**درآمد مالی و شادکامی**

ریچارد لایرد

ترجمه محمد حسین کرمانشاهی

اشاره

این متن، ترجمه دومین سخنرانی پرفسور ریچارد لایرد، پژوهشگر شادکامی است که در سخنرانی های یادبود لایونل رابینز، به تاریخ 3 تا 5 می 2003 در لندن ارائه شده است. این سخنرانی ها تحت عنوان «آیا علوم اجتماعی راهگشا هستند؟: درآمد و شادکامی: بازنگری در رویه اقتصادی» ایراد شده است.در این بحث، پرفسور لایرد ابتدا به تناقض موجودْ میان شادکامیِ جوامع و شادکامی افراد اشاره می کند. سپس توضیح می دهد که چرا افزایش درآمد، سبب شادکامتر شدن ما نمی شود و عواملی چون خوگیری، رقابت، تلویزیون و ژنتیک را در این مسأله ذی ربط می داند.قسمت هایی از این سخنرانی -که مربوط به مباحث تخصصی در سیاست گذاریِ اقتصادی بوده و صرف نظر کردن از آنها آسیبی به فهم باقی مطالب نمی زد- حذف گردیده اند.

روز گذشته نشان دادم که در کشورهای پیشرفته با وجود رشد بی سابقه درآمد، شادکامی افزایشی نداشته است. امروز می خواهم سعی کنم دلیل این مسأله را واکاوی کنم و چند نتیجه درمورد سیاست گذاری از آن استخراج نمایم.

اما در ابتدا لازم است بحثم را با یک تذکر شروع کنم. همانطور که گلفر می گوید «پژوهشگران می گویند پولدارتر بودن، انسان را شادترنمی کند، اما آیا می دانید پژوهشگران چقدر پول درمی آورند؟». از یک جهت، گلفر به نکته درستی اشاره می کند. دو واقعیت هست که باید آن را توضیح دهیم. اول اینکه در هر دوره ای، ثروتمندان بطور میانگین شادتر از فقرا بوده اند. اما با این حساب در طول زمان، جوامع پیشرفته هرچقدر هم ثروتمندتر می شدند، رشدی در میزان شادکامی‌‌شان نداشته اند.

آنچه رخ می دهد، در جدول شماره 1 به تصویر کشیده شده است. در 1975، افراد ثروتمند (یک چهارم بالایی جامعه) شادتر از فقرا (یک چهارم کف جامعه) بودند. همین وضعیت در 1998، وقتی هر دو گروه ثروتمندتر از سابق بودند نیز(خصوصاً در گروه ثروتمند)برقرار بود. اما در 1998 با وجود افزایش درآمد، هیچ گروهی شادتر از قبل نبود. چالش و پارادوکس در همین جاست.

جدول شماره 1

شادکامی در آمریکا: بر اساس درآمد[[1]](#endnote-2)

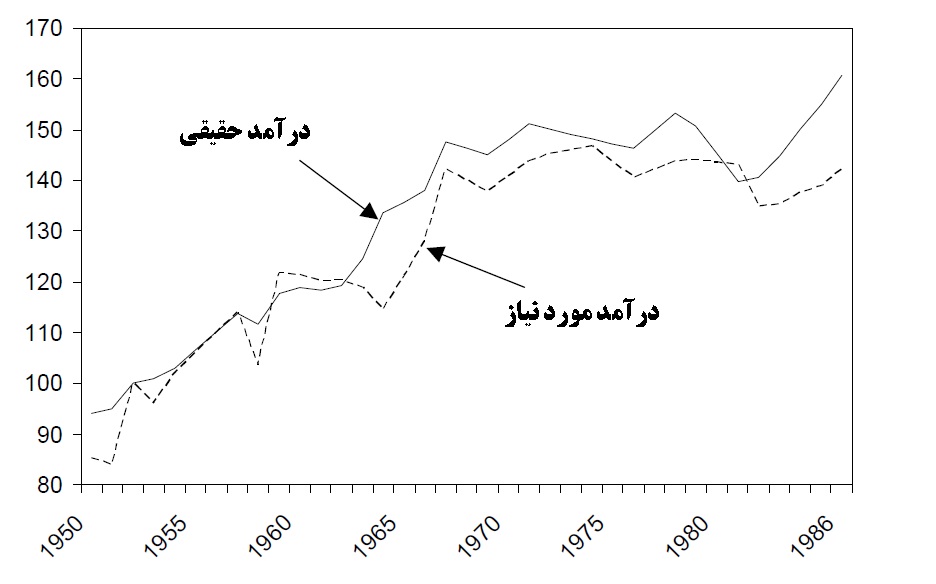
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| یک چهارم کم درآمد  1998 1975 | | یک چهارم پردرآمد  1998 1975 | |  |
| 16  51  31 | 19  51  30 | 37  57  6 | 39  53  8 | خیلی شادکام  تقریباً شادکام  غیر شادکام |
| 100 | 100 | 100 | 100 |  |

این الگو بصورت ثابت در تمام کشورها برقرار است. حتی ما دریافتیم که اگر به جای مقایسه یک کشور در دو زمان، دو کشور مختلف، یکی ثروتمندتر از دیگری را در یک زمان مقایسه کنیم، نتیجه همان است[[2]](#endnote-3). پس قضیه از چه قرار است؟ از یک سو، اگر یک فرد معین در یک کشور معیندرآمدش افزایش یابد، شادتر می شود و به همین دلیل هم هست که مردم می خواهند ثروتمندتر شوند. اما از آنطرف، هنگامی که کل جامعه ثروتمندتر می شود، کسی شادتر از سابق به نظر نمی رسد.

واضح است که مردم درآمدشان را با نورمهایی مقایسه می کنند (سطوحی از انتظارات) و آن نورم ها همراه با افزایش درآمد حقیقی افراد، بالاتر می آیند. شما می توانید این را در جدول پایین که نتیجه نظرسنجی مؤسسه گالوپ در آمریکا طی سالهایی طولانی است، مشاهده کنید. آنها از مردم پرسیدند «کمترین پولی که یک خانواده چهار نفره برای زندگی در این جامعه نیاز دارد چقدر است؟». همانطور که نمودار شماره 1 نشان می دهد، عدد اعلام شده در جوابها به موازات افزایش درآمد حقیقی، افزایش یافته است.

نمودار شماره 1

درآمد واقعی مورد نیاز[[3]](#endnote-4) و متوسط درآمد حقیقی (100=1952)



واقعیت ناامیدکننده دیگر حاکی از آنست که این مکانیزم، در مسأله شغل هم صادق است. از 1972 آمریکایی ها نسبت به رضایت‌‌شان از وضعیت مالی خود مورد پرسش قرار گرفتند. لیکن باوجود افزایش 50 درصدی شاخص درآمد حقیقی، نسبت افرادی که از وضعیت مالی خود اظهار رضایت کردند، عملاً با کاهش روبرو بوده است.[[4]](#endnote-5)

این افزایش نورم انتظارات، از دو جا ناشی می شود: نخست خوگیری و دوم رقابت. در ابتدا، چیزهایی که دارم را با آنچه می خواستم داشته باشم، مقایسه می کنم (طی فرآیند خوگیری). هرچه تصورم از یک زندگی مناسب را بالا می برم، میزان لذتی که از یک سطح معیشتی خاص دریافت می کنم، کاهش می یابد. در مرتبه دوم، آنچه دارم را با آنچه دیگران دارند مقایسه می کنم (طی فرآیند رقابت).اگر دیگران وضع‌‌شان بهتر شود، دیگر از وضعیت فعلی خود راضی نخواهم بود و بیشتر می خواهم. بنابراین ما دو مکانیزم داریم تا تبیین کنیم چرا تمام تلاش های ما برای ثروتمندتر شدن، در مقیاس کل جامعه، باعث کاهش سطح شادکامی می شوند.

قصد دارم این دو تاثیر را به ترتیب مورد بحث قرار دهم و سپس دلالت های آنها در سیاست گذاری را بررسی کنم[[5]](#endnote-6). بحث را با خوگیری یا آنطور که روانشناسان آن را می نامند، «انطباق» آغاز می کنم.

خوگیری

خصیصه کلیدی هر ارگانیسم موفقی، قابلیت انطباق آن با محیط پیرامون خود است و انسانها موجوداتی فوق العاده انطباق پذیرند. این خصیصه، هم یک نقطه قوت و هم یک نقطه ضعفاست.عادی شدنِ مشکلات، از یک سو انسان را از خرد شدن زیر بار آنها نجات می دهد، اما از سوی دیگر‌مانع رشد او می شود.

در جهت منفیِ ماجرا کسانی که در این سیر آسیب می بینند، بلافاصله پس از لطمه ای که می خورند، درد آنی زیادی را متحمل می شوند. اما پس از مدتی، شادکامی آنها فقط کمی پایین تر از متوسط جامعه قرار می گیرد[[6]](#endnote-7). همین مسأله در جهت مثبت ماجرا هم صادق است؛ مثلاً وقتی مردم ازدواج می کنند[[7]](#endnote-8).

لذا وقتی کیفیت زندگی ما بهبود می یابد، ابتدا از این مسأله خوشحال می شویم، اما سریعا برای‌مان عادی می شود و تفاوت اندکی نسبت به قبل احساس می کنیم. اما در عین حال برای مانبسیار دشوار خواهد بود که به شرایط قبلی‌ خودعقبگرد کنیم. من تا قبل از 40 سالگی، سیستم گرمایش مرکزی در خانه ام نداشتم. درحالیکه الآن به سختی می توانم زندگی بدون آن را تصور کنم.

منابع بسیاری وجود دارند که شواهدی از خوگیری در اختیار ما می گذارند. یک رویکرد، مقایسه افرادِ دارای درآمدهای مختلف است[[8]](#endnote-9). در یک نظرسنجی از افراد پرسیده شده «درآمد خالص شما، برای خانواده‌‌تان چگونه است؟ خیلی کم، کم، ناکافی، کافی، خوب، خیلی خوب؟» از جواب این افراد، اینطور برمی آید که آنها عموماً درآمد خود را بین متوسط کافی و ناکافی ارزیابی می کنند. درآمدی که هر فرد احساس می کند به آن نیاز دارد، تا حد زیادی به موازات درآمد واقعیِ او تغییر می کند: 10 درصد افزایش در درآمد واقعی، حدود 5 درصد افزایش در درآمد مورد نیاز ایجاد می کند[[9]](#endnote-10).

راه دیگر این است که نگاهی به شادکامیِ گزارش شده در طول زمان بیندازیم. بر اساس مطالعات گروهی روی افراد در انگلستان، سطح دستمزدها هیچ تاثیری روی رضایت شغلی نداشته و تنها نرخ رشد دستمزدها بر رضایت شغلی افراد مؤثر بوده. این امر دلالت می کند بر اینکه خوگیری افراد به حقوق فعلی خود، تا چه حد اثر منفی بر میزان شادکامی‌‌ آنها دارد[[10]](#endnote-11).

در سطحی فراگیرتر، دی تللا، مک کالچ و من در مطالعه ای گروهی بر روی تعدادی از کشورها متوجه شدیم که ثبات درآمد، دو سومِ شادکامی ای که افزایش درآمد برای شما ایجاد کرده بود را از بین می برد.(بدین صورت که افزایش یکنواخت درآمد، شادکامی را تا حدی بالا می برد، اما در یک دوره زمانی، تغییرات دیگری نظیر افزایش طلاق، جرم و غیره این تأثیر را خنثی می کنند.)

بنابراین مردم وضعیت‌‌شان را تا حد زیادی با ارجاع به جایی که اخیراًدر آن بوده اند می سنجند]نه وضعی که از آن شروع کردند[. آنها بر روی آنچه روانشناسان «تردمیل لذت» می نامند قرار دارند؛بدینصورت کهسعیمیکنندبهنقطه یجلوییبرسند،امادردوربعدکهآننقطه،دیگربهزیرتردمیلرفته،بازهمهمانراهدفِخودقرارمیدهند.«عادت کردن» ذاتاً مشکل ساز است؛ چراکه استانداردهای گذشته ی مردم برای زندگی، تاثیر منفی ای روی میزان شادکامی ای که از استانداردهای کنونی زندگی‌‌شان دریافت می کنند می گذارد. بدینسان، قضیه درست شبیه عادت به سیگار است.

اگر ما به همه چیز بطور یکسان عادت می کردیم، شاید بحث تمام بود و دلالت خاصی هم در راستای سیاست گذاری بدست نمی آمد. اما همانطورکه رابرت فرنک قویاً استدلال کرده است، این دارایی های مادی ما نظیر ماشین و خانه هستند که به آسانی برای‌مان عادی می شوند و متوجه وجودشاننمی شویم. اما این مطلب درمورد باقی ابعاد زندگی‌مان، نظیر زمانی که با خانواده سپری می کنیم، کیفیت و امنیت شغلی‌مان صادق نیست[[11]](#endnote-12).

اگر با چگونگی فرایند خوگیری به داشته های مادی‌مان آشنایی نداشته باشیم، مجبور می شویم هزینه سنگینی را در راه بدست آوردن آنها بپردازیم. هزینه ای که به قیمت از دست رفتن آسایش‌مان تمام می شود. شواهد زیادی وجود دارد مبنی بر اینکه مردم فرآیند خوگیری را دست کم می گیرند[[12]](#endnote-13) (برای مثال، تصور دانشگاهیان از خوشحالی ای که در اثر ارتقاء علمی بدست می آورند، بیشتر از آن چیزی است که در واقعیت نصیب‌‌شان می شود). نتیجه این امر، غافل شدن ما از زندگی و غرق شدن در کار و فراموش کردن باقی چیزهایی است که باید بدنبال آنها باشیم. من حتی می خواهم تأکید کنم که این غفلت، مهمتر از خطاهایی است که ما در محاسبه هزینه و پس اندازمان مرتکب می شویم. راه حل طبیعی جبران این غفلت، وضع مالیات است که سبب خنثی کردن اثر منفی کار می شود (درست مانند مالیاتی که بر سیگار وضع می شود).

رقابت

حال اجازه دهید به سراغ عامل دومی بروم که پارادوکس درآمد و شادکامی را تبیین می کند: پدیده رقابت. بیایید یا یک سؤال ساده آغاز کنیم. شما کدام یک از این دو جهان را ترجیح می دادید (بهشرط برابر بودن قیمت ها)؟

شکل 1

کدام جهان را ترجیح می دادید؟

(قیمت ها در هر دو یکسان هستند)

الف) شما 50 هزار دلار در سال درآمد دارید و دیگران نصف این مبلغ

ب) شما 100 هزار دلار در سال درآمد داریدو بقیه بیش از دو برابر آن

در یک پژوهش جدید، همین سؤال از فارق التحصیلان پزشکی عمومی دانشگاه هاروارد پرسیده شده بود[[13]](#endnote-14). اکثریت، جهان اول را ترجیح دادند. آنها راضی بودند به اینکه وضع خودشان پایین تر باشد، اما جایگاه‌‌شان نسبت به دیگران بالاتر باشد.

تحقیقات بسیار دیگری نیز به همین نتیجه رسیده اند که مردم به همان اندازه که به درآمد خودشان اهمیت می دهند، به درآمد دیگران هم توجه دارند[[14]](#endnote-15). همه ما وقتی دیگران ارتقائی می یابند و خودمان نه، آشفته می شویم. ما تنها وقتی یک محرومیت را می پذیریم که بر دیگران نیز تحمیل شود. به همین دلیل است که نارضایتی اقتصادی بسیار کمی در جنگ جهانی دوم وجود داشت. درحالیکه تورم بزرگ دهه 1970 نارضایتی کلانی را بوجود آورد؛ چراکه در تمام طول سال، دستمزدهای عده ای به سرعت افزایش می یافت، درحالیکه دستمزد دیگران ثابت بود[[15]](#endnote-16).

مردم معمولاً دستمزدهای‌‌شان را با هم ردیفان خودشان مقایسه می کنند تا با ستارگان سینما یا با فقرا. مهم این است که در «طبقه مرجع شما[[16]](#endnote-17)» چه رخ می دهد؛ چراکه آنچه طبقه شما به آن می رسد، برای شما نیز قابل وصول است، درحالیکه آنچه برای دیوید بکام میسر است، برای شما نیست. از اینرو بیشترِ رقابت های حساس، درون شرکت ها و درون خانواده هاست. در شرکت ها، اغلب تنها با پنهان نگاه داشتن میزان حقوق هاست که می توان جو را آرام نگه داشت. در خانواده ها مشخص شده که هرچه درآمد همسر شما بیشتر شود، رضایت شما از شغل خودتان کمتر می شود[[17]](#endnote-18). در میان خانم ها، اگر همسرخواهر شما بیش از همسر خودتان درآمد داشته باشد، رغبت بیشتری به رفتن به سر کار نشان خواهید داد[[18]](#endnote-19). به بیان دیگر، برای انسان ها علاوه بر سطح درآمد خودشان، میزان درآمد نزدیکان‌‌شان نیز دارای اهمیت است. آنها می خواهند خودشان را هم سطح بقیه نگاه دارند و اگر ممکن باشد، از آنها سبقت بگیرند.

اگر مردم گروه مرجع خود را عوض کنند، این مسأله می تواند تغییر بزرگی در شادکامی آنها ایجاد کند. بگذارید دو نمونه به شما نشان دهم که در هر دو، وضعیت بیرونی مردم بهتر شد، اما از درون احساس بدتر شدن داشتند. یکی موردِ آلمان شرقی است که از 1990 سطح زندگیِ افراد شاغل رشد چشم گیری داشت، درحالیکه سطح شادکامی آنها کاهش یافته بود؛ زیرا آنها خود را با بیشتر باسکنه ی آلمان غربیمقایسه می کردند تا سایر کشورهای بلوک شرق. مورد دیگر، زنان می باشند که حقوق و فرصت های آنان بطور قابل ملاحظه ای نسبت به مردان افزایش داشته است، اما سطح شادکامی آنها نه. درواقع در آمریکا، شادکامی زنان در مقایسه با مردان افول هم داشته است؛ شاید به این دلیل که آنها خودشان را بیش از سابق با مردان مقایسه می کنند ولذا بیش از سابق به شکاف هایی که هنوز وجود دارند، آگاه شده اند.

وجود رقابت و اینکه ما دنبال بدست آوردن میز خودمان هستیم، خیلی عجیب نیست. ثروتمندان از فقرا شادترند، زیرا از بالای برج عاجی که آنها قرار دارند، وقتی خودشان را با دیگران مقایسه می کنند، گروه بزرگی از مردم را می بینند که از ایشان پایین ترند. برعکسِ این نیز درمورد آنهایی که در کف جامعه قرار دارند صادق است.

اما درمورد یک جامعه بعنوان یک «کل»، دلالت ها کلان هستند. موردی افراطی را تصور کنید که مردم تنها به درآمد اطرافیان‌‌شان توجه می کنند و درآمد خودشان را نمی بینند. نتیجه این است که رشد اقتصادی نمی تواند مردم را خوشنودتر کند.مگر اینکه مردم، خود را با گروه های پایین تر از خود مقایسه کنند. اما چنانچه گروه های مرجع ثابت بمانند و درآمد نزدیکان نیز تغییری نکند، شادکامی تمام افراد، همانطور باقی می‌ماند.

هرچند یک نمونه ی مطالعاتی دلالت بر این دارد که اوضاع در این حد هم بد نیست. اگر ما ایالت های آمریکا را با یکدیگر مقایسه کنیم، متوجه می شویم که چنانچه بقیه مردم در ایالت شما درآمد بیشتری نسبت به شما داشته باشند، حس خوبی نخواهید داشت[[19]](#endnote-20). اما چنانچه افزایش درآمد شما به اندازه دیگران باشد، این حس منفی آنقدری نخواهد بود که شما را کاملاً دلسرد کند. پس بالاخره امیدی هست. به بیان دقیق تر، اگر درآمد من افزایش یابد، فقدان شادی در دیگران، حدود 30 درصدِ افزایش شادی در من خواهد بود[[20]](#endnote-21).

این نوعی آلودگی است و برای جلوگیری از آلودگی بیشتر، آلوده کننده باید بخاطر زیانی که ایجاد کرده غرامت بدهد. پس آلوده کننده باید به ازای هر 100 پنی که بدست می آورد، 30 پنی غرامت دهد؛ یعنی مالیاتی 30 درصدی بر روی هر درآمد اضافی. البته با در نظر گرفتن این حقیقت که عواید این مالیات، از طریق خدمات عمومی به خود شخص باز خواهند گشت. او کمتر کار خواهد کرد و عناصر مضر در کار هم از بین خواهند رفت.

اما برای اینکه این نتیجه گیری درست باشد، شرط دیگری نیز باید تامین گردد: اگرچه مردم «درآمد» خود را با دیگران مقایسه می کنند، «فراغت»شان را نباید مقایسه کنند. اما آیادرواقعبه این صورت عمل می کنیم؟ برای روشن شدن مسأله، لازم است نگاهی بیندازیم به دومین سؤالی که از دانشجویان هاروارد پرسیده شده بود. به آنها دو جهان ممکن دیگر عرضه شد تا بین‌‌شان انتخاب کنند؛ جهان ج و د (شکل 3)

شکل 3

کدام جهان را ترجیح می دهید؟

ج) شما دو هفته تعطیلات دارید و بقیه نصف شما

د) شما چهار هفته تعطیلات دارید و بقیه دو برابر شما

تنها 20 درصد دانشجویان، جهان ج را انتخاب کردند. بنابر این اکثر مردم، نگاه رقابتی به میزان فراغت خود ندارند. نتیجه این است که اوقات فراغت خیلی کمی را سپری می کنیم. مگر اینکه سیاست گذاری های اجتماعی، این رویه را اصلاح کنند.

در پاسخ به این استدلال، لیبرال ها اغلب اعتراض می کنند که فرد رقابت طلب، خودش مقصر است و نباید بخاطر او، دیگران را نسبت به پول درآوردن بی انگیزه کرد. اما این بی انصافی است؛ شاید قادر باشیم ذات بشر را اصلاح کنیم، اما نمی توانیم ماهیت موجودمان را نابود سازیم و لیبرال ها باید این را بهتر از همه درک کنند، چراکه نقطه عزیمت‌‌شان همین مسأله است[[21]](#endnote-22).

تغییر ارزش ها

تا بدینجا ارزش های انسان ها را ثابت فرض کردیم و به این اندیشیدیم که چطور می توان با نگه داشتن همین ارزش ها، زندگی بهتری داشت. این اولین گام منطقی است که روش متداولِ اقتصاددانان نیز هست.

اما البته ارزش ها مسلم و ثابت نیستند و جامعه تأثیر کلانی بر آنها دارد. لذا می خواهم این سخنرانی را با این بحث ادامه دهم که اولاً تا چه اندازه صفات رقابت جویانه ی ما می توانند و باید اصلاح شوند و درثانی آیا وضعیت موجود، به سمت تشدید کردن این صفات پیش می روند یا خیر؟

بدیهی است که حدی از رقابت جویی در ژن های ما جاسازی شده است. در میان میمون ها، نرهای برتر صاحب ماده ها می شوند. در نتیجه میمون هایی که سائق بیشتری برای پیروزی در رقابت دارند، بیشتر تولید مثل می کنند و تکثیر می شوند و از این طریق، سائق رقابت جویی در تمام گونه گسترش می یابد.

مکانیزمی که این سائق را تولید می کند، جالب است. آنقدری که «میل به پیروزی در رقابت» شدت دارد، میل به «تکثیر شدن» ندارد. سروتونین هورمونی است که حس خوشی را به همراه دارد. مکگایر و همکارانش در UCLA تحقیقاتی داشتند در این خصوص که سطح سوروتونین، چگونه در میمون ها تغییر ایجاد می کند[[22]](#endnote-23). وقتی یک میمون در رقابت پیروز می شود، سطح سروتونین او به اوج می رسد. اما چنانچه آزمایشگران بطور آزمایشی جایگاه او را از آن موقعیت افول دهند، سطح سروتونینش شدیداً پایین می آید.[[23]](#endnote-24) تأثیرات مشابهی در انسانها نیز مشاهده شده؛ افرادی که برنده جایزه اسکار می شوند، بطور متوسط 4 سال بیشتر از کسانی که نامزد شده اند ولی شکست خوردند، عمر می کنند[[24]](#endnote-25). بنابر این به نظر می رسد میل بهشأن و جایگاه، در گونه ما و دیگر حیواناتِ شبیه به ما نیز فراگیر است.

واضح است که این غریزه رقابت جویی، طی فرآیند بقای اصلح، دردنیای جانداران افزایش می یابد. لیکن از وقتی زندگی ما آسان تر شده، ما درمورد وضعیت‌مان تجدید نظر کرده ایم. ما اکنون از اعضای ضعیف ترِ گونه ی خود که ممکن بود لای چرخ های پیشرفت خرد شوند، مراقبت می کنیم. پس بالاخره با غریزه رقابت جویی خود چه کنیم؟

پرسش از غریزه رقابت، مساوی کمونیست بودن نیست. همه ما می دانیم که زندگی موقعی بهتر می شود که اکثریت مردم، بیشترین تدبیر را در ارضای نیازهای خود بکار برند. در این صورت است که نظام بازار آزاد، به سمت بهترین تولیدات و استقلال شخصیِ بیشتر سوق می یابد.

تلویزیون

همانطورکه بخاطر دارید، ما قصد داریم این واقعیت را تبیین کنیم که چرا شادکامی افزایشی نداشته است و در مقابل، افسردگی، می خوارگیو جرم و جنایت رشد کرده اند؟ به خصوص در دوره طلائی رشد اقتصادی سالهای 1950 تا 1973. این اشتباه است که بطور کلی رشد اقتصادی را مقصر بدانیم؛ چراکه در دوره های پیشینِ رشد اقتصادی، نظیر دوره 1850 تا 1914، می خوارگی و جرم و جنایت هر دو کاهش داشتند. پس چه اتفاق جدیدی در جهان پساجنگ رخ داده است؟ مشهودترین دگرگونی در زندگی ما، ظهور تلویزیون بوده است که به ساده ترین شکل نحوه زندگی انسانهای دیگر را برای ما نمایش می گذارد. زمانیانسان ها خود را فقط با اطرافیان‌‌ خویش مقایسه می کردند، اما الآن می توانند خود را با هرکسی در هر نقطه از زمین مقایسه کنند. اگر این مقایسه ها شما را دلسرد نکند، عجیب خواهد بود.

تلویزیون از دو نظر با تمام رسانه های ارتباطی پیش از خود متفاوت است. نخست، بی واسطگیو دوم میزان بالای آشکارگیآن است. در انگلستان، مردم عادی روزی سه ساعت و نیم و حدود 25 ساعت در هفته به تماشای تلویزیون می پردازند[[25]](#endnote-26). مدت زمانی که یک انگلیسی معمولی در طول عمر خود به تماشای تلویزیون می پردازد، بیش از زمانی است که به کار مشغول است. در بیشتر کشورهای اروپایی، این میزان کمتر است و تقریباً بیش از دو ساعت در طول روز است[[26]](#endnote-27). پس جای تعجب نیست اگر فرض کنیم تلویزیون تأثیر عمیقی بر زندگی و شادکامی ما داشته است.

اکثر بحث هایمطرح شده تلویزیون، بر سکس و خشونت متمرکز شده اند. این پژوهش بطور کلی به تأییددیدگاه رایجی مطلب می پردازد(بر دیدگاه رایجی صحه می گذارد) مبنی بر اینکه پخش مداوم خشونت در تلویزیون، باعث عادی سازی رفتارهای خشونت آمیز، و نمایش مکرر روابط نامشروع جنسی سبب قبح زدایی از این مسأله می شود. برای مثال در دهه 1950 تلویزیون با تأخر زمانیِ متفاوتی وارد ایالت های آمریکا می شد و تحقیقات برآورد می کردند در سالی که تلویزیون وارد یک ایالت می شد، آمار سرقت را 5 درصد افزایش می داد. حال در نظر بگیرید تأثیرات تراکمی بعدی چه می تواند باشد[[27]](#endnote-28). اما پژوهش فوق،در رابطه با اثر مستقیم تلویزیون بر شادکامیبه میزان اندکی سخن می گوید؛ لذا ما مجبوریم بر تخمین و استنتاج غیرمستقیم تکیه کنیم.

پژوهش ذیل می بایست راهگشا باشد. در یک مجموعه آزمایشات روانشناختی روی زنان، کنریک به آنها تصاویری از زن های مدل را نشان داد[[28]](#endnote-29). او وضعیت روحی آنها را قبل و بعد این کار مورد ارزیابی قرار داد. بعد از دیدن مدل ها، زنان حس بدی پیدا کرده بودند. حال در نظر بگیرید تلویزیون تا چه اندازه بر وضعیت روحی زنانی که آن را تماشا می کنند، اثر می گذارد؟ امکان ندارد یک زن در طول 3 ساعت تماشای روزانه تلویزیون، از جولان زنان زیبا در آن احساس درماندگی و شکست نکند. واضح است که این مسأله، روحیه آنها را بهتر نمی کند. درمورد مردان چطور؟ کنریک تصاویری از مدل ها را به مردها نیز نشان داد و احساس آنها درمورد زنان خودشان را قبل و بعد تماشای مدل ها ارزیابی کرد. بعد از تماشای مدل ها، اکثر مردان حس مثبت کمتری نسبت به همسران‌‌شان داشتند[[29]](#endnote-30).

این پژوهش، سرنخ هایی را برای طرح نظریات جامع دیگری بدست می دهد. تلویزیون با بمباران ما توسط تصاویر خوش‌اندام‌ها، ثروتمندان و چیزهایی که نداریم، در ما نارضایتی پدید می آورد. این اتفاق، هم توسط فیلم های تلویزیونی می افتد و هم بواسطه تبلیغات. در میان تأثیرپذیرترