

پیامدهای رفاهی ارائه اطلاعات نادرست توسط دولت^۱

ناصر یارمحمدیان*

محمد میرزایی**، مژگان معلمی***، مجید فاضلی****

چکیده

از آنجا که ناراستی و دروغ - مانند سایر رفتارهای انسان - حاصل برخورد نیروهای انگیزشی مثبت و منفی است، می توان آن را به کمک تحلیل اقتصادی، ارزیابی کرد. زیرا علم اقتصاد، علم مطالعه رفتار عقلایی و انگیزه‌هاست. دروغ، القای یک باور غلط با هدف گمراه کردن مخاطب به هر شکل ممکن است. کسی که دروغ می گوید، «انتظار کسب منفعت» کوتاه مدت از این عمل را دارد. چون می داند که هر اقدامی و از جمله دروغ، خواه ناخواه هزینه دارد. مثلاً دروغ گو می داند که حقیقت دیر یا زود فاش می شود و بر او هزینه تحمیل می کند؛ اما به امید کسب منفعت کوتاه مدت، دروغ می گوید. دروغ، انباشت سرمایه اعتماد را کاهش می دهد؛ هزینه مبادله در فضای کسب و کار را زیاد می کند؛ و موجب شکل گیری تعادل های ناکارا می شود که همگی عواملی برای کاهش رفاه هستند.

این مقاله، ادبیات علم اقتصاد در باب دروغ را مورد توجه قرار می دهد و آن را از منظر آسیب رسانی به سرمایه اجتماعی، از بین بردن کارکردهای مورد انتظار نهادها، افزایش هزینه مبادله و نیز ایجاد اطلاعات نامتقارن بررسی می کند. در پایان نیز با ارائه مدلی، نشان داده می شود که دروغ گویی دولت در مورد نرخ تورم، موجب کاهش رفاه جامعه می شود.

* دانشجوی دکتری اقتصاد، دانشگاه اصفهان، n.yarmohammadian@ase.ui.ac.ir

** کارشناس ارشد برنامه ریزی سیستم های اقتصادی، دانشگاه صنعتی اصفهان

*** استادیار دانشگاه پیام نور

**** کارشناس ارشد مدیریت MBA، دانشگاه مالزی مدیای مالزی

تاریخ دریافت: ۱۳۹۵/۳/۱۲، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۵/۵/۲

کلیدواژه‌ها: دولت دروغ‌گو، تحلیل هزینه فایده، سرمایه اجتماعی، هزینه مبادله، اطلاعات نامتقارن، اعتماد، تورم.

۱. مقدمه

تحلیل اقتصادی ناراست‌گویی به این دلیل میسر است که این عمل، تحت تأثیر انگیزه‌های متضاد در نتیجه تصمیم‌های اقتصادی صورت می‌گیرد. اینکه انسان تا چه حد اقدام به دروغ‌گفتن می‌کند، بستگی به منحنی‌های هزینه و منافع نهایی ناشی از دروغ دارد. اما قبل از هر چیز نیاز است که تعریفی از دروغ (Lie) ارائه شود. بیشترین بحث‌های فلسفی درباره دروغ را می‌توان در نوشته‌های آگوستین (Augustine)، اکویناس (Aquinas) و کانت (Kant) یافت. نظر اکویناس (Aquinas, 1964) نسبت به آگوستین و کانت متفاوت است و بیان می‌کند اظهار یک باور به دیگران درحالی‌که آن باور غلط است برای دروغ‌گفتن کافی است و نیازی به نیت گول‌زدن نیست. هر سه آنها بیان می‌کنند دروغ کاری است اشتباه ولی اکویناس بیان می‌کند که هرگز نباید دروغ گفته شود. آنها بین دروغ‌نگفتن و راست‌گوبودن تفاوت قائل شده‌اند. آگوستین و کانت بیان می‌کنند که دروغ به شخص دروغ‌گو اولین صدمه را می‌زند و باعث از زیر خراب‌کردن اعتماد در جامعه می‌شود. از این رو هرگز دروغ بی‌ضرر وجود ندارد.

بر اساس تعاریف موجود در جهان، توافق یکسانی درباره فعل دروغ‌گفتن وجود ندارد. در یک توافق کلی صورت گرفته، دروغ عملی است همراه با فعل فریفتن برای موفقیت یا به‌دست‌آوردن اعتقاد و اعتماد دیگران. (دایرةالمعارف فلسفه، چاپ دوم) دیوید اسمیت (Smith, 2004) نویسنده کتاب چرا ما دروغ می‌گوییم (Why We Lie) تعریف‌های متعددی درباره دروغ دارد. او اعتقاد دارد دروغ‌گفتن به هر شکلی، مأموریتی است برای ارائه اطلاعات نادرست به دیگران و یا آنها را از اطلاعات واقعی محروم کردن (راست نگفتن). او معتقد است مخفی نگه‌داشتن اطلاعات نوعی دروغ است.

پال اکمن (Ekman, 1985) نویسنده کتاب دروغ‌گفتن (Telling Lies) تعریفی از دروغ دارد که کمی باریک‌بین‌تر از تعریف اسمیت می‌باشد. او بین دروغ‌گفتن و گول‌زدن تفاوتی قائل نیست، ولی معتقد است که هر دوی آنها براساس قصد و اراده می‌باشند. اکمن بیان می‌کند مخفی کردن اطلاعات با قصد و نیت گمراه کردن دیگران (که آن مخفی کردن اطلاعات از دیگران با قصدی که دیگران به غلط‌بودن چیزی اعتقاد پیدا کنند) دروغ است و

هر رفتاری خارج از کلمات و سخنان به قصد گمراهی دیگران نیز دروغ می‌باشد. الدرت وریج (Vrij, 2000) نویسنده کتاب کشف دروغ و تقلب (Detecting Lies and Deceit) با اکمن موافق است که دروغ همواره نیازمند استفاده از کلمات نمی‌باشد. مثلاً تمارض یک ورزشکار به درد پا یا قسمتی از بدن، دروغی است که نیاز به کلمات ندارد. همچنین بیان می‌کند که پنهان کردن اطلاعات با قصد و نیت، دروغ است. وریج بیان می‌دارد که افراد زمانی دروغ می‌گویند که دیگران را نسبت به قصد دروغ‌شان، مطلع نمی‌کنند. دروغ شکل‌های متفاوتی در بین محققان دارد که بارزترین و مشهورترین آن، دروغ بزرگ است. دروغ بزرگ، اصطلاح و تکنیکی است که اولین بار آدولف هیتلر از آن استفاده کرد و نماینده تکنیکی تبلیغاتی در دنیای سیاست است.

آدولف هیتلر در کتاب نبرد من (Mein Kampf) می‌گوید مردم شکست آلمان در جنگ جهانی اول را به این دلیل پذیرفتند که یهودی‌های ذی‌نفوذ در مطبوعات، از این تکنیک استفاده کردند. از نظر او، این روش مستلزم آن است که دروغ چنان عظیم باشد که هیچکس باور نکند. به عبارت دیگر، «کسی آنقدر گستاخ باشد که چنین بی‌شرمانه حقیقت را تحریف کند». اولین مورد استفاده دروغ بزرگ در این جمله معروف او مستند شده است: «در دروغ بزرگ همواره نیروی قابل باور بودن موجود است».

در صفحه ۵۱ از گزارشی که از طرف دفتر خدمات استراتژیک ایالات متحده در مورد شرح حال روحی هیتلر منتشر شده بود، چنین آمده است (ویکی پدیا):

اولین قانون او این است که هیچ وقت نگذارید مردم دلسرد شوند، هیچ وقت خطا و تقصیری را نپذیرید، هیچ وقت تصدیق نکنید که دشمن ممکن است صفت خوبی داشته باشد، هیچ وقت جایی برای جایگزین باقی نگذارید، در آن واحد روی یک دشمن متمرکز شوید و تقصیر هر اتفاق بدی را بر گردن او بیندازید. مردم دروغ بزرگ را زودتر از دروغ کوچک باور می‌کنند و اگر دروغی را مکرراً تکرار کنید، دیر یا زود آن را باور خواهند کرد.

