



2015

تقرير عن التنمية في العالم

العقل والمجتمع والسلوك

الرسائل الرئيسية

2. التفكير الاجتماعي. فالبشر كائنات اجتماعية إلى أقصى حد. ونحن نحب التعاون - ما دام الآخرون يتعاونون بنفس القدر. ويمكن تصميم المؤسسات والتدخلات بحيث تعزز السلوك الجماعي. كما يمكن الاستفادة من الشبكات الاجتماعية والأعراف الاجتماعية كأساس للأنواع الجديدة من السياسات والتدخلات.

3. التفكير وفق نماذج ذهنية. فالناس عموماً لا يخترون مفاهيم جديدة حين يفكرون. بل على العكس، فإنهم يستعينون بنماذج ذهنية مستمدة من مجتمعاتهم ومن تاريخهم المشترك. والمجتمعات تزود الناس بنماذج ذهنية عديدة، كثيراً ما تكون متضاربة؛ ويتوقف اختيار أيها على دلالات السياق. ويمكن للسياسات والتدخلات الرامية إلى تنشيط نماذج ذهنية مواتية أن تجعل الناس أفضل حالاً.

المنظور السلوكي والاجتماعي للسياسات

لهذه المبادئ الثلاثة تداعيات كبرى على سياسات التنمية وإجراءاتها التدخلية. وينبغي أن تأخذ الإجراءات التدخلية في اعتبارها المؤثرات النفسية والاجتماعية المعينة التي توجه اتخاذ القرار والسلوك في بيئة ما، وهو ما يعني أن عملية تصميم وتنفيذ تدخلات فعالة تحتاج لأن تصبح عملية متكررة من الاستكشاف، والتعلم، والتكيف. والمهم ليس مجرد تحديد السياسات المراد تنفيذها، بل أيضاً كيفية تنفيذها.

وفضلاً عن ذلك فإنه يتعين على الخبراء، وصناع السياسات، والمهنيين العاملين بمجال التنمية أن يدركوا أنهم هم الآخرون عرضة لمؤثرات اجتماعية وثقافية، وأنهم يفكرون بطريقة تلقائية. فهم يميلون إلى اختيار وفرز الأدلة بطرق تؤكد صحة آرائهم المسبقة. ويمكن لسياقاتهم الاجتماعية أن تؤدي بهم إلى إساءة فهم سلوك من يعيشون في فقر وكيفية

كل سياسة تضع افتراضات بشأن السلوك البشري. وعادة ما تدعم السياسات العامة الأنشطة التي تستحق التشجيع وتقوم بالدعاية لها، وتغوق تلك المراد تثبيطها. وخلف هذا النهج تكمن فكرة أن السلوك البشري ينشأ عن اختيار "عقلاني": بمعنى أن الفرد يزن بدقة اختياراته، ويأخذ في حسابه جميع المعلومات المتاحة والمتيسرة، ويتخذ قراره بنفسه. والسياسات المنطلقة من هذا المنظور تركز على تغيير المنافع والتكاليف الناجمة عن أفعال الأفراد، وقد ثبتت فعاليتها الشديدة في العديد من المجالات.

غير أنه خلال العقود الأخيرة، أُلقت البحوث المتعلقة باتخاذ القرار بظلال من الشك حول مدى تحديد الناس لاختياراتهم بهذه الطريقة. وجاءت السياسات المستحدثة القائمة على أساس فهم أكثر دقة لكيفية تفكير البشر وسلوكهم لتبشر بالكثير، ولاسيما فيما يتعلق بمعالجة بعض أصعب التحديات الإنمائية، مثل زيادة الإنتاجية، وكسر سلسلة الفقر الذي ينتقل من جيل إلى جيل، والتحرك لمواجهة تغير المناخ.

مبادئ ثلاثة لاتخاذ القرار البشري

من أجل فهم وتطبيق ما توصلت إليه البحوث الأخيرة من نتائج بشأن اتخاذ القرار البشري، يقدم تقرير عن التنمية في العالم لهذه السنة إطاراً يركز إلى مبادئ ثلاثة:

1. التفكير التلقائي. فالجزء الأكبر من تفكيرنا يتم بشكل تلقائي استناداً إلى ما يرد على الذهن بلا مجهود. أما التفكير المتدبر الذي نزن خلاله قيم جميع الخيارات المتاحة، فهو أقل شيوعاً. فنحن نسلك في معظم الوقت دروباً ذهنية مختصرة. ولذا فإن أقل تغيير في السياق المباشر الذي تُتخذ فيه القرارات يمكن أن تكون له آثار على السلوك لا تتناسب مع ضالة هذا التغيير.

فتلك التي توردها أسباباً محددة للدخار تزيد فعاليتها إلى الضعف مقارنة بالرسائل العمومية.

ويمكن لمحفزات الالتزام أن تساعد الناس في التقيد بنواياهم من خلال وضعهم على مسار تحرك محدد، كتناول الأطعمة المفيدة للصحة، والاجتهاد في العمل، أو ادخار المزيد من المال. وفي حالات عديدة، تبين أن حوالي ثلث من تلقوا محفزات التزام (غالباً في شكل رسوم أو عقوبات مالية لفشلهم في تحقيق أهدافهم) يتقبلون الأمر.

وكذلك يمكن للحوافز الاجتماعية أن تكون بنفس فعالية الحوافز الاقتصادية. فإبلاغ الناس بمقدار ما يستهلكونه من الطاقة مقارنة بجيرانهم يؤدي إلى انخفاض متوسط الاستهلاك، والإشادة علانية بمن يحافظون على المياه وتأييب من لا يحافظون عليها يمكن أن يساعد مدينة ما في اجتناب حدوث أزمة في إمدادات المياه لأن الناس يميلون أكثر إلى الاقتصاد في استهلاك المياه عندما تكون لديهم تأكيدات بأن الآخرين سيفعلون مثلما فعلوا. ويمكن للجوائز والهدايا الاجتماعية، والهبات غير المالية، والعرفان والتقدير، أن تؤدي بالناس إلى الاجتهاد في العمل. وتتسم برامج كثيرة بفاعلية أكبر عندما يتم إيصالها عبر الأقران والشبكات الاجتماعية؛ لا من خلال الفرد وحده.

وكذلك يمكن للترفيه بالحكايات التثقيفية أن يدفع لاتخاذ اختيارات إنمائية رئيسية. فالبرامج التليفزيونية والإذاعية التي تحتوي على رسائل اجتماعية يمكن أن تقلل من معدلات حمل المراهقات، وتحسن نسب الادخار، وتزيد من استقلالية المرأة. وكذلك يمكن للرسائل الطموحة أن تعزز استثمار الآباء في تعليم أبنائهم والأداء المدرسي.

دعوة "المستوى أ"

لطالما أولى المهندسون، والشركات الخاصة، ومسؤولو التسويق من كافة الأطياف اهتماماً بكيفية اتخاذ الناس لقراراتهم، والدور الذي تلعبه عوامل التفضيل الاجتماعية والسياق في عملية اتخاذنا للقرار، وفائدة استخدام دروب ذهنية مختصرة ونماذج ذهنية من أجل فرز المعلومات وتفسيرها. وهما المجتمع الإنمائي قد بدأ يفعل الشيء نفسه. فهذا التقرير يهدف إلى إلهام الباحثين والممارسين الذين يستطيعون المساعدة في استكشاف إمكانيات وحدود مجموعة جديدة من النهج.

اتخاذ قراراتهم. فلا بد أن يدركوا تحيزاتهم الخاصة، كما ينبغي للمؤسسات الإنمائية أن تطبق إجراءات للتخفيف من حدة الآثار السلبية لتلك التحيزات.

فمن منظور نفسي واجتماعي، فإن الفقر أكثر من مجرد حرمان من الموارد المادية. فضغط الفقر وإجهاده يفرضان "ضريبة" على الموارد الإدراكية. ويجب على صناعات السياسات أن يحاولوا إخراج القرارات ذات الأهمية البالغة عن سياقها الزمني عندما تكون الموارد الذهنية شحيحة بوجه خاص. فهي تستطيع، مثلاً، نقل قرارات الالتحاق بالمدارس إلى الفترات التي يرتفع خلالها الدخل الموسمي للمزارعين الفقراء. كما يمكن لهم أيضاً أن يوجهوا يد العون إلى القرارات الهامة التي تتطلب الكثير من الموارد المعرفية، كالتقدم مثلاً بطلبات الالتحاق ببرامج للتعليم العالي. وهذه الأفكار تنطبق على أي مبادرة يمثل فيها النهوض ببرامج ما تحدياً.

والمعاناة من الفقر في مستقبل العمر تؤثر على الموارد السيكولوجية هي الأخرى. ويمكن لشدة الضغوط وعدم كفاية المحفزات الاجتماعية/العاطفية والإدراكية خلال السنوات الأولى أن تعوق التطور الإدراكي. ويمكن للبرامج التي توفر محفزات للطفولة المبكرة أن يكون لها أثر بالغ على النجاح بعد البلوغ.

ومن شأن اتباع المنظور النفسي والاجتماعي أن يوسع من نطاق الأدوات المتاحة لصناعات السياسات. فتبسيط القرارات، على سبيل المثال، يمكن أن يساعد الناس في تحديد اختيارات تخدم مصالحهم بشكل أفضل. فغالباً ما يكون الالتحاق ببرامج حكومي بالغ الصعوبة، والقرارات المالية الخاصة بالأسرة تتطلب موارد معرفية كبيرة. ومن الأسهل للمستهلكين أن يحددوا أياً من منتجات القروض والمدخرات هو الأفضل لهم عندما تقدم إليهم ملخصات دقيقة لأسعار الفائدة على المدخرات وتكاليف الاقتراض. وبرامج التثقيف المالي تصبح أكثر فعالية عندما تُعلم الناس القواعد بدلاً من أن تلقنهم نموذج تثقيف مالي تقليدياً.

ويمثل استخدام أسلوب التذكير أداة أخرى جديدة لمساعدة الأفراد في تنفيذ خططهم. فمن الممكن لرسائل التذكير النصية الأسبوعية أن تساعد المرضى على تعاطي الدواء بانتظام. ومن شأن التذكير برسوم تأخير سداد أقساط الديون أن يساعد المقترضين في تحسين دفع الأقساط في الميعاد. لكن أساليب التذكير لا بد من تفصيلها بعناية لتلائم الغرض؛