

مقابله به مثل موفقیت آمیز است!

● مایک موقلات : مترجم: جعفر خیرخواهان

«معضلی» که این دو زندانی در این جا مواجه هستند این است که نفر دیگر هر کاری یکند وضعیت هر کدام با اعتراف کردن، بهتر از سکوت کردن خواهد بود. اما نتیجه‌ای که از اعتراف کردن هر دو به دست می‌آید بدتر از حالتی است که هر دو تا ساکت بمانند. نگاه مشترک به قضیه این است که معما بیانگر تضاد بین عقلانیت فردی و گروهی است. ...

«معضلی» که این دو زندانی در این جا مواجه هستند این است که نفر دیگر هر کاری یکند وضعیت هر کدام با اعتراف کردن، بهتر از سکوت کردن خواهد بود. اما نتیجه‌ای که از اعتراف کردن هر دو به دست می‌آید بدتر از حالتی است که هر دو تا ساکت بمانند. نگاه مشترک به قضیه این است که معما بیانگر تضاد بین عقلانیت فردی و گروهی است. یک گروه که اعضای آن نفع شخصی عقلانی را پیگیری می‌کنند همگی وضعیت بدتری پیدا می‌کنند نسبت به گروهی که اعضای آن بر خلاف نفع شخصی عقلانی رفتار می‌کنند. دانشجویان سپس در ادامه درس می‌آموزند در وضعیتی که دو بازیگر در بازی تکراری (که تعداد بازی‌ها برای هر دو بازیگر نامعلوم خواهد بود) شرکت می‌کنند مجموعه بسیار بزرگ‌تری از گزینه‌های استراتژیک در دسترس خواهد بود. بازیگرانی که در بازی‌های به دفعات تکراری شرکت می‌کنند امکان «تنبیه کردن» طرف مقابل را به خاطر ناز و زدن دارند؛ به طوری که در حالت یکباره این بازی امکان تنبیه وجود ندارد. در حالتی که بازی تکراری، اما به دفعات نامعلوم است یک مشکل به وجود می‌آید که هیچ استراتژی مسلط (یا غالب) که یک بازیگر باید استفاده کند وجود ندارد. تلاش به تعیین آنچه استراتژی مسلط به نظر می‌رسد را اکسلراد و هامپلتن در مقاله «تکامل همکاری» (۱۹۸۱) به تفصیل شرح دادند و اکسلراد یک کتاب تکمیلی را در سال ۱۹۸۴ با همین نام نوشت. خواندن این منابع برای دانشجوی کارشناسی رشته اقتصاد جزو واجبات است. من این دو را به دانشجویانم توصیه می‌کنم. نویسندگان در مقاله و کتاب، یک دوره مسابقه را توضیح می‌دهند. اکسلراد ابتدا درخواست

هر کس که اقتصاد خرد درس داده است دیر یا زود با این پرسش روبرو شده است که استاد! همه اینها که گفتید خیلی جالب بود، اما چگونه قرار است در دنیای واقعی اینها را به کار گیریم؟ اگر من کسب‌وکاری راه‌اندازم و نخواهم منحنی تقاضای محصول تولیدی را بدانم و در بازار کاملاً رقابتی یا بازار انحصاری فعالیت نمی‌کردم این مباحث چه فایده مهمی برای من خواهند داشت؟

از تجربیاتی که شخصا به عنوان اقتصاددان و اهل کار و پیشه دایره‌های درسی‌های مفید برای دنیای کسب‌وکار وجود دارد که می‌توان از اقتصاد خرد آموخت. نخستین اینها یادگیری نظریه بازی است.

اکثر دروس اقتصاد خرد در سال دوم، نظریه بازی و به خصوص بازی معمای زندانی را معرفی می‌کنند.

تانیا و چینکو را به خاطر دزدی از بانک پس‌انداز هیبرنیا دستگیر کرده و در سلول‌های انفرادی جدای از هم نگه داشته‌اند. هر دو نفر به آزادی شخصی خود بیش از رفاه حال همدست خویش اهمیت می‌دهند. یک بازجوی باهوش پیشنهاد زیر را به هر کدام می‌کند: «تو یا اعتراف کرده یا سکوت می‌کنی. اگر اعتراف کنی و همدست سکوت اختیار کند من همه اتهامات را متوجه وی کرده و از شهادت تو جهت اینکه همدست جرم اصلی را مرتکب شده است استفاده می‌کنم و آزاد می‌شوی. برعکس اگر همدست اعتراف کند و تو سکوت کنی او آزاد خواهد شد، در حالی که تو محبوس می‌شوی. اگر هر دو اعتراف کنید من دو محکوم خواهم داشت، اما کاری می‌کنم که هر دو زودتر از زندان آزاد شوید. اگر هر دو سکوت کنید من مجبورم تو را فقط به خاطر اتهام حمل اسلحه گرم مجازات کنم. اگر قصد اعتراف کردن داشتی باید تا قبل از اینکه فردا صبح برمی‌گردم یک یادداشت به زندان بان بدهی.»

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

پرتال جامع علوم انسانی





شما عرضه خواهند کرد. اما این هم درست است که اگر تلاش جدی برای تصاحب سهمی بزرگ‌تر از کیک نکنید، احتمال می‌رود پولی از خودتان روی میز باقی‌گذارید. من اغلب از دوستانم (و از همسر) می‌شنوم که چیزهایی مثل این به من می‌گویند «آیا می‌دانی که می‌توانستی پول بیشتری از این معامله به دست آوری؟» یا «اگر ایستادگی بیشتری کرده بودی می‌توانستی پول بیشتری از آن کار گیر بیاوری» من تردیدی ندارم که آنها درست می‌گویند.

اما آن‌چه شما به دست می‌آورید اعتبار و وجهه در برابر کسی است که با وی کار می‌کنید. در حالی که در هر معامله به تنهایی پول کمتری به دست خواهید آورد، فرصت‌های بسیار بیشتری در پیش روی شما وجود خواهد داشت که بسیاری از آنها کاملاً سودآور هستند. داشتن فرصت‌های بیشتر به شما امکان می‌دهد حق انتخاب بیشتری داشته باشید. به علاوه وقتی شما با داشتن یک پیشنهاد به آنها تلفن می‌کنید گوشی را برخواهند داشت - آنها می‌دانند که شما پیشنهاد سودآوری در جیب دارید.

این وضعیت را با آن نوع افرادی مقایسه کنید که فکر و ذکرشان فقط به سهم خود از کیک معطوف است. هر کسی که بیس‌بال بازی کرده است این جور آدم‌ها را می‌شناسد. آنها همیشه به دنبال دوز و کلک هستند و با بقیه بد تا می‌کنند و گاهی اوقات موفق هم شده و کسانی را سرکیسه می‌کنند.

اما همه می‌دانیم در نهایت برای چنین کسانی چه اتفاقی می‌افتد - پس از مدتی هیچ‌کس به تلفن یا ایمیل آنها جواب نخواهد داد. این جور آدم‌ها فرصت کمک‌کردن به گروه را از دست می‌دهند؛ چون ما گمان می‌کنیم هر چیزی که دارند چیز بدی است و نمی‌توان معامله برد-برد با آنها داشت.

من معتقدم که همه ما در جایی بین طیف «کیک را بزرگ‌تر کنیم» و «سهم من از کیک چقدر است» قرار می‌گیریم. زندگی یک بازی تکراری و در مقیاس بلندمدت است، شما وضعیت بهتری خواهید داشت اگر به سمت «بزرگ‌تر کردن کیک» نزدیک‌تر شوید. رابرت اکسلراد و اقتصاد خرد این را به من یاد دادند. /

استراتژی‌هایی از سایر نظریه‌پردازان بازی کرد تا در نخستین دور مسابقه رقابت کنند. هر استراتژی به تعداد ۳۰۰ بار تکرار بازی معمایی زندانی جفت و جور شد و کل امتیازات به‌دست آمده از طریق مسابقه جمع زده شد. برنده مسابقه یک استراتژی بسیار ساده شد که اناتول راپورت تحویل داد و مقابله به مثل (TIT FOR TAT) نامیده می‌شود؛ به این صورت که بازیگر در اولین حرکت همکاری می‌کند و متعاقب آن هر آنچه را که بازیگر دوم در حرکت قبلی کرد، مقابله به مثل می‌کند. نتایج نخستین مسابقه تجزیه و تحلیل شده و منتشر گردید و مسابقه دوم برگزار شد تا ببینند آیا کس دیگری یک راهبرد بهتر پیدا می‌کند و دوباره راهبرد مقابله به مثل برنده شد. اکسلراد نتایج را تحلیل کرده و تعدادی کشفیات جالب درباره ماهیت همکاری پیدا کرد که در کتابش توضیح داده است. اکسلراد نتیجه گرفت مقابله به مثل موفقیت‌آمیز است؛ چون که چهار ویژگی اساسی در خود دارد:

۱/ آدم خوبی بودن: همکاری کردن، هرگز نخستین کسی نه‌باشید که پشت می‌کنید و نارو می‌زنید.

۲/ تحریک‌پذیر بودن: پشت کردن را با پشت کردن و همکاری را با همکاری جواب دهید.

۳/ حسود و بدخواه نبودن: با شریک‌تان منصف باشید.

۴/ زیادی زرتگ نبودن یا سعی نکنید پیچیده و حقه‌باز باشید.

من این چهار ویژگی را در محیط کسب‌وکار به دو اصل کلی خلاصه کردم:

۱/ انرژی و توجه خود را صرف خلق ارزش کنید؛ به جای اینکه فقط حواس‌تان به این باشد که سهم‌تان از کیک چقدر بزرگ است (ترکیبی از ویژگی‌های ۱، ۳ و ۴).

۲/ با کسانی که به آنها اعتماد ندارید، معامله نکنید (یا به عبارت دیگر، به سگی که قبلاً شما را گاز گرفته است غذا ندهید، ویژگی ۲).

اولین اصل اگر با افراط‌گری منطقی در نظر گرفته شود به نظر کاملاً احقانه می‌آید. اگر شما فقط حواس‌تان صرف این شود که کیک را بزرگ‌تر کنید آیا اجازه نمی‌دهید که در معرض استثمار دیگران قرار بگیرید؟ هم بله و هم خیر. اگر کسی ظاهراً سعی کند گوش‌تان را برد یا از شما بهره‌کشی کند، شما نباید با وی معامله کنید (اصل دو). آدم‌هایی که شما می‌خواهید با آنها ارتباط داشته باشید در طیف یک «معامله عادلانه» چیزی به