بنابراین، هر شکل از القای باور غلط یا ممانعت از نشر حقیقت که به قصد انجام شود، تعریف مورد قبول این مقاله از دروغ می‌باشد.

دروغ در سطوح مختلف اجتماع می‌تواند بیان شود: در سطح خانواده، در سطح کار و کسب و مبادله، در سطح دولت، میان سیاست‌گذاران و ملت. از آنجا که تأثیر اقتصادی هر کدام متفاوت است و این مقاله، از دید علم اقتصاد به مسئله دروغ می‌پردازد؛ منظور از

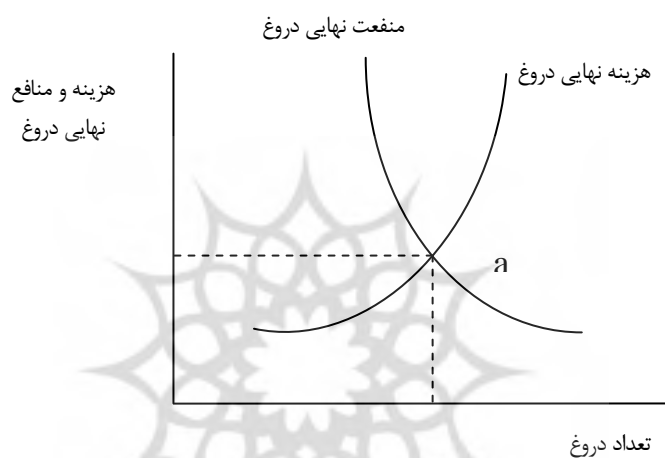
دروغ، بیشتر مواردی است که در سطح کسب و کار و میان دولت و ملت وجود دارد. این مقاله، سعی دارد با مروری بر ادبیات علم اقتصاد، مواردی را که می‌توانند توضیح دهند برخی پیامدهای دروغ باشند؛ توضیح دهد. در علم اقتصاد هیچ کجا مسئله دروغ و پیامدهای آن به‌طور مستقیم مورد بحث قرار نگرفته است و آنچه که وجود دارد، شامل برخی نظریه‌هایی است که به‌طور غیرمستقیم با مسئله دروغ ارتباط دارند، از جمله نظریه‌های سرمایه اجتماعی، هزینه مبادله (Transaction costs) و اطلاعات نامتقارن. به همین علت رابطه هر یک از این نظریه‌ها را با دروغ در بخش مستقلی بررسی می‌کنیم. هدف نخستین مقاله این است که با توجه به تعریف دروغ، به پیامدهای اقتصادی و رفاهی آن پرداخته شود. در بخش بعد ابتدا نگاهی اقتصادی به هزینه و منافع دروغ خواهد شد. سپس مبحث سرمایه اجتماعی پوشش داده خواهد شد. در دو بخش پس از آن، رابطه کارکردهای نهاد در اقتصاد نهادگرایی و دروغ ارائه می‌شود و سرانجام در بخش آخر، با ارائه یک مدل برای دولت دروغ‌گو به تأثیر دروغ بر رفاه اجتماعی پرداخته می‌شود.

۲. تحلیل هزینه - فایده دروغ

عمل دروغ، مانند هر عمل دیگری دارای منافع و هزینه‌ای است. عامل اقتصادی (فرد، نگاه یا سیاست‌گذار) می‌تواند با دروغ گفتن، برنامه‌های خود را پیش ببرد؛ در قرارداد وضعیت بهتری کسب کند؛ در بازار کار درآمد بیشتری دریافت کند؛ در انتخابات پیروز شود و ... همچنین دروغ می‌تواند هزینه‌ای برای فرد ایجاد کند مانند بی‌اعتمادی اطرافیان نسبت به او، طرد شدن از محیط دوستان و آشنایان و ... عمل دروغ مانند اعمال دیگر انسان، تحت تأثیر انگیزه‌های مادی انسان صورت می‌گیرد به‌طوری که منافع ناشی از دروغ، انسان را به سمت گفتن دروغ هدایت می‌کند و هزینه‌های آن مانع گفتن دروغ می‌شود. محل برخورد منحنی هزینه نهایی و منافع نهایی دروغ، تعداد دروغی را که توسط هر فرد گفته می‌شود؛ تعیین می‌کند.

به‌طورمثال، نقطه a در شکل ۱ جایی است که هزینه نهایی دروغ با منافع نهایی دروغ برخورد می‌کند. اگر فرد کمتر از این سطح دروغ بگوید؛ با گفتن یک دروغ بیشتر، می‌تواند منفعت بیشتر نسبت به هزینه دروغ کسب کند. اگر در سطح بالاتری از سطح a دروغ بگوید؛ آخرین دروغی که گفته، هزینه‌ای بیشتر از منافع آن دروغ بر او تحمیل می‌کند. برای نزولی بودن منافع نهایی دروغ دو دلیل وجود دارد: نخست اینکه هرچه فرد

دروغ‌گوتر باشد و تعداد دروغ بیشتری گفته باشد، به دلیل کاهش اعتماد دیگران به او، منافع آخرین واحد دروغ کاهش می‌یابد زیرا دروغ، زمانی بازدهی دارد که توسط دیگران راست جلوه کند. دوم اینکه اگر فرض کنیم دروغ‌های بزرگ به دلیل غیرقابل باور بودن، منفعت کمتری دارند و بتوانیم یک رابطه خطی میان دروغ بزرگ و دروغ ایجاد کنیم پس می‌توان نشان داد که با افزایش تعداد دروغ (دروغ بزرگ) منفعت آخرین واحد آن نیز کاهش می‌یابد.



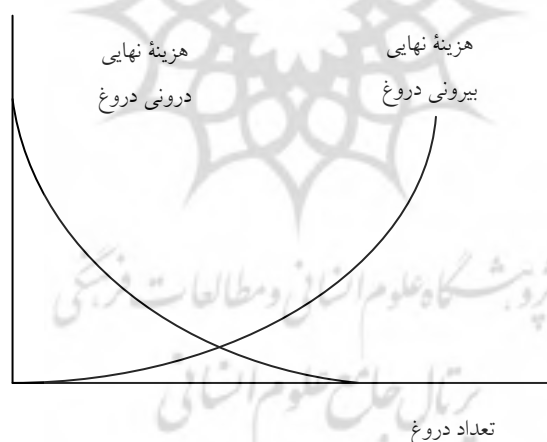
شکل ۱. هزینه و منافع نهایی دروغ

غیر از افراد جامعه، سازمان‌ها و دولت‌ها نیز می‌توانند تحت تأثیر منافع و هزینه‌های دروغ، تصمیم به القای باورهای غلط بگیرند. اگرچه دروغ می‌تواند در کوتاه‌مدت برای صاحبان آن منافع ایجاد کند؛ اما در بلندمدت به دلیل اینکه دروغ فاش می‌شود، منافع آن را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در اینجا کوتاه‌مدت بستگی به مدت زمانی دارد که دروغ مخفی می‌ماند. برای نشان دادن پویایی در مدل بالا می‌توان گفت با افشای دروغ، منحنی منافع نهایی دروغ به سمت چپ و پایین انتقال می‌یابد و هزینه نهایی دروغ به سمت چپ و بالا منتقل می‌شود. این در حالی است که فرد در کوتاه‌مدت، بدون توجه به پویایی‌های زمانی، تصمیم به گفتن دروغ در نقطه a می‌گیرد، اما با افشای دروغ و انتقال منحنی‌های هزینه نهایی و منفعت نهایی وضعیت تغییر و نقطه تعادل در طی زمان به سمت محور y حرکت می‌کند. جایی که در آن، تمایلی به دروغ گفتن وجود ندارد و فرد از گفتن دروغ پشیمان شده است.

دروغ‌های سیاست‌گذار در مورد سیاست‌های طرف تقاضا در سطح کلان هم همین‌گونه

است. در شرایط وجود انتظارات عقلایی، اگر دولت در ابتدای کار - هنگامی که ملت به او اعتماد دارد - به دروغ، انتشار پول را کمتر از واقع اعلام کند؛ گرچه می‌تواند در کوتاه‌مدت از منافع حاصل از تولید و اشتغال بهره‌بردارد، اما با گذشت زمان و تعدیل انتظارات، دستمزد حقیقی درخواستی کارگران هم افزایش می‌یابد و تعادل اقتصاد کلان به وضعیت اشتغال کامل باز می‌گردد.

