه‌ی خودم موضوع را مثال بزنم. به راحتی می‌توان متوجه شد که نویسنده، یک صنعت‌گر است: فروش کتاب انگیزه‌ی نهایی نیست و تنها یک هدف ثانویه محسوب می‌شود (اگر اصلاً در نظر گرفته شود). شما بازدارنده‌های قدرتمندی دارید که تا حدودی تقدس محصولات را حفظ می‌کند. به عنوان مثال در ابتدای دهه‌ی ۲۰۰۰، بولگاری^۱ که یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای زیورآلات محسوب می‌شود به فی ولدون^۲ (نویسنده) پول داد تا در خلال رمانش محصولات این کمپانی را توصیه کند و برایشان تبلیغات انجام دهد. همه‌مهم‌ای بزرگ شکل گرفت؛ عموم جامعه‌ی ادبی نوعی حس انزجار را نسبت به این موضوع داشتند.

همچنین به یاد دارم که در دهه‌ی ۸۰ برخی افراد کتاب‌ها را به صورت مجانی توزیع می‌کردند و همانند مجله‌ها، تبلیغاتی را در میان متن جای می‌دادند. این پروژه هم شکست خورد.

حتی نویسندگی را هم صنعتی نمی‌کنیم. اگر گروهی از نویسندگان را به عنوان «کمک» و صرفاً برای افزایش بهره‌وری استخدام کنم، شما از کارم ناامید خواهید شد. برخی نویسنده‌ها نظیر یرزی کوسینسکی^۳ سعی کردند نگارش بخش‌های کتاب را به صورت پیمانکاری واگذار کنند و جامعه پس از اطلاع از این موضوع، آن را به شدت طرد کرد. تعداد اندکی از نویسنده-پیمانکارها موفق شدند بقای کارشان را مشاهده کنند. اما استثناهایی نظیر الکساندر دوما^۴ (پدر) وجود داشتند که گفته می‌شود کارگاهی متشکل از ۴۵ نویسنده‌ی سایه داشت و با همین رویکرد توانست محصولاتش را تا ۱۵۰ رمان هم برساند و به شوخی می‌گویند او برخی از کتاب‌هایش را خوانده است. ولی به طور کلی خروجی مقیاس‌پذیر نیست (هرچند که فروش کتاب‌هایشان ممکن است باشد). دوما را می‌توان یک مورد استثنایی برای تایید این قانون دانست.

¹ Bulgari

² Fay Weldon

³ Jerzy Kosinski

⁴ Alexandre Dumas

حالا یک مورد بسیار کاربردی را می‌گوییم. یکی از بهترین توصیه‌هایی که تاکنون دریافت کرده‌ام، از سوی یک کارآفرین مسن‌تر و بسیار موفق (و راضی) به نام یوسی واردی^۱ بود که می‌گفت دستیار نداشته باش. صرفاً حضور دستیار می‌تواند فیلترینگ طبیعی شما را معلق کند - و عدم حضور وی مجبورتان می‌کند تنها کارهایی را انجام دهید که از آن‌ها لذت می‌برید و به تدریج زندگی خود را به همین مسیر ببرید (البته شخصی که برای انجام یک وظیفه‌ی مشخص نظیر تصحیح برگه‌های امتحانی، حسابداری یا آبیاری گیاهان استخدام می‌کنید، دستیار محسوب نمی‌شود؛ بلکه منظور دستیارانی هستند که مثل فرشته‌ی نگهبانی روی تمام فعالیت‌هایتان نظارت می‌کنند). این یک رویه *via negative* است: شما بیشترین زمان آزاد را می‌خواهید، نه بیشترین فعالیت را، و می‌توانید «موفقیت» خود را بر اساس چنین معیاری ارزیابی کنید. در غیر این صورت شما نقش دستیار را برای دستیارانتان بازی خواهید کرد یا مجبور می‌شوید نحوه‌ی انجام امور را به آن‌ها «توضیح» دهید که همین امر به انرژی ذهنی بیشتری نسبت به انجام خود کار نیاز دارد. حقیقتاً فراتر از زندگی نویسندگی و تحقیقاتی من، این یک توصیه‌ی مالی بزرگ هم برایم بوده، زیرا آزادتر و چابک‌تر هستم و استاندارد بالایی در انجام امور دارم. درحالی که همکارانم روزشان را با «جلسات» بیهوده و مکاتبات بی‌حاصل پر می‌کنند.

«دستیار داشتن (مگر در شرایط به شدت ضروری) روح شما را از بازی حذف

می‌کند.»

فرض کنید در سفر بعدی خود به مکزیک، به جای خرید یک فرهنگ لغت خوب اسپانیایی، از یک مترجم همراه برای ارتباط با محلی‌ها بهره بگیرید. همین کمک شما را یک گام از اصالت دور می‌کند.

دانشگاهی‌ها، می‌توانند صنعت‌گر باشند. حتی آن اقتصاددان‌هایی که با سوء برداشت حرف‌های آدام اسمیت، ادعا می‌کنند انسان‌ها در جستجوی «بیشینه‌سازی» درآمدشان زندگی می‌کنند، این عقاید را به رایگان ارائه می‌کنند و فخر فروشی می‌کنند که به دنبال سود تجاری کم‌اهمیت نیستند، و این تناقض را نمی‌بینند.

¹ Yossi Vardi

یک هشدار برای کارآفرین‌ها

کارآفرین‌ها قهرمان‌های جامعه‌ی ما هستند. آن‌ها برای ما شکست می‌خورند. اما به دلیل نوع تامین مالی و سازوکارهای سرمایه‌گذاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر کنونی، بسیاری از افرادی که به اشتباه کارآفرین تلقی می‌شوند دارای پوست در بازی نیستند، زیرا یا هدفشان این است که کمپانی ساخته‌شده توسط خودشان را به دیگری بفروشند و پول دربیابند یا با انتشار سهام در بازار بورس «سهامی عام» شوند. ارزش واقعی کمپانی، چیزی که می‌سازد و بقای طولانی مدت آن، خیلی دغدغه‌ی آن‌ها نیست. این یک نقشه صرفاً مالی است و ما این رده از افراد را در طبقه‌بندی «کارآفرینان ریسک‌پذیر» خودمان جای نمی‌دهیم (این نوع از کارآفرینی مثل این می‌ماند که بچه‌های خوش‌قیافه و قابل‌بازاریابی را تنها با این هدف به دنیا بیاوریم که آن‌ها را در سن ۴ سالگی بفروشیم). این افراد را می‌توانیم با توجه به توانایی‌شان در زمینه‌ی نگارش یک بیزینس پلن قانع‌کننده، شناسایی کنیم.

کمپانی‌ها، بعد از مرحله‌ی کارآفرینی به تدریج پوسیده می‌شوند. یکی از دلایلی که طول عمر شرکت‌ها، به اندازه‌ی بیماران سرطانی است تعیین وظایف تعریف‌شده در یک زمان خاص است. زمانی که وظیفه - یا بهتر بگوییم کمپانی - را تغییر دادید، دیگر می‌توانید ریسک‌های عمیق و ظاهرشده به سبک باب روبین را این‌گونه جواب کنید: «این دیگر مشکل من نیست.» وقتی که می‌فروشید هم همین اتفاق می‌افتد، پس یادتان باشد:

«مهارت‌هایی که برای ساخت محصول استفاده می‌شوند، با مهارت‌های فروش آن‌ها

متفاوت است.»

تکبر کفایت خواهد کرد

محصولات یا کمپانی‌هایی که نام مالک را یدک می‌کشند، پیام‌های ارزشمندی را انتقال می‌دهند. آن‌ها فریاد می‌زنند که چیزهایی برای از دست دادن دارند. این نام‌گذاری تعهد به کمپانی و اطمینان به محصول را نشان می‌دهد. یکی از دوستان من به نام پل ویلمت^۱ را غالباً خودپرست می‌خواندند، زیرا نام خود را بر روی ژورنال تخصصی مالی -

¹ Paul Wilmott

ریاضی خود (Will-mott) گذاشته بود. شکی نیست که این ژورنال در زمان نگارش این متن بهترین است. «خودپرستی» برای یک محصول، خوب است. اما اگر «خودپرست» نباشید، «تکبر» کفایت خواهد کرد.

معافیت شهروندی

بسیاری از افراد ثروتمندی که برای زندگی تا مدت نامعلومی به ایالات متحده می‌آیند، از کسب اقامت شهروندی اجتناب می‌کنند. آن‌ها مجوز اقامت دائم را به صورت یک گزینه رایگان و به عنوان حق خودشان در اختیار دارند، اما این یک تعهد اجباری نیست، زیرا می‌توانند با یک رویه‌ی ساده آن را پس بدهند. اگر از آن‌ها بپرسید که چرا جلوی قاضی سوگند یاد نمی‌کنند و بعد از آن یک مهمانی در یک کلاب برگزار نمی‌کنند، جوابشان معمولاً این است: مالیات. زمانی که شهروند آمریکا شدید، باید مالیات بر درآمد خود در سطح جهان را بپردازید، حتی اگر خارج از کشور زندگی کنید. این فرایند به سادگی قابل برگشت نیست، بنابراین گزینه‌ی اختیاری بودن آن را از دست می‌دهید. اما سایر کشورهای غربی نظیر فرانسه و انگلستان، در صورتی که شهروندانشان در منطقه‌ی معاف از مالیات اقامت داشته باشند، استثنائات قابل توجهی را برای آن‌ها قائل می‌شوند. بدین ترتیب گروهی از مردم ترغیب می‌شوند که از طریق سرمایه‌گذاری و حداقل اقامت، حق شهروندی را خریداری کنند، گذرنامه بگیرند و سپس در یک منطقه‌ی معاف از مالیات زندگی کنند. یک کشور نباید با رفقای نیمه‌راه کنار بیاید. در این که ملیت خاصی را در اختیار داشته باشید، اما برای آن کشور پوست در بازی نداشته باشید و صرفاً خواهان بخش‌های مثبت و مسافرت‌ها و عبور و مرور از مرز آن کشور باشید و اثرات منفی پاسپورت آن کشور را نپذیرید، یک چیز توهین‌آمیز وجود دارد.

والدین من شهروندان فرانسه هستند و به همین دلیل چند دهه پیش به سادگی توانستم تابعیت آنجا را بگیرم. اما به نظرم درست نبود؛ حتی به نظرم کاملاً توهین‌آمیز بود. و تا زمانی که پیوند احساسی خود با فرانسه را از طریق پوست در بازی توسعه می‌دادم قادر به انجام این کار نبودم. دیدن چهره‌ی ریشوی خودم روی گذرنامه‌ی فرانسوی حس جعلی بودن داشت. تنها گذرنامه‌ای که می‌توانستم در نظر بگیرم یونانی (یا قبرسی) بود، زیرا نوعی پیوند عمیق باستانی و فرهنگی-اجتماعی را با این کشورها حس می‌کردم.

اما به آمریکا آمدم، از این مکان خوشم آمد و گذرنامه‌ی آن را به‌عنوان یک تعهد پذیرفتم: این خوب یا بد و با مالیات یا بدون آن، به هویتم تبدیل شد. بسیاری از افراد تصمیمم را مسخره می‌کردند، چون اکثر درآمد من از خارج از کشور می‌آمد و در صورتی که اقامت رسمی کشورهایی نظیر قبرس یا مالت را می‌پذیرفتم، ثروت بیشتری کسب می‌کردم. اگر خواهان کاهش مالیات برای خودم بودم، که هستم، باید برایش بجنگم. هم به خاطر خودم، هم به خاطر جمع و سایر مالیات دهندگان، نه اینکه فرار کنم. پوست در بازی.

قهرمان‌ها خوره‌ی کتاب نبودند

اگر می‌خواهید ارزش‌های کلاسیکی همچون شجاعت را مطالعه کنید یا در مورد رواقی‌گری بیاموزید، لزوماً نباید به دنبال کلاسیک‌گراها بروید. هیچ‌کس بی‌دلیل شغل دانشگاهی را انتخاب نمی‌کند. متون افرادی نظیر سنکا^۱، سزار^۲ یا مارکوس اورلیوس^۳ را در صورت امکان مطالعه کنید. یا می‌توانید نقدها و نظریه‌هایی که در مورد کلاسیک‌ها نوشته شده را مطالعه کنید (افرادی نظیر مونتینی^۴) – افرادی که خودشان فاعل بوده و در مقطعی پوست در بازی داشتند، سپس بازنشست شده و اقدام به نوشتن کتاب کردند. حتی‌الامکان از واسطه‌ها دوری کنید. یا اصلاً بی‌خیال متن شوید و صرفاً در اقدامات شجاعانه درگیر شوید.

چرا که مطالعه‌ی شجاعت در کتاب‌های درسی، شما را شجاع‌تر نمی‌کند، همان‌طور که خوردن گوشت گاو باعث نمی‌شود به گاو تبدیل شوید.

عجیب است که افراد به‌واسطه‌ی یک سازوکار ذهنی مرموز، متوجه نمی‌شوند اصلی‌ترین نکته‌ای که می‌توانند از یک استاد دانشگاه بیاموزند، نحوه‌ی استاد دانشگاه شدن است – همچنین اصلی‌ترین چیزی که می‌توان از یک مربی زندگی یا سخنران الهام‌بخش یاد گرفت، مربی‌گری و سخنرانی است. پس یادتان باشد که قهرمانان تاریخ، کلاسیک‌گرا

¹ Seneca

² Caesar

³ Marcus Aurelius

⁴ Montaigne

و خوره‌ی کتاب نیستند که به‌صورت نیابتی در متون و کتاب‌های خودشان زندگی می‌کنند. آن‌ها افرادی عمل‌گرا بودند و باید روحیه‌ی ریسک‌پذیری را در خودشان اجرا می‌کردند. برای اینکه بتوانید روح و روان آن‌ها را درک کنید، به چیزی بیش از یک استاد دانشگاه یا مدرس رواقی‌گری نیاز دارید^۱. آن‌ها تقریباً هیچ‌گاه متوجه نمی‌شوند (در واقع هیچ‌وقت متوجه نمی‌شوند). بنا به تجربه‌ی من و مجموعه‌ی بحث‌های شخصی که با این کلاسیک‌گراها داشته‌ام، بسیاری از آن‌ها با جزئیات تمام از غذاهایی که دلیرانی همچون اسکندر، کلتوپترا، سزار، هانیبال، یولیان^۲، لئونیداس^۳ و زنوبیا^۴ برای صبحانه می‌خوردند خبر داشتند، اما نمی‌توانستند ذره‌ای از شجاعت فکری آن‌ها را اجرا کنند. آیا دانشگاه (و ژورنالیسم) اساساً پناهگاه و راجی است که از تصادفی بودن دنیا می‌ترسد^۵؟ آیا آن‌ها همانند کسی هستند که تنها تمایل به مشاهده‌ی ریسک کردن دیگران^۶ دارند و خودشان ریسک‌پذیر نیستند؟ این‌گونه به نظر می‌رسد. مهم‌ترین فصل کتاب و آخرین بحث آن «منطق ریسک‌پذیری»، نشان می‌دهد که چگونه برخی از المان‌های محوری ریسک با این که برای عمل‌گراها بدیهی هستند، اما ممکن است برای بیش از دو قرن، از دید تئوریسین‌ها مخفی بماند!

روح در بازی و مقداری (نه خیلی زیاد) سیاست حمایتی

بیاید همین ایده‌ها را به زمانه‌ی مدرن اعمال کنیم. داستان معمارها و جدایی آن‌ها از کاربران واقعی را به یاد بیاورید. همین امر به اثرات سیستمی و عمومی‌تری همچون سیاست‌های حمایتی و جهانی‌سازی نیز توسعه می‌یابد. با این دیدگاه، ظهور مقداری سیاست حمایتی می‌تواند یک منطق قوی و اقتصادی داشته باشد.

^۱ درک من از سنکا (همان‌طور که در «پادشکننده» بیان کرده‌ام) به تقارن در زمینه‌ی مالی و احساسی محدود می‌شود. به‌عنوان یک ریسک‌پذیر، انتقال این موضوع به کلاسیک‌گراها را غیرممکن می‌دانم و درک نادرست از ذات سخنان سنکا را درمانده‌کننده می‌دانم.

^۲ Julian

^۳ Leonidas

^۴ Zenobia

^۵ Stochastophobe tawker

^۶ Voyeur

این بحث که جهانی سازی به واسطه‌ی عدم توازن در نسبت نوپز به سیگنالش می تواند به نوعی صدای ناهنجار در سبک برج بابل تبدیل شود را کنار می گذارم. نکته اینجاست که کارگران و افرادی که کار انجام می دهند، هر یک روحیه‌ی صنعت گری را در خود دارند. چرا که بر خلاف چیزی که دلانان استخدام شده توسط شرکت های بزرگ بین المللی سعی در القای آن دارند، این نوع از سیاست حمایتی حتی با تفکر اقتصادی هم در تضاد نیست و اقتصاد نئوکلاسیک نامیده می شود. این امر با اصول محوری ریاضیاتی تصمیم گیری اقتصادی تناقضی ندارد. اصولی که پایه های اقتصاد بر آن ها بنا شده اند. رفتار طبق این اصول سود (با تعریف محدود صرفا دلاری) فرد را به بهای چیزهای دیگر بیشینه نمی کند^۱. همان طور که پیش تر در همین فصل گفتم، از نظر تئوری اقتصاد غیر عقلایی نیست که از بخشی از پول خود به خاطر ترجیحات شخصی بگذریم؛ اگر انگیزه ها و اهداف تنها به سود مالی محدود شوند، نمی توانند دیدگاه های آکادمیک و اقتصادی که در زمینه‌ی ترویج نفع شخصی وجود دارند را توجیه کنند^۲.

اگر از منظر محدود حسابداری به قضیه نگاه کنیم، شاید بهتر باشد که بخشی از شغل هایمان را به خارج از مرزها صادر کنیم. اما این چیزی نیست که مردم واقعا آن را بخواهند. من می نویسم، زیرا برای همین کار ساخته شده ام، کما اینکه چاقو می برد، چون ماموریتش همین است، arête ارسطو – اگر بخواهم بخشی از تحقیقات و نگارش خودم را به صورت پیمانکاری به چین یا تونس بسپارم، شاید بهره‌وری ام افزایش بیابد، اما خودم را از هویتم محروم می کنم.

بنابراین امکان دارد افراد بخواهند بعضی کارها را بکنند، صرفاً به این خاطر که حس می کنند بخشی از هویتشان است. یک کفش ساز در وست چستر کانتی دوست دارد کفش بسازد تا از میوه تلاشش لذت ببرد و با دیدن کالاهایش در فروشگاه ها حس غرور داشته

¹ To behave in a way that does not maximize one's narrowly defined dollar-denominated bottom line at the expense of other things.

^۲ برای مدتی طولانی، بعضی از کانون های سوئیس – با یک رویه‌ی دموکراتیک – فروش زمین به خارجی ها را ممنوع اعلام کردند. برای این که از اختلالاتی که توسط صاحبان جت های شخصی که پوست در بازی ندارند و برای افزایش قیمت ها به آنجا می آیند جلوگیری کنند. افزایش قیمت هایی که خریداران جوان را تا ابد از بازار محروم می کرد. از نظر اقتصادی این موضوع احمقانه است؟ اید. با این حال بعضی از ملاکین به شدت مخالف خواهند بود.

باشد، حتی اگر برای وضعیت اقتصادی‌اش بهتر باشد که کفش ساختن را به کارخانه‌های چینی سپرده و خودش دنبال شغل دیگری برود. حتی اگر این سیستم جدید اجازه‌ی خرید تلویزیون صفحه‌تخت، پیراهن‌های نخی بیشتر و دوچرخه‌های ارزان‌تر را بدهد، باز هم چیزی در این میان گم شده است. شاید ظالمانه باشد اگر افراد را از حرفه‌شان جدا کنیم. افراد دوست دارند روحشان را در بازی داشته باشند.

در این راستا، تمرکززدایی و تقسیم امور، جدای از ایجاد ثبات در سیستم می‌تواند موجب افزایش ارتباط مردم با کارشان شود.

پوست در حکمرانی

بیاید فصل را با یک حکایت تاریخی ببندیم.

شاید برخی بپرسند که قانون عالی است، اما با یک قاضی فاسد یا نالایق چه خواهید کرد؟ امکان دارد با معافیت از مجازات اشتباه کند. امکان دارد خودش پیوند ضعیف این سلسله باشد. این موضوع درست نیست، یا حداقل از نظر تاریخی درست نبوده است. زمانی یکی از دوستانم یک نقاشی هلندی را به من نشان داد که تصویر داستان تاریخی «قضاوت کمبوجیه» بود. این صحنه از داستان هرودوت^۱ برداشت شده و به قاضی فاسد ایرانی «سیسامنس^۲» مربوط می‌شود. به دستور کمبوجیه و به خاطر تخطی از قوانین عدالت، پوست او را زنده‌زنده کردند. صحنه‌ی نقاشی، پسر سیسامنس را نشان می‌دهد بر صندلی پدر نشسته و به بسط عدالت می‌پردازد. این صندلی با پوست پدر روکش شده تا همه به یاد داشته باشند که عدالت، با پوست در بازی می‌آید.

¹ Herodotus

² Sisamens

پیش‌درآمد، بخش ۳

دنده‌های اینسرتو

هفت صفحه در یک نشست، هفت صفحه در یک سال بهترین سرعت خواندن است
— دوباره خوان‌ها نیاز به دوباره‌نقدکن‌ها دارند

حال که ایده‌های اصلی این کتاب را برجسته کردیم، بیایید نحوه‌ی ارتباط آن با سایر اجزای پروژه‌ی اینسرتو^۱ را دریابیم. همان‌طور که حوا از دنده‌های آدم خلق شده، هر کتاب مجموعه‌ی اینسرتو نیز از دنده‌های کتاب ماقبلش ایجاد شده است. کتاب «قوی سیاه^۲» بحثی کوچک در کتاب «فریب خورده‌ی تصادفی بودن^۳» بود؛ مفهوم تحدب^۴ رخدادهای تصادفی که تم اصلی کتاب «پادشکننده^۵» است، به صورت خلاصه در «قوی سیاه» به آن اشاره شده بود؛ و در نهایت «پوست در بازی» یکی از بخش‌های «پادشکننده» است که پرچم «هیچ کس نباید با هزینه دیگران پادشکننده شود» را یدک می‌کشد. به زبان ساده، عدم تقارن در ریسک‌پذیری موجب عدم توازن شده و به‌صورت بالقوه ویرانی سیستمی را در پی خواهد داشت.

معامله‌ی باب روبین به کسب‌وکار من در زمینه‌ی معامله‌گری مرتبط می‌شود (همان‌طور که دیدیم، وقتی که این افراد پول درمی‌آورند، عواید را برای خودشان نگه می‌دارند؛ زمانی که پول از دست می‌دهند، هزینه‌ها را فرد دیگری بر دوش می‌کشد و فریاد روی دادن یک رخداد «قوی سیاه» سر می‌دهند). مصداق‌های این موضوع آن‌قدر جهان‌شمولند که به‌عنوان

^۱ [سری کتاب‌های نسیم طالب که این کتاب شماره‌ی هفتم آن است.]

^۲ Black Swan

^۳ Fooled by Randomness

^۴ Convexity

^۵ Antifragile

سنگ بنای تک تک کتاب‌های «پنستو» مطرح شده‌اند. هر زمان که دوره‌ی پرداخت پاداش (سالانه) و وقوع بحران در سیستم (فرضاً هر ۱۰ سال) با یکدیگر انطباق نداشته باشند، نماینده‌ها دست به انجام فرایند انتقال ریسک به سبک معامله‌ی باب روبین می‌زنند. با توجه به تعداد افرادی که دوست دارند درآمد زیادی کسب کنند، ریسک‌های این‌چنینی قوی سیاهی در دل سیستم انباشته می‌شوند. و بعدش بوووم، سیستم منفجر می‌شود.^۱

مسیر

ما توسط هر چیزی که سرزنده‌تر باشد هدایت خواهیم شد. وجه اخلاقی قضیه به عنوان بخشی از عدم تقارن تونی چاقه-ایسوکراتس واضح و سراسر است و من هم به کمک همکاری مباحثه آمیزم (و همراه قدم زدن) با فیلسوف کنستانتین ساندیس^۲ عمیقاً این مسئله را شکافته‌ام. قانون مسئولیت مدنی نیز به همان اندازه سراسر است و فکر می‌کردم بخش بزرگی از این جلد را به خودش اختصاص می‌دهد، اما خوشبختانه این‌گونه نشد. چرا؟

افرادی که رفتن به مدرسه‌ی حقوق در خلق و خویشان نیست، قانون مسئولیت مدنی را بی‌روح می‌دانند. به همین دلیل یک میز قهوه‌خوری در اتاق مطالعه دارم که با نزدیک به ۲۰ جلد کتاب در زمینه‌ی قانون انعقاد قرارداد و مسئولیت مدنی که توسط رالف نیدر شجاع تبلیغ شده‌اند، اشغال شده است. اما این موضوع آن قدر برایم بی‌روح است که در هر نشستن بیش از هفت خط از آن را نمی‌توانم بخوانم و انگار می‌خواهم یکی از خوان‌های هر کول را انجام دهم (به همین دلیل خدا با رحمت خود دعوای توپیتری و شبکه‌های اجتماعی را خلق کرده است): برخلاف علوم و ریاضیات، حقوق در عین دقت فراوان خود غافلگیری چندانی ندارد. قانون نمی‌تواند بازیگوش باشد. صرفاً مشاهده‌ی این کتاب‌ها باعث می‌شد به یاد قرار ناهار با یکی از اعضای هیئت خزانهداری فدرال بیفتم، قراری که هر فرد

^۱ انتقال ریسک پنهان به بانکدارها و شرکت‌ها محدود نیست. برخی از بخش‌های جامعه به شکلی موثر آن را اجرا می‌کنند. مثلاً افرادی که در مناطق ساحلی زندگی می‌کنند در خطر سیلاب و طوفان قرار دارند و از دولت (در نتیجه مالیات‌دهندگان) سوسید می‌گیرند. اگرچه پس از وقوع رخداد نقش قربانی را در تلویزیون بازی می‌کنند، اما آن‌ها و سازندگان املاک از منافع بهره‌مند می‌شوند که دیگران هزینه‌اش را می‌دهند.

^۲ Constantine Sandis

نباید بیش از یک بار در زندگی آن را تجربه کند. بنابراین موضوع قانون مسئولیت مدنی را در چند خط مخابره می‌کنم.

همان‌طور که در پاراگراف‌های اول مقدمه بیان کردیم، برخی از عناوین غیرخواب‌آور (الهیات پاگانی، رویه‌های مذهبی، نظریه پیچیدگی، تاریخ باستان و قرون‌وسطی و البته احتمال و ریسک‌پذیری) با فیلتر طبیعت‌گرایانه‌ی این مؤلف انطباق دارند. به بیان ساده، اگر نمی‌توانید روح‌تان را برای چیزی بگذارید، آن را رها کرده و کار را به فرد دیگری بسپارید.

صحبت از روح در بازی شد، حس شرمی داشتم که باید بر آن غلبه می‌کردم. در بخش مربوط به حمورابی و حضورم در موزه‌ی لوور، هنگامی که جلوی آن ستون بازالتی ایستاده بودم (در اتاقی پر از کراهی‌ها با سلفی‌استیک‌هایشان)، از اینکه نمی‌توانستم خودم مطالب ستون را بخوانم و باید به حرف‌های یک متخصص اتکا می‌کردم، حس خوبی نداشتم. چه متخصصانی؟ اگر صرفاً به یک سفر فرهنگی رفته بودم اشکالی نداشت، اما داشتم به‌صورت حرفه‌ای کتابی می‌نوشتم که خیلی عمیق به این مسائل می‌پرداخت! از این که نمی‌دانستم این متن باستانی چگونه در زمان خودش خوانده و بازخوانی می‌شد، حس تقلب به من دست می‌داد. همچنین یکی از سرگرمی‌های دائم من زبان‌شناسی سامی است، بنابراین بهانه‌ای نداشتم. بنابراین مدام در فکر یادگیری زبان اکدی به‌اندازه‌ی کافی بودم تا بتوانم قانون حمورابی را با تلفظ سامی بخوانم و به‌نوعی روح در بازی داشته باشم. شاید که باعث تاخیر در تکمیل این کتاب شده است، اما حداقل وقتی از حمورابی صحبت می‌کنم، وجدانم حس جعل کردن ندارد.

یک ردیاب پیشرفته

این کتاب پس از لاس زدن عمیق (از نوع غیردانشگاهی) و بدون برنامه با ریاضیات حاصل شده است. پس از اتمام «پادشکننده» تصمیم گرفتم قلمم را برای مدتی بازنشسته کنم و زندگی راحت خود در موقعیت دانشگاهی را پی بگیرم، از خوردن پاستای مرکب

هشت‌پا در کنار دوست^۱ bon vivant لذت ببرم، با دوستان یقه-آبی^۲ خودم وزنه بلند کرده و بعدازظهرها بریج بازی کنم. نوعی زندگی آسوده و بدون نگرانی، که اصالت قرن نوزدهمی را در خود دارد.

چیزی که پیش‌بینی نکرده بودم، این بود که رویای زندگی آسوده‌ی من تنها چند هفته دوام آورد. من مهارتی در زمینه‌ی اجرای فعالیت‌های بازنشستگی نظیر بازی بریج، شطرنج، لوتو، بازدید از اهرام مکزیک و غیره نداشتم. یک بار محض اتفاق سعی کردم یک بازی فکری ریاضی را حل کنم و همین امر باعث شد ۵ سال مداوم تمرین ریاضی زمان‌بر و بی‌اختیار داشته باشم، آن هم با کشمکش‌های دائمی که همچون طاعون به جان انسان‌هایی که مشکلات زیادی دارند می‌افتند. همان‌طور که در این شرایط مشاهده می‌شود، ریاضیات را برای حل مسئله مطالعه نمی‌کردم، بلکه صرفاً می‌خواستم نوعی وسواس فکری را برطرف کنم. اما هرگز تاثیر پیش رو را انتظار نداشتم. چرندیات من آن قدر حساس شده بود که شنیدن مزخرف‌های شیک و تبلیغاتی (توسط افراد verbalistic، علی‌الخصوص دانشگاهیان) همانند تجربه‌ی حضور در اتاقی بود که به طور تصادفی صداهای کرکننده و آزاردهنده در آن پخش می‌شود، از آن صداهایی که حیوانات را می‌کشد. هیچ‌وقت مردم عادی مرا اذیت نمی‌کنند. این چرندگوها در یک شغل «روشنفکرانه» هستند که اذیت می‌کنند. مشاهده‌ی روانشناسی نظیر استیون پینکر، که در مورد مسائل روشنفکرانه نطق می‌کند، مثل برخوردن به یک شعبه‌گذری برگر کینگ وسط پارک ملی هنگام پیاده‌روی است.

تحت تاثیر همین چرندیات فوق‌حساس بودم که این کتاب را می‌نوشتم.

منتقدان کتاب

از آنجایی که در مورد کتاب‌ها صحبت می‌کنیم، این بخش مقدمه را با چیزی که از تجربه‌ی خودم در آن کسب‌وکار یاد گرفتم به پایان می‌رسانم. بسیاری از منتقدان کتاب انسان‌هایی رک و دارای صداقت فکری هستند، اما این صنعت نوعی تضاد اساسی با عوام

^۱ [کلمه‌ای فرانسوی به معنای کسی که خوب زندگی می‌کند]

^۲ [یقه‌آبی‌ها به گروهی از افراد اطلاق می‌شود که کارهای یدی می‌کنند. یقه سفیدها هم گروهی از افراد هستند که در دفتر و اداره فعالیت می‌کنند]

دارد، حتی اگر آن‌ها خودشان را نماینده‌ی مخاطبان معمولی و عمومی بدانند. مثلاً وقتی که کتاب توسط یک انسان ریسک‌پذیر نوشته می‌شود، عموم جامعه (و بعضی، تعداد بسیار اندکی، از ویراستاران کتاب) می‌توانند آنچه را که از جهاتی برایشان جذابیت دارد، تشخیص دهند، چیزی که افرادی که در بخش‌های جعلی تولید کتاب (با همان غیرفاعلان) کار می‌کنند قادر به آن نیستند – آن‌ها حتی متوجه نیستند که چه چیزی را درک نمی‌کنند، چرا که واقعا بخشی از زندگی فعال و پرتراکنش نیستند.

منتقدان کتاب – طبق تعریف کارکردشان – نمی‌توانند کتاب‌هایی که فرد دوباره مطالعه می‌کند را قضاوت کنند. برای افرادی که از طریق کتاب «پادشکننده» با ایده‌ی اثرات غیرخطی آشنایی دارند، یادگیری، ریشه در تکرار و تحذب دارد، یعنی اگر یک متن را دو بار بخوانید بهتر از این است که دو چیز مختلف را یک بار بخوانید، البته اگر متن مذکور عمق محتوای لازم را داشته باشد. تحذب در واژگان ریشه دوانده است: با لغت mishnah که در زبان عبری به مجموعه سنت‌های شفاهی پیش از تلمود اشاره دارد و به معنای «دو برابر کردن» است؛ خود کلمه‌ی midrash هم می‌تواند به مهر زدن و آسیاب کردن مکرر مرتبط باشد و دارای قرابت با کلمه madrassa فرزندان اسماعیل است.

کتاب‌ها باید با توجه به روش فعلی یا آینده مطالعه مخاطب، و با توجه به عمقی که مؤلف می‌خواهد در موضوع نفوذ کند، ساماندهی شوند نه به روشی که نقد نوشتن برای منتقدان را آسان کند. منتقدان کتاب واسطه‌های بدی هستند؛ آن‌ها هم‌اکنون فرایندی را طی می‌کنند که در نهایت به حذف‌شان ختم می‌شود، همان‌طور که کمپانی‌های تاکسی این‌گونه شدند (پدیده‌ای که به آن اوبریزه^۱ شدن می‌گوییم).

چگونه؟ باز هم در اینجا نوعی مسئله‌ی پوست در بازی رخ می‌دهد: تضاد منافعی که میان منتقدان حرفه‌ای و مخاطبان واقعی وجود دارد، منتقدانی که فکر می‌کنند باید نحوه‌ی نگارش کتاب‌ها را تعیین کنند و مخاطبانی که کتاب می‌خوانند، صرفاً به این خاطر

^۱ [Uberized اصطلاحی بر گرفته از نام کمپانی تاکسی آنلاینی است که امکان تاکسی گرفتن از روی گوشی موبایل را فراهم کرد و رانندگان را بدون واسطه‌ی شرکت‌های تاکسی‌رانی به مسافران وصل کرد. نمونه مشابه آن در ایران اسنپ و تپسی هستند.]

که کتاب خواندن را دوست دارند. یک مسئله این است که منتقدان نوعی قدرت خودساخته و کنترل‌نشده بر روی نویسنده‌ها دارند: فرد باید کتاب را بخواند تا با میزان چرندگویی منتقد آشنا شود، پس در نبود پوست در بازی، منتقدانی نظیر میچیکو کاکوتانی^۱ از نیویورک تایمز (که هم‌اکنون بازنشسته شده) یا دیوید رانسیمن^۲ که برای گاردین می‌نویسد، می‌توانند تا ابد به کار خود ادامه دهند، آن‌هم بدون اینکه کسی از جعل کردن یا میزان مست بودنشان آگاه شود (در مورد کاکوتانی مطمئنم که هم مست بود و هم جعل می‌کرد). نقدهای کتاب بر اساس میزان باورپذیری و نگارش خوبشان قضاوت می‌شوند، نه میزان درک و نگاشتی که از کتاب دارند (البته مگر اینکه نویسنده آن‌ها را برای ارائه‌ی نادرستشان مسئول بداند^۳).

هم‌اکنون که تقریباً دو دهه از انتشار اولین جلد اینسرتو گذشته، توانسته‌ام روش‌هایی برای تعامل مستقیم با شما مخاطبین برقرار کنم.

پیکربندی کتاب

کتاب ۱؛ همین مقدمه‌ای بود که سه قسمت آن را مشاهده کردیم.

کتاب ۲؛ «نگاهی مقدماتی به نمایندگی»، شرحی عمیق‌تر از تقارن و نمایندگی در اشتراک‌گذاری ریسک و پیوندی میان اختلاف تجاری سود و اخلاقیات عمومی است. همچنین به طور مختصر مفهوم مقیاس‌پذیری و تفاوت میان فرد و جمع، و در نتیجه محدودیت‌های جهانی‌گرایی و عام‌گرایی^۴ در آن معرفی می‌شود.

کتاب ۳؛ «بزرگ‌ترین عدم تقارن» در مورد حکمرانی اقلیت است؛ اینکه بخش کوچکی از جامعه ترجیحات خود را بر عموم القا می‌کنند. ضمیمه‌ی (کوتاه) بخش ۳ نشان می‌دهد

¹ Michiko Kakutani

² David Runciman

^۳ تقریباً سه سال طول کشید که کتاب «فریب خورده‌ی تصادفی بودن» را با این جمله درک کنند: «بیش از آنچه فکر می‌کنید شانس وجود دارد.» درحالی‌که پیام منتقل شده توسط نقدهای کتاب این بود: «همه‌چیز به شانس احمقانه ربط دارند.» اکثر کتاب‌ها سه ماه هم دوام نمی‌آورند.

⁴ Globalism and universalism

که (۱) چگونه مجموع یکپارچه واحدها با حاصل جمع واحدها متفاوت است و ذهن مربوط به خودش را دارد و (۲) عواقب پدیده‌ای که «علم» اجتماعی نامیده می‌شود، چیست.

کتاب ۴؛ «گرگ‌ها در میان سگ‌ها» به وابستگی، بی‌تعارف بگوئیم بردگی، در دنیای مدرن می‌پردازد: چرا کارکنان وجود دارند، زیرا نسبت به پیمانکاران چیزهای بیشتری برای از دست دادن دارند. همچنین به شما نشان می‌دهد که حتی اگر بی‌نیاز از دیگران باشید و پول هنگفتی داشته باشید که بتوانید بگوئید ک*ن لق پول، باز هم در صورتی که عزیزانتان مورد هدف شرکت‌ها و گروه‌های خبیث قرار بگیرند، آسیب‌پذیر خواهید بود.

کتاب ۵؛ «زنده ماندن به معنای پذیرش بعضی از ریسک‌هاست» در فصل ۵ نشان می‌دهد که چگونه ریسک‌پذیری از جذابیت سطحی شما می‌کاهد، اما میزان قانع‌کنندگی تان را به شدت افزایش می‌دهد. در آن تفاوت میان زندگی واقعی و زندگی تجسم‌شده در ماشین تجربه، چگونه عیسی حتماً باید انسان می‌بود نه یک خدای کامل، و اینکه چگونه دونالدو^۱ به خاطر نقصان‌هایش برنده‌ی انتخابات شد، روشن می‌شود. در فصل ۶ «روشنفکر در عین حال احمق (ردعا)»^۱ بی‌نشان داده می‌شود که نمی‌داند پوست در بازی (که شامل دو چرخه‌سواری هم می‌شود)، بهتر از سخنرانی‌ها، باعث بهبود شناخت از دنیا می‌شود. فصل ۷ تفاوت میان نابرابری در ریسک و نابرابری در حقوق را توضیح می‌دهد: می‌توانید ثروتمندتر باشید، اما باید یک شخص واقعی باشید و ریسک بپذیرید. همچنین یک رویکرد پویا از نابرابری عرضه می‌شود که با رویکرد ایستای ردعای فصل ۶ تفاوت دارد. فاحش‌ترین عامل نابرابری، شرایط یک کارمند دولتی رده‌بالا یا یک دانشگاهی متصدی است، نه شرایطی که یک کارآفرین دارد. فصل ۸ اثر لیندی را توضیح می‌دهد، متخصص متخصص‌ها که می‌تواند به ما بگوید چرا لوله‌کش‌ها متخصص‌اند اما روانشناسان بالینی خیر، و اینکه چرا مفسران نیویورک تایمز که در مورد متخصص‌ها تفسیر می‌نویسند هم خودشان متخصص محسوب نمی‌شوند. اثر لیندی، چیزهایی که از گذشت زمان منتفع می‌شوند را، از چیزهایی که با گذشت زمان نابود می‌شوند، جدا می‌کند.

کتاب ۶؛ «نگاهی عمیق‌تر به نمایندگی» به دنبال عدم تقارن‌های پنهان و مهم می‌رود. فصل ۹ نشان می‌دهد که از نقطه نظر کاربردی بودن، دنیا ساده‌تر است و متخصصان

^۱ [منظور نسیم طالب، دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا است.]

حرفه‌ای، مثل بازیگرانی که نقش بازی می‌کنند به نظر نمی‌رسند. این فصل میانبرهای چرندیابی را ارائه می‌کند. فصل ۱۰ نشان می‌دهد که چگونه ثروتمندان، بازنده‌هایی هستند که طعمه‌ی افرادی می‌شوند که با پیچیده کردن زندگی ثروتمندان، محصولاتشان را به آن‌ها غالب می‌کنند. فصل ۱۱ تفاوت میان تهدیدها و تهدیدهای واقعی را توضیح، و نشان می‌دهد که چگونه می‌توانید بدون کشتن دشمن، مالکش شوید. فصل ۱۲ مسئله‌ی نمایندگی خبرنگاران را نشان می‌دهد: آن‌ها حقیقت را قربانی کرده و روایت‌های نادرست می‌سازند، زیرا باید سایر خبرنگاران را خشنود کنند. فصل ۱۳ توضیح می‌دهد که چرا لازمه‌ی فضیلت، ریسک‌پذیری است، نه شهرت به کاهش مداوم ریسک یا ایفای نقش شوالیه‌ی سفید در اینترنت و نوشتن چک به برخی از سازمان‌های مردم‌نهاد که احتمالاً به نابودی دنیا کمک می‌کنند. فصل ۱۴ مسئله‌ی ژئوپلیتسی‌ها و مورخانی که ترجیح می‌دهند به جای صلح، جنگ را گزارش کنند توضیح می‌دهد که ما را با شکلی دفرمه از گذشته روبرو می‌کنند. همچنین تاریخ با سردرگمی‌های مربوط به احتمالات هم گرفتار است. اگر از دست متخصصین «صلح» خلاص شویم، دنیا امن‌تر و بسیاری از مسائل بصورت طبیعی حل می‌شوند.

کتاب ۷؛ «مذهب، باور و پوست در بازی» عقاید مذهبی را در قالب پوست در بازی و ترجیحات آشکار توضیح می‌دهد: چگونه کارکرد آتئیست‌ها از مسیحیان قابل تمایز نیست (البته مسلمان‌های سلفی اینگونه نیستند). از لفاظ دوری کنید: «مذاهب» دقیقاً مذهب نیستند: برخی از آن‌ها اصول فلسفی و برخی دیگر سیستم‌های قانونی‌اند.

کتاب ۸؛ «ریسک و عقلانیت» دو فصل محوری دارد که آن‌ها را برای آخر کتاب انتخاب کرده‌ام. هیچ تعریف دقیقی از عقلانیت نیست که با پوست در بازی مرتبط نباشد؛ همگی در مورد عمل هستند، نه صرفاً افعال، افکار و وراجی. فصل ۱۹ «منطق ریسک‌پذیری» خلاصه‌ای از تمامی باورهای من در مورد ریسک بوده و خطاهای مربوط به رخدادهای دارای احتمال پایین را نشان می‌دهد. همچنین ریسک‌ها را در لایه‌های مختلف (از سطح فردی تا جمعی) رده‌بندی می‌کند و ثابت می‌کند که شجاعت و احتیاط، در صورتی که فرد منفعت جمع را در نظر بگیرد، در تضاد با یکدیگر نیستند. در آن ارگادیسیتی که بلا تکلیف مانده بود توضیح داده می‌شود. نهایتاً این فصل نکاتی که اصول احتیاطی نامیده می‌شوند را برجسته می‌کند.

ضمیمه: عدم تقارن‌ها در زندگی و مسائل مختلف

جدول ۲ - عدم تقارن‌های جامعه

جایی که «پادشکننده» را با آن به پایان رساندیم

بدون پوست در بازی	با پوست در بازی	پوست در بازی دیگران یا روح در بازی
(منافع را برای خودش نگه می‌دارد، عواقب شکست‌ها را به دیگران انتقال می‌دهد، یک گزینه‌ی مخفی را با هزینه و زیان دیگران در جیب نگه می‌دارد)	(عواقب شکست‌هایش را برای خودش نگه می‌دارد، ریسک‌های خودش را می‌پذیرد)	(عواقب شکست‌ها را از جانب دیگران و یا برای ارزش‌های جهانی می‌پذیرد)
بروکرات‌ها، خوره‌ی مقررات	شهروندان	قدیس‌ها، شوالیه‌ها، جنگجوها، سربازان
مشاوران، مغالطه‌گرها	تاجران، کاسب‌ها	پیامبران، فیلسوفان (در دوران پیش از مدرنیته)
شرکت‌های بزرگ با دسترسی به حکومت	صنعت‌گرها	هنرمندان، برخی از صنعت‌گرها
مدیرعامل‌ها و مدیران اجرایی شرکت (با کت‌شلوار)	کارآفرین‌ها	کارآفرین‌ها/نوآورها
دانشمندانی که سیستم را به بازی می‌گیرند، تئوریسین‌ها، داده‌کاوها، تحقیقات بر پایه مشاهده	تحقیقات آزمایشگاهی و میدانی	دانشمندان تک‌رو که با فاصله گرفتن از اعتقادات رایج، گمانه‌زنی کرده و ریسک می‌کنند

حکومت مرکزی	حکومت بر مبنای شهر- استان	حکومت بر مبنای شهرداری
ویراستاران متن	نویسندگان، (برخی) ویراستاران	نویسندگان واقعی
خبرنگارانی که «تحلیل» و پیش‌بینی می‌کنند	پیش‌بینی کنندگان	خبرنگارانی که ریسک می‌پذیرند و فساد (رژیم‌های قدرتمند، شرکت‌ها) را افشا می‌کنند، شورش‌ها
سیاست‌مدارها	کنشگرها	دگراندیش‌ها، انقلابیون
بانکدارها	معامله‌گرهای بعضی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری (Hedge fund)	(آن‌ها در تجارت‌های مبتدل شرکت نمی‌کنند)
به دنبال پاداش، جایزه، افتخار، مراسم، مدال، چای با ملکه‌ی انگلستان، عضویت در دانشگاه و دست دادن با اوپاما می‌باشد		بالاترین – یا حتی تنها- جایزه‌ی او، مرگ برای ایده‌ها یا مواضع است: سقراط، عیسی، سنت کاترین ^۱ ، هیپاتیا ^۲ ، ژاندارک ^۳

¹ Saint Catherine

² Hypatia

³ Joan of Arc

ادامه دارد...

برای کسب اطلاعات بیشتر و سفارش نسخه کامل کتاب،
روی لینک زیر کلیک کنید:

[کتاب پوست در بازی](#)