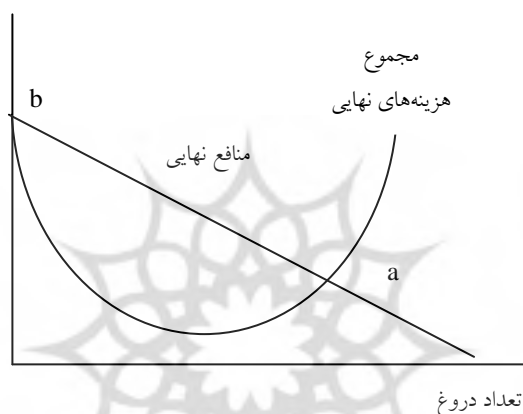
آنچه تا اینجا در مورد هزینه‌های نهایی دروغ مطرح شد، هزینه‌های بیرونی بود. در مورد افرادی که بر اصول اخلاقی خاصی تأکید دارند و اصلاً دروغ نمی‌گویند، هزینه دیگری وجود دارد که آنها را از لحاظ اعتقادی تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین، باید هزینه‌های روانی (درونی) را به آن بیفزاییم، زیرا دروغ‌گو به لحاظ روانی نیز هزینه می‌دهد و به خاطر دروغ گفتن نگرانی و احساس شرمندگی دارد. در ابتدا برای فردی که به دروغ‌گویی عادت ندارد، هزینه نهایی درونی یا روانی (برعکس هزینه نهایی بیرونی) بالا می‌باشد، اما به مرور زمان با افزایش تعداد دروغ‌ها کم می‌شود. در شکل ۲ این منحنی‌ها در کنار هم نشان داده شده است.



شکل ۲. هزینه نهایی درونی و هزینه نهایی بیرونی دروغ

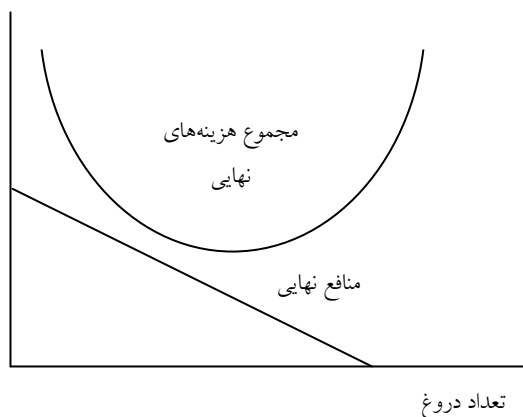
با جمع‌زدن هزینه نهایی بیرونی و درونی دروغ، می‌توان به هزینه نهایی کل دست یافت. بنابراین، منحنی مجموع هزینه‌های نهایی یک حالت U شکل پیدا می‌کند. در شکل ۳، منحنی هزینه نهایی کل همراه با منحنی منافع نهایی خطی رسم شده است. در این ترسیم، نقطه b جایی است که فرد معتقد به اصول اخلاقی، هیچ دروغی نمی‌گوید. در این صورت،

می‌توان تحلیل کرد که چرا برخی‌ها دروغ نمی‌گویند و یا چرا انسان‌های مذهبی یا اخلاقی کمتر دروغ می‌گویند. زیرا هزینه‌های درونی به علاوه هزینه‌های بیرونی برای فرد آنقدر بالاست که در ابتدا، تمایلی به دروغ گفتن ندارد. اما چون هزینه نهایی کاهش یافته است و با فرض اینکه منافع نهایی دروغ به صورت خطی نزولی است، گفتن دروغ اول، فرد را به وضعیتی می‌برد که منافع نهایی بیشتر از هزینه نهایی می‌شود و اینجاست گفته می‌شود تخم مرغ دزد، شتر دزد می‌شود. با ادامه دادن به گفتن دروغ، فرد به وضعیت تعادلی a' می‌رسد، جایی که منافع و هزینه نهایی برابر هستند.



شکل ۳. منافع نهایی و مجموع هزینه‌های نهایی

دروغ نه تنها هزینه‌های خصوصی بر فرد، بنگاه یا سیاست‌گذار تحمیل می‌کند؛ بلکه هزینه‌های اجتماعی هم تحمیل می‌کند که باعث تفاوت نقطه تعادل خصوصی و اجتماعی می‌شود. از آنجا که دروغ دارای اثرات خارجی منفی است - به‌طورمثال دروغ گفتن یک فرد، اعتماد عمومی همه افراد را کاهش می‌دهد - منحنی هزینه نهایی اجتماعی، بالاتر از هزینه نهایی خصوصی قرار می‌گیرد، به این معنی که حتی در کوتاه‌مدت، جایی که عوامل افق بلندمدت را لحاظ نمی‌کنند، دروغ از منظر اجتماعی توجیه اقتصادی ندارد. اگر بخواهیم هزینه‌های اجتماعی را به هزینه‌های خصوصی اضافه کنیم، منحنی هزینه نهایی در شکل سه با اختلاف زیادی به بالا منتقل می‌شود به طوری که هیچ نقطه برخوردی بین دو منحنی شکل نمی‌گیرد که نشان‌دهنده این حقیقت است که دروغ‌گویی در هیچ شرایطی توجیه اقتصادی ندارد. (شکل ۴)



شکل ۴. مجموع هزینه‌های خصوصی و اجتماعی

۳. سرمایه اجتماعی و دروغ

برای یافتن اسناد علمی در خصوص دروغ، ابتدا باید به سراغ ادبیات شکل گرفته حول موضوع سرمایه اجتماعی (Social capital) رفت. سرمایه اجتماعی چیزی فراتر از سرمایه فیزیکی و انسانی است، به طوری که این سرمایه از واکنش اجتماعی میان عوامل اقتصادی شکل می‌گیرد و انباشت می‌شود. تعاریف متعددی برای سرمایه اجتماعی بیان شده است. به طور مثال پوتنام سرمایه اجتماعی را این گونه تعریف می‌کند: سرمایه اجتماعی تشکیل شده از «اعتماد (Trust)، ارزش‌ها (Norms) و شبکه‌هایی (Networks)» که همکاری برای دست‌یابی به منافع دوجانبه را تسهیل می‌کند. آنچه مسلم است، اعتماد یکی از رکن‌های اساسی در همه تعاریف سرمایه اجتماعی است. از اینجاست که دروغ، تأثیرات اقتصادی خود را آغاز می‌کند. دروغ باعث کاهش اعتماد (کاهش سرمایه اجتماعی) می‌شود و تأثیرات منفی بر روی اقتصاد ملی خواهد گذاشت.

مطالعات متعددی در خصوص سرمایه اجتماعی، مذهب و تأثیرش بر توسعه اقتصادی انجام شده است که می‌توان به گلاهِ و ووریس (Glah and Vorhies, 1989) گریِر (Grier, 1997) پالدَم (Paldam, 1999) بارو و مک کلری (McCleary and Barros, 2003) اشاره کرد. همه این مطالعات، شواهدی بر تأثیر مذهب و اعتقادات مذهبی روی تولید و رشد اقتصادی یافته‌اند. به طور مثال، بارو و مک کلری به کمک داده‌های مشاهده شده ۵۹ کشور در سال‌های دهه ۸۰ میلادی نشان دادند که باورهای مذهبی می‌تواند بر روی رشد اقتصادی مؤثر باشد.

غیر از تأثیری که باورهای مذهبی ممکن است بر روی رشد بگذارد، مطالعات نشان داده‌اند که بهره‌وری و رفتار مصرفی خانوارها هم تحت تأثیر این عامل می‌باشند. به طور

مثال، حبیب‌الله خان (Habibullah Khan, 2008) نشان داده است که باورهای مذهبی بر بهره‌وری نهایی سرمایه انسانی موثر است و همچنین ضمن افزایش اعتماد عمومی، منجر به کاهش جرم در جوامع می‌شود. هیرشمن (Hirshman, 1983) رفتار مصرفی متفاوتی در گروه‌های مذهبی متفاوت را تأیید می‌کند.

مطالعاتی که در خصوص مذهب و توسعه اقتصادی صورت گرفته، همگی بخشی از ادبیات مربوط به سرمایه اجتماعی است. زیرا مذهب با ایجاد شبکه میان افراد معتقد جامعه، موجب به‌وجود آمدن سرریزهای مثبت میان افراد می‌شود؛ اعتماد بین افراد را زیاد می‌کند؛ و همه افراد را پایبند به مجموعه ارزش‌هایی مشترک می‌کند. این سه کارکرد مذهب، همان عناصری است که میان تمام تعاریف سرمایه اجتماعی مشترک است. به همین خاطر برخی از مطالعات مربوط به سرمایه اجتماعی مرور می‌شوند.

ناک و کیفر (Knack and Keefer, 1997) در مطالعه‌ای با عنوان «آیا سرمایه اجتماعی منافع اقتصادی در بر دارد؟» در یک بررسی مقطعی، به ارتباط میان سرمایه اجتماعی و عملکرد قابل اندازه‌گیری اقتصاد پرداخته‌اند. آنها از دو معیار پوتنام در اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی یعنی شاخص‌های اعتماد و هنجارهای اجتماعی استفاده کرده‌اند. نتایج حاصل از این مطالعه که برای ۲۹ کشور بازاری انجام شده است، نشان می‌دهد که عضویت در گروه‌های رسمی با شاخص اعتماد و نیز سرمایه اجتماعی، دارای ارتباط معنی‌داری نیست. همچنین بر اساس نتایج حاصل از این مطالعه، اعتماد و هنجارهای اجتماعی در کشورهایی با درآمدهای بالاتر و برابر و نیز در کشورهایی با نهادهای محکم‌تر، قوی‌تر است.

برخی از محققین نظیر پاکستون (Paxton, 1999)، استول و راجون (Stolle and Rochon, 1998) و ناک و کیفر (Knack and Keefer, 1997) بر دو نکته اصلی تأکید می‌کنند؛ نخست اینکه لازم است بین زندگی اجتماعی و اثرات بالقوه آن بر اعتماد و همکاری عمومی تمایز قائل شد. دوم اینکه باید به ناهمگنی بین گروه‌های اجتماعی توجه داشت، زیرا این مسئله که «آیا عضویت در گروه‌ها و دیگر پیوندهای اجتماعی، بر همکاری متقابل و اعتماد عمومی و در نتیجه بر عملکرد دولت و اقتصاد اثر دارد یا نه»، به هدف گروه‌ها، تنوع و تعداد اعضای آنها، و نیز به شدت و ماهیت فعالیت آن گروه‌ها بستگی دارد. همان‌گونه که پوتنام (Putnam, 1993) بدان اشاره کرده است بسیاری از گروه‌ها به اعضای خود روحیه همکاری می‌بخشند در حالی که برخی دیگر از آنها - که بر حسب حرفه، دسته، قومیت و مذهب طبقه‌بندی می‌شوند - اعتماد میان اعضای گروه را افزایش می‌دهند؛ ولی

عدم اعتماد میان افراد عضو و غیرعضو را تشویق می‌کنند (Savignon, 2010: 7).

زاکو ناک (Zak and Knack, 2001) بر این باور هستند که کانال‌هایی وجود دارد که از طریق آن، افزایش سرمایه اجتماعی منجر به عملکرد بهتر دولت می‌گردد؛ ۱. سرمایه اجتماعی می‌تواند پاسخ‌گویی دولت را افزایش دهد، زیرا دولت باید به شهروندانی با خواسته‌های گسترده‌تر پاسخ‌گو باشد. ۲. سرمایه اجتماعی می‌تواند بستری را فراهم آورد که از طریق آن، ترجیحات سیاسی مردم کانالیزه شود. زیرا مردم از طریق مشارکت به‌وسیله رأی‌دهی، پاسخ‌گویی دولت را افزایش می‌دهند.

ناک (Knack, 2002) در مطالعه دیگری تحت عنوان «سرمایه اجتماعی و کیفیت دولت: شواهدی از ایالات متحده آمریکا» تأثیر شکل‌های گوناگون سرمایه اجتماعی را بر عملکرد دولت بررسی کرده است. وی در این مطالعه، از شاخص‌های اعتماد اجتماعی، پاسخ‌گویی عمومی و ارتباطات اجتماعی (نظیر فعالیت در انجمن‌ها و اجتماعات غیررسمی) به‌عنوان شاخص سرمایه اجتماعی استفاده کرده و ارتباط آنها را با عملکرد بهتر دولت مورد ارزیابی قرار داده است. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد درحالی‌که دو شاخص جایگزین اول برای سرمایه اجتماعی (یعنی اعتماد و پاسخ‌گویی عمومی) دارای ارتباط مثبتی با عملکرد دولت است ولی شاخص سوم (یعنی ارتباطات اجتماعی) با عملکرد دولت دارای ارتباط معنی‌داری نیست. نتایج حاصل از این مطالعه بر دقت در استفاده از شاخص‌های اجتماعی در مطالعات تکیه می‌کنند، زیرا شاخص‌های سرمایه اجتماعی عموماً ناهمگن هستند و بنابراین، استفاده از یک شاخص کلی - که توأمأ همه جنبه‌های سرمایه اجتماعی را با هم لحاظ می‌کند - ممکن است نتایج همراه با ارزیابی را به‌وجود آورد.

جانکاسکاس و شپوتین (Jankauskas and Seputiene, 2007) رابطه میان سرمایه اجتماعی (اعم از اعتماد، هنجارهای اجتماعی و شبکه‌ها) و کارایی دولت و عملکرد اقتصاد را مورد بررسی قرار داده‌اند. آنها در مطالعه خود با استفاده از شاخص‌های سرمایه اجتماعی در ۲۳ کشور اروپایی، شدت رابطه میان سرمایه اجتماعی، کیفیت دولت و عملکرد اقتصاد را آزمون کرده‌اند. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد شاخص‌های سرمایه اجتماعی (شامل اعتماد و شبکه‌ها) و شاخص کیفیت دولت با یکدیگر و نیز با عملکرد اقتصاد - که توسط شاخص‌های GDP سرانه، بهره‌وری نیروی کار و مخارج تحقیق و توسعه (R&D) اندازه‌گیری شده است - در ارتباط مثبت قرار دارد.

کیسی و کریست (Casey and Christ, 2002) فرضیه پوتنام را مبنی بر اینکه سرمایه اجتماعی باعث بهبود عملکرد اقتصادی و در نتیجه رشد اقتصادی می‌گردد، در ایالات متحده آمریکا مورد آزمون قرار می‌دهند. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد که ایالت‌هایی با سطح زیادی از سرمایه اجتماعی، تجربه موفق‌تری در ایجاد شغل داشته‌اند ولیکن ارتباط بین سرمایه اجتماعی و سایر شاخص‌های سرمایه اجتماعی تأیید نشده است. به عبارت دیگر، بر اساس نتایج حاصل از این مطالعه، حداقل برای مورد تجربی ایالات متحده آمریکا، اعتبار نتایج در بیان ارتباط بین سرمایه اجتماعی و عملکرد اقتصاد، هنوز جای سؤال دارد و با اطمینان بالا مورد تأیید قرار نگرفته است. البته از سوی دیگر، نمی‌توان به راحتی نیز این ادعا را رد نمود که سرمایه اجتماعی برای اقتصاد سیاسی سودمند است. در نهایت، نویسندگان بر توسعه روابط مفهومی میان سرمایه اجتماعی و نتایج اقتصادی آن تأکید می‌کنند.

برخی از مطالعات نیز از بعضی متغیرهای نهادی برای بیان تأثیر سرمایه اجتماعی دولت بر عملکرد اقتصادی - و به‌ویژه رشد اقتصادی - بهره جست‌ه‌اند. این متغیرهای نهادی شاخص‌هایی همچون آزادی‌های مدنی (Civil Liberties)، آزادی‌های سیاسی، کثرت خشونت سیاسی (Frequency of Political Violence) و درجه ذهنی ریسک سیاسی (Subjective ratings of political risks) را در بر می‌گیرد. از جمله اولین مطالعات در این زمینه می‌توان به مطالعه کورمندی و مگویر (Kormendi and Meguire, 1985) اشاره کرد که به بررسی سرمایه اجتماعی دولت و رشد اقتصادی پرداخته‌اند. آنها با استفاده از یک مطالعه بین کشوری، از شاخصی موسوم به گاستیل (Gastil) برای آزادی‌های مدنی استفاده نموده‌اند.^۳ محققان در این مطالعه، کشورهای با نمره ۱ و ۲ را به عنوان کشورهای با بیشترین درجه آزادی‌های مدنی در نظر گرفته و آن را به صورت یک متغیر مجازی وارد مدل رشد خود نموده‌اند. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد که متغیر مجازی مذکور دارای تأثیر مثبت و معنی‌داری بر رشد اقتصادی است.

همچنین بارو در مطالعه اخیر خود در سال ۲۰۰۱ از شاخص «قانون و نظم» (Law and Order) در مدل رشد خود استفاده کرده است. نتایج حاصل از این مطالعه نیز نشان می‌دهد که این شاخص دارای تأثیر مثبت و معنی‌داری بر رشد اقتصادی کشورهای مورد بررسی است. قبل از اینکه تأثیرات دروغ را بر رفتار عوامل اقتصادی ارزیابی کنیم، لازم است نگاهی کوتاه به اقتصاد نهادگرایی و کارکردهای نهاد داشته باشیم.

۴. هزینه مبادله و دروغ

اقتصاد نهادگرا (Institutional economics) یک شاخه از علم اقتصاد است که بر پایه اصول اقتصاد نئوکلاسیک شکل گرفته با این تفاوت که اهمیت نهادها را در تحلیل‌های خود اضافه کرده. نهادهایی که کارکردهایی از جمله حاکمیت قانون، قوانین تجاری، حقوق مالکیت، امنیت، انتشار اطلاعات را به عهده دارند. تفاوت رویکرد نهادگرا با رویکرد نئوکلاسیک در این است که فروض اقتصاد نئوکلاسیک را در بستر نهادها می‌بیند. برای مثال عقلانیت را در بستر فرهنگی و نهادی دیده و به کمک اقتصاد رفتاری تحلیل می‌کند. وجود اطلاعات نامتقارن، عقلانیت محدود، وجود هزینه مبادله از جمله مواردی است که مورد توجه و تحلیل بیشتر اقتصاد نهادگرا قرار گرفته است.

در اقتصاد نهادگرا دو مورد به عنوان کارکردهای نهاد در اقتصاد مطرح شده است که عبارت است از^۴: کاهش هزینه مبادله و رفع عدم تقارن اطلاعات. اکنون، به کمک این دو مورد به بررسی دروغ و پیامدهای آن در رفتار عوامل اقتصادی پرداخته می‌شود.

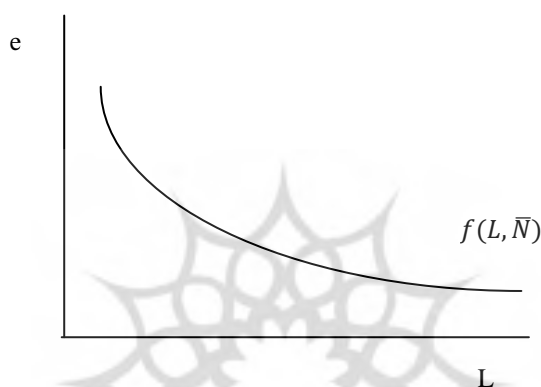
نقطه آغاز تحلیل، هزینه‌های مبادله مقاله کوز در ۱۹۳۷م است. این کار کوز توضیح می‌دهد که چرا بنگاه‌ها وجود دارند. هر چند که با به‌وجود آمدن بنگاه، قراردادهای کاملاً حذف نمی‌شود؛ ولی از تعداد آنها به میزان قابل توجهی کاسته می‌شود. (Coase, 1937: 390-400)

ویلیامسون (۱۹۷۹) با تاسی به این رویکرد، تز محوری خود را مبنی بر اینکه هدف اصلی نهادهای اقتصادی (نظیر بنگاه) کاهش هزینه‌های مبادله است، مطرح نمود. وی هزینه‌های مبادله را معادل اقتصادی اصطکاک در سیستم‌های فیزیکی قلمداد نموده است. به این ترتیب، این هزینه‌ها شامل هزینه‌های مذاکره و انعقاد قرارداد، تنظیم و تضمین حقوق مالکیت، کنترل عملکردها و سازماندهی فعالیت‌هاست.

همان‌طور که گفته شد، دروغ موجب کاهش انباشت اعتماد می‌شود. اگر فرض کنیم L میزان دروغ گفته شده و N تعداد تعاملات میان عوامل (شبکه) باشد، می‌توان وجود رابطه زیر را برای اعتماد فرض کرد:

$$e_t = f(L, N) \quad (1)$$

که در آن، e_t میزان اعتماد در زمان t است. در رابطه بالا $f'_L < 0$ ، $f''_L \geq 0$ ، $f'_N > 0$ و $\lim_{L \rightarrow \infty} f(L, N) = 0$ می‌باشد. هر دروغی باعث کاهش انباشت اعتماد می‌شود و دروغ بعدی به اندازه کمتری اعتماد را کاهش می‌دهد. البته در اینجا، فرض تحذب تابع اعتماد اهمیت ندارد؛ اما این فرض و فرض صفر بودن حد تابع صفر، این حقیقت را نشان می‌دهد که انسان می‌تواند به کسانی که خود را تا حد بی‌نهایت در دروغ غرق کرده‌اند، فرصت دوباره دهد؛ به این معنی که اعتماد به صفر میل می‌کند، اما هیچ‌گاه صفر نمی‌شود.



شکل ۵. رابطه اعتماد و دروغ

کاهش اعتماد، باعث افزایش هزینه مبادله در اقتصاد می‌شود. زیرا لازمه هر قراردادی وجود مقدار حداقلی از اعتماد است و برای کسب این سطح از اعتماد طرف‌های مبادله مجبور به پرداخت هزینه می‌شوند.

همچنین فقدان اعتماد، به خاطر نشر دروغ باعث شکل‌گیری تعادل در وضعیت غیربینه (غیرکارا) می‌شود. به طور مثال می‌توان به معمای زندانی در نظریه بازی اشاره کرد که عدم اعتماد بازیگران، باعث شکل‌گیری تعادل غیرکارا بین آنها می‌شود. در معمای زندانی نتیجه نهایی بازی به جایی ختم می‌شود که گویای بهترین وضعیت برای آنها نیست؛ در صورتی که با افزایش اعتماد میان دو بازیگر و تمایل به بازی همکارانه (Corporate) آنها می‌توانستند به وضعیت بهتری دست پیدا کنند. در اینجا می‌توان به یکی از نتایج نشر دروغ اشاره کرد. دروغ در فضای عمومی باعث می‌شود، انباره اعتماد جامعه کاهش یابد و تمایل به بازی‌های همکارانه در بازی‌هایی شبیه معمای زندانی کاهش یابد و نتایج (Payoff) سطح پایین‌تری برای بازیگران حاصل شود.

۵. اطلاعات نامتقارن و دروغ

یکی از فروض اساسی در نظریه نئوکلاسیک‌ها، وجود اطلاعات کامل است. به‌گونه‌ای که فرض می‌شود مصرف‌کنندگان اطلاعات کاملی در خصوص ویژگی‌های کالای مورد نظر مانند کیفیت، دوام و مواردی از این قبیل دارند. علاوه بر این، تولیدکنندگان نیز اطلاعات کاملی از کارایی عوامل تولید خواهند داشت. نقض فرض اطلاعات کامل، می‌تواند تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان را به‌وجود آورد. مبحث اطلاعات نامتقارن (Asymmetric information) در یک اقتصاد یکی از شرایطی است که فرض اطلاعات کامل را نقض می‌نماید. افراد به دلایل مختلفی از جمله تخصص، دانش، هوش، استعداد، قدرت و مواردی از این قبیل می‌توانند دسترسی بیشتری به اطلاعات نسبت به سایرین داشته باشند. یکی از عواملی که موجب عدم تقارن اطلاعاتی می‌شود یا وضعیت عدم تقارن اطلاعاتی را تشدید می‌کند، نشر اکاذیب یا ممانعت از نشر حقیقت می‌باشد. یکی از پیامدهای اطلاعات نامتقارن کمک به شکل‌گیری تعادل در جایی غیر از وضعیت کارایی است.

از سه دهه پیش تاکنون، نظریه بازارهای با اطلاعات نامتقارن در اقتصاد مورد توجه قرار گرفته و مدل‌های مختلفی برای آن ارائه گردیده است. پایه اصلی این نظریه توسط سه محقق بزرگ اقتصادی شامل جرج آکرلوف (George Akerlof)، مایکل اسپنس (Michael Spence) و جوزف استیگلیتز (Joseph Stiglitz) در دهه ۱۹۷۰ شکل گرفت که در نهایت در سال ۲۰۰۱ منجر به دریافت جایزه نوبل توسط این افراد گردید.

آکرلوف (۱۹۷۰) در مقاله‌ای تحت عنوان «بازار اتومبیل‌های مستعمل: نااطمینانی از کیفیت و سازوکار بازار» به‌طور مشخص نشان داد که اطلاعات نامتقارن می‌تواند امکان «کژگزینی» (Adverse Selection) را در بازارها افزایش دهد. در این مقاله نشان داده می‌شود که اگر واحدهای مختلف، اطلاعات متفاوتی به‌دست آورند؛ این عدم تقارن اطلاعات در نهایت چگونه به عملکرد بد بازارها منجر می‌شود. وی در این مقاله اولین تجزیه و تحلیل رسمی از بازارهای مبتلا به مشکل اطلاعات نامتقارن را تحت عنوان «کژگزینی» مطرح می‌کند و همچنین بر کاربرد این نظریه در کشورهای در حال توسعه تأکید می‌کند. آکرلوف (۱۹۷۶) در مطالعه دیگری بحثی دقیق‌تر پیرامون اهمیت اطلاعات نامتقارن در زمینه‌های متفاوت از جمله نظام طبقات اجتماعی نیز ارائه می‌دهد.

اسپنس (Spence) مبحث «علامت‌دهی» (Signaling) را به‌عنوان یک راه حل برای مرتفع نمودن برخی از مشکلات «کژگزینی» مطرح می‌سازد. علامت‌دهی مستلزم آن است

که کارگزاران اقتصادی معیارهایی قابل مشاهده (که هزینه بر هستند) به دست دهند تا بتوانند سایر کارگزاران را در مورد توانایی های خود و یا به طور اعم ارزش و کیفیت کالای خود، متقاعد سازند.

شاید بنیادی ترین کار اسپنس را بتوان در مقاله ای تحت عنوان «علامت دهی بازار کار» در سال ۱۹۷۳ و کتاب «علامت دهی بازار» در سال ۱۹۷۴ دانست. وی سطح آموزش نیروی کار را به عنوان یک «علامت» برای بازار نیروی کار در نظر می گیرد. این علامت آن چیزی است که در نهایت کارفرما را در تشخیص میزان بهره وری نیروی کار در هنگام استخدام یاری می کند.

بنابراین در صورت نشر اکاذیب یا ممانعت از نشر حقیقت، با عدم تقارن اطلاعات مواجه خواهیم بود و حتی در صورتی که بخواهیم با استفاده از «علامت دهی»، ناکارایی بازار را تا حدودی کاهش دهیم؛ باز هم با دو مسئله مواجه هستیم. اول آنکه «علامت دهی» خود با هزینه هایی برای جامعه همراه است و نتیجه آن افزایش هزینه مبادله است همان هزینه هایی که بایستی برای متقاعد کردن افراد در خصوص میزان صداقت در گفتار توسط هر فرد پرداخته شود. دومین مسئله آن است که رواج دروغ در یک جامعه، میزان اعتماد به «علامت دهی» توسط کارگزاران اقتصادی را نیز کاهش می دهد. بنابراین افراد (طرف تقاضای محصول) بایستی هزینه هایی بابت کسب اطمینان از علامت های ارسال شده پرداخت نمایند که این مسئله نیز در نهایت به افزایش هزینه های مبادله (در طرف تقاضا) می گردد.

در نهایت، آنچه از مطالعات انجام گرفته در زمینه بازار اطلاعات نامتقارن نتیجه می شود آن است که وجود اطلاعات نامتقارن با زیر سؤال بردن یکی از فروض نئوکلاسیک ها، کارایی در بازار را کاهش می دهد. یکی از نتایج مهمی که از مدل های به کار برده شده در این خصوص به دست می آید؛ ضرورت وجود بسیاری از مؤسسات اجتماعی جهت خنثی کردن آثار منفی اطلاعات نامتقارن در بازار است.

۶. ارائه مدل دولت دروغ گو و کاهش رفاه

در این بخش از مقاله، نتیجه رفاهی سیاست دولت راست گو و دروغ گو با یکدیگر مقایسه می شود. این مدل برداشتی از مدل بکوس و دریفیل است. (Backus and Driffill, 1985: 532-535)

فرض کنید سیاست گذار برای دو دوره بر سر قدرت می باشد. فرض کنید رابطه میان تولید و تورم به شکل زیر باشد:

$$y_t = \bar{y} + b(\dot{p}_t - \dot{p}_t^e) \quad (2)$$

که در آن \bar{y} مقدار تولید سطح اشتغال کامل، y_t سطح تولید دوره t ، \dot{p}_t تورم دوره t و \dot{p}_t^e تورم انتظاری دوره t می باشد. اگر سطح تورم با تورم انتظاری اختلاف داشته باشد، سطح تولید دوره جاری با سطح تولید اشتغال کامل اختلاف دارد. سطح رفاه در این اقتصاد به این شکل تصریح می شود:

$$W_t = y_t - \bar{y} - \frac{1}{2} a \dot{p}_t^2 = b(\dot{p}_t - \dot{p}_t^e) - \frac{1}{2} a \dot{p}_t^2 \quad (3)$$

فرض می شود دو نوع سیاست گذار وجود دارد. سیاست گذار نوع اول که به وجود تورم و افزایش تولید توجه می کند و سیاست گذار نوع دوم که به دنبال صفر کردن تورم در هر دو دوره تحت هر شرایطی می باشد. فرض می شود سیاست گذار نوع اول با احتمال p و سیاست گذار نوع دوم با احتمال $(1-p)$ به قدرت سیاسی می رسد. دولت به دنبال حداکثر کردن تابع رفاه زیر است به طوری که β نشان دهنده اهمیت رفاه دوره دوم می باشد.

$$W = W_1 + \beta W_2 \quad 0 < \beta \leq 1 \quad (4)$$

در اینجا فقط به بررسی رفتار سیاست گذار نوع اول پرداخته می شود. سیاست گذار در دوره دوم، \dot{p}_2^e را داده شده فرض می کند و \dot{p}_2 را طوری انتخاب می کند تا رابطه (۳) را در دوره ۲ به حداکثر برساند. بنابر این $\dot{p}_2 = b/a$ انتخاب می شود. انتخاب تورم دوره اول برای سیاست گذار نوع اول کمی پیچیده تر می باشد. زیرا مقدار انتخاب شده تورم انتظاری دوره دوم را تحت تأثیر قرار می دهد. اگر سیاست گذار مقدار \dot{p}_1 را مقداری غیر از صفر انتخاب کند ($\dot{p}_1 \neq 0$) ملت تشخیص می دهند که سیاست گذار از نوع اول می باشد و تورم انتظاری در دوره دوم b/a تعیین می شود. مشروط بر اینکه تورم دوره اول غیر از صفر انتخاب شود، تورم دوره جاری بر تورم انتظاری دوره دوم هیچ تأثیری ندارد و دولت مقدار $\dot{p}_1 = b/a$ قرار می دهد تا تابع رفاه دوره اول حداکثر شود. بنابراین مقادیر \dot{p}_1^e ، \dot{p}_2 و \dot{p}_1 همه مقدار b/a را اختیار می کنند و مقدار تولید جاری با تولید سطح اشتغال کامل برابر می شود و مقدار تابع هدف (رابطه ۳) برابر است با:

$$W^1 = \left[b \left(\frac{b}{a} - \dot{p}_1^e \right) - \frac{1}{2} a \left(\frac{b}{a} \right)^2 \right] - \beta \frac{1}{2} a \left(\frac{b}{a} \right)^2 = \frac{b^2}{a} \frac{1}{2} (1 - \beta) - b \dot{p}_1^e \quad (5)$$

اما امکان دیگری که پیش روی سیاست‌گذار نوع اول قرار دارد این است که دروغ بگوید و صفر را به‌عنوان تورم دوره اول انتخاب کند. این باعث می‌شود تا عوامل اقتصادی به اشتباه تصور کنند با سیاست‌گذاری از نوع دوم سروکار دارند. شرایطی را تصور کنید که به دلیل نشر دروغ، بی‌اعتمادی در جامعه حاکم شود و عوامل باید این نااطمینانی را در تحلیل خود لحاظ کنند. فرض می‌شود دولت با احتمال q ، $p_1 = 0$ را انتخاب می‌کند. وقتی تورم صفر انتخاب می‌شود، مسئله ملت به این شکل می‌شود که با احتمال $(1-p)$ دولت نوع دوم به قدرت رسیده یا اینکه با احتمال pq سیاست‌گذار نوع اول به قدرت رسیده اما دروغ گفته و تورم صفر را هدف قرار داده است. در اینجا pq احتمال دروغ گفتن دولت در نظر گرفته می‌شود.

حال اگر مردم تورم صفر را مشاهده کردند؛ احتمال اینکه تورم صفر به خاطر دروغ سیاست‌گذار نوع اول باشد، چقدر است؟ بر اساس قاعده بیز در آمار احتمال شرطی، اینکه سیاست‌گذار از نوع اول باشد، برابر است با $qp / [(1-p) + pq]$ بنابراین تورم انتظاری در دوره دوم برابر است با $(b/a)qp / [(1-p) + pq]$ که مقداری کمتر از b/a می‌باشد. در این حالت، مقدار تابع هدف در صورتی که دولت مقدار تورم صفر را اختیار کند؛ به‌صورت زیر استخراج می‌شود:

$$W^2(q) = b(-p_1^e) + \beta \left\{ b \left[\frac{b}{a} - \frac{qpb}{(1-p)+qpa} - \frac{1}{2} a \left(\frac{b}{a} \right)^2 \right] \right\}$$

$$= \frac{b^2}{a} \beta \left[\frac{1}{2} - \frac{qp}{(1-p)+qp} \right] - bp_1^e \quad (1)$$

رابطه بالا استنباط جالبی در مورد احتمال دروغ گفتن دولت، q ، دارد. در شرایط نااطمینانی، مقدار حداکثر رفاه با $W^2(q)$ نشان داده شده است که تابعی نزولی از q می‌باشد، به این معنی که هرچه احتمال دروغ‌گویی دولت بیشتر باشد، با وجود اینکه دولت برای کاهش تورم که تأثیر مثبتی در تابع رفاه دارد، دروغ می‌گوید؛ رفاه کاهش می‌یابد. یعنی اگرچه دولت در جهت رفاه مردم (تورم صفر) دروغ می‌گوید؛ اما نتیجه نهایی نشان می‌دهد که رفاه، با احتمال دروغ گفتن دولت رابطه معکوس دارد.

۷. نتیجه‌گیری

تحلیل اقتصادی دروغ به این دلیل ممکن است که دروغ به‌عنوان یک رفتار انسان تحت

تأثیر انگیزه‌های متضاد در نتیجه تصمیم عوامل اقتصادی صورت می‌گیرد. اینکه انسان تا چه حد اقدام به گفتن دروغ می‌کند؛ بستگی به منحنی‌های هزینه و منافع نهایی ناشی از دروغ دارد. اما این یک وضعیت ایستای مقایسه‌ای است و در کوتاه‌مدت شکل می‌گیرد؛ در حالی که در بلندمدت آنچه که از دروغ باقی می‌ماند؛ فقط هزینه‌های آن است، زیرا دیر یا زود حقیقت فاش می‌شود. اما از آنجا که انسان دچار مشکل نزدیک‌بینی (Myopia) است، نمی‌تواند بلندمدت را شفاف ببیند و اقدام به گفتن دروغ می‌کند. آنچه که از این عمل برای اجتماع باقی می‌ماند؛ کاهش اعتماد عمومی، کاهش سرمایه اجتماعی و کاهش رفاه عمومی است.

در این مقاله، سعی شد آن قسمت از ادبیات علم اقتصاد که می‌توانست توضیح دهنده پیامدهای دروغ باشد؛ بررسی شود. ابتدا سرمایه اجتماعی مورد ارزیابی قرار گرفت، زیرا دروغ به‌عنوان رفتاری که باعث کاهش اعتماد می‌شود؛ از سرمایه اجتماعی می‌کاهد و از آنجا که سرمایه اجتماعی موجب کاهش رشد و رفاه می‌شود؛ دروغ همراه با پیامدهای منفی اقتصادی ظاهر می‌شود. سپس در رویکرد اقتصاد نهادگرایی تأثیر دروغ بر کارکرد هزینه مبادله و اطلاعات نامتقارن مورد بررسی قرار گرفت.

یکی از کارکردهای نهاد در اقتصاد نهادگرایی، کاهش هزینه مبادله است؛ اما دروغ به‌عنوان عملی که موجب کاهش اعتماد می‌شود، هزینه مبادله را افزایش می‌دهد. هرچه دروغ بیشتری گفته شود؛ هزینه کسب و جلب اعتماد در قرارداد نیز بیشتر است.

آنچه این مقاله به‌عنوان دروغ معرفی کرد، القای یک باور غلط به هر شکل ممکن با هدف گمراه کردن مخاطب می‌باشد. بر اساس این تعریف، نه تنها نشر باور غلط، دروغ محسوب می‌شود؛ بلکه عملی که منجر به القای باور غلط شود هم دروغ محسوب می‌گردد. بنابراین، عدم راست‌گویی نیز دروغ شناخته می‌شود. دروغ‌گویی و عدم صداقت در رفتار، موجب پدیده عدم تقارن اطلاعات در اقتصاد می‌شود. عدم تقارن اطلاعات پدیده‌ای است که بازیگران را به سمت شکل دادن یک وضعیت ناکارا رهنمون می‌کند.

در آخر نیز نشان داده شد که دولتی که صداقت را در ارتباط با سیاست‌های خود رعایت نمی‌کند؛ موجب کاهش رفاه می‌شود، اگرچه دروغی که می‌گوید دروغ خوب باشد و در جهت کنترل انتظارات باشد. در این مدل دولت به دروغ تورم هدف را صفر معرفی می‌کرد، در حالی که به دنبال تورم غیر صفر بود. در مدل، نشان داده شد هرچه احتمال دروغ‌گوبودن دولت بیشتر باشد؛ رفاه کل بیشتر کاهش می‌یابد.

با توجه به آنچه که در این مقاله گفته شد؛ اگر چه دروغ در کوتاه‌مدت منافی برای افراد یا دولت دارد؛ اما در بلندمدت موجب کاهش رفاه و ناکارایی در اقتصاد می‌شود.

پی‌نوشت‌ها

۱. نویسندگان بر خود لازم می‌دانند از راهنمایی‌های ارزنده آقای محسن رنانی در فرآیند تدوین این مقاله سپاسگزاری کنند.
۲. به دولتی گفته می‌شود که به ارائه اطلاعات غلط به شهروندان مبادرت می‌ورزد و یا از انتشار حقایق برای ایشان ممانعت می‌کند. هر شکلی از القای اطلاعات نادرست و یا کتمان حقایق با هر هدفی دروغ محسوب می‌شود؛ حتی اگر غیرکلامی و جهت شکل‌دهی انتظارات برای بهبود چشم‌انداز اقتصادی باشد. برای مثال اگر دولت در دوران بحران برای شکل‌دهی انتظارات وضعیت اقتصادی را خوب جلوه دهد عمل او دروغ محسوب می‌شود.
۳. این شاخص، دارای دامنه‌های عددی بین ۱ تا ۷ می‌باشد، به گونه‌ای که هر چه رتبه این شاخص پایین‌تر باشد این امر بازگوکننده آزادی‌های مدنی بیشتری است. این شاخص که برای ۱۷۰ کشور جهان اندازه‌گیری و معرفی گردید؛ یک شاخص ترکیبی است و مشتمل بر زیر شاخص‌هایی همچون وجود دادگاه‌های مستقل، اتحادیه‌های تجاری آزاد، آزادی مذاهب، تنوع احزاب سیاسی، فقدان سانسور سیاسی و عدم مداخله ارتش و یا نیروهای نظامی خارجی می‌باشد.
۴. کارکردهای دیگری نیز برای نهاد مطرح شده است که برای بحث این مقاله اهمیت ندارد.

کتاب‌نامه

- رنانی، محسن، مصطفی عمادزاده، و رزیتا مؤیدفر (۱۳۸۸). «سرمایه اجتماعی و رشد اقتصادی: ارایه یک الگوی نظری»، *مجله پژوهشی علوم انسانی دانشگاه اصفهان*، ش ۲ (پیاپی ۲۱)، صص ۱۳۳ - ۱۵۱.
- رنانی، محسن و ایمان باستانی‌فر (۱۳۸۶). «کاتالاکسی و عدالت: بررسی پیامدهای توزیعی مداخله در کاتالاکسی (مطالعه موردی: شهر اصفهان)»، *پژوهش‌نامه اقتصادی*، ش ۴ (پیاپی ۲۷)، صص ۲۸۵ - ۳۳۱.
- رنانی، محسن، حسن دلیری، و رزیتا مؤیدفر (۱۳۸۸). «نقش منابع هویت و معرفت در تشکیل سرمایه اجتماعی در میان دانشجویان دانشکده اقتصاد دانشگاه اصفهان»، *فصلنامه علمی پژوهشی رفاه اجتماعی*، سال دهم، ش ۳.
- رنانی، محسن و حسن دلیری (۱۳۸۸). «آیا سرمایه اجتماعی واقعاً سرمایه است»، *مجله راهبرد یاسر*، ش ۱۹.
- شعبانی، احمد و محمد سلیمانی (۱۳۸۸). «اندازه‌گیری اثرات سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی (مطالعه موردی ج.ا. ایران)»، *نامه مفید*، ش ۷۵، صص ۲۳ - ۴۰.
- قاسمی، وحید و دیگران (۱۳۸۹). «رابطه سرمایه اجتماعی با توسعه اقتصادی»، *رفاه اجتماعی*، ش ۳۶، صص ۲۷ - ۶۰.

مؤیدفر، رزیتا، نعمت‌اله اکبری، و حسن دلیری (۱۳۸۸). «اثرات متقابل و پویای سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی (مطالعه موردی ایران)»، *مطالعات اقتصاد بین‌الملل*، ش ۲ (پیاپی ۳۵)، ۲۱-۳۷.
 مهرگان، نادر و حسن دلیری (۱۳۸۹). «نقش سرمایه مذهبی (اخلاق) در توسعه اقتصادی»، *فصلنامه راهبرد یاس*، ش ۲۱.
 هیتلر، ادولف (۱۳۴۱). *نبرد من*، ترجمه فرشاد، تهران: کانون معرفت.

- Akerlof, G. A. (1976). "The Economics of Caste and the Rat-Race and Other Woeful Tales", *The Quarterly Journal of Economics*, 90 (4) , pp. 599- 61
- Akerlof, G. A. (1970). "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, no. 3, pp. 488-500.
- Aquinas, Thomas (1964). Commentary on the Nicomachean Ethics (hereafter *CNE*), IV. L.X: C 764, tr. C. I. Litzinger, O.P. (*Chicago: Regnery*), vol. 1, p. 335
- Augustine (1952). On Lying, trans. M. S. Muldowney, in *Treatises on Various Subjects*, vol. 16 of *Fathers of the Church*, ed. R. J. Deferrari (NY: Fathers of the Church), 55.
- Austin J. L. (1962). *How To Do Things With Words* (Oxford: Clarendon Press), 101f.
- Backus, david, & driffill john (1985). "Inflation and Reputation", *American Economic Review* 75(jun) pp.530-538
- Baker White, John (1955). *The Big Lie*. Evans Brothers.
- Barro, R. (1991). "Economic Growth in a Cross-Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), pp. 407-433.
- Barro, R. (2001). "Education and Economic Growth", in *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, International Symposium Report, a Paper Available at: <http://www.hrdc-drhc.gc.ca/arb>.
- Boston Keffer, Knack (November 1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*,
- Borchert, Donald (December 16, 2005). *Encyclopedia of Philosophy*, 10 Volumes: Second Edition, Macmillan Reference USA; 2 edition
- Casey, T. & K., Christ (2002). Social Capital and Economic Performance in the American States, a Paper was presented on the American Political Science Association Conference,
- Coase, Ronald H. (1937). "The Nature of the Firm"; *Economica*, vol. 4, pp: 386-405.
- Ekman, Paul. (1985). *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage* (NY: Norton & Company), 26.
- Glahe, Fred & vorhies, Frank (1989). " Religion, Liberty and Economic Development: An Empirical Investigation", *Public Choice*, 62: 3, pp. 201-15.
- Grier, K.B, & G. Tullock (1989). "An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth", 1951-80. *Journal of Monetary Economics*, 24(2), pp. 259-276.
- Hirschman, Elizabet C. (1983). "Religious Affiliati on and Consumer Processes: An initial Paradigmin Jagdish N. Sheth ed. *Research in Morketing*", *JAI Press*, Green Wich. CT

- Jankauskas, V., & J. Šeputienė (2007). "The Relation between Social Capital Governance and Economic Performance in Europe", *Teorija i Praktika Business: Theory and Practice*, vol. VIII, no 3, pp. 131–138.
- Knack, S. & P. Keefer (November 1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*.
- Knack, S. (2002). "Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the State", *American Journal of Political Science*, vol. 46, no. 4, pp. 772- 785.
- Kormendi, R.C. & P.G., Meguire (1985). "Macroeconomic Determinants of Growth", *Journal of Monetary Economics*, 16(1), pp. 141-163.
- Livingstone, David & Smith (2004). *Why We Lie: The Evolutionary Roots of Deception and the Unconscious Mind*, NY: St. Martin's Press.
- McCleary, R.M. & Barros, R.J. (2006). "Religion and economy", *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2), pp.49–72.
- Paldam, Martin (1999). *Corruption and Religion Adding to the Economic Model? Center for Dynamic Modeling in Economics*, Working Paper no. 21.
- Paul Ekman, *Telling Lies (1985). Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*, NY: Norton & Company.
- Spence, A. M. (1973). "Job Market Signaling", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no. 3, pp. 355-374.
- Spence, A. M. (1974). *Market Signaling, Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Cambridge, Harvard University Press.
- Vrij, Aldert (2000). "Detecting Lies and Deceit: The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice", Chichester: John Wiley & Sons.
- Savignon, A. B. (2010). "linking Social Capital and Government Performance: A Public Management Perspective", *Working Paper*, University of Rome.
- Smith, David Livingstone. (2004). *Why We Lie: The Evolutionary Roots of Deception and the Unconscious Mind* (NY: St. Martin's Press), p. 14 (emphasis in the original).
- Wikipedia contributors, "Big Lie," Wikipedia, Retrieved at http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Big_Lie&oldid=77579324.
- Williamson, O.E. (1979). "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, vol. 22, pp.233-62.
- Zak, P. G. & S. Knack (2001). "Trust and Growth", *Economic Journal*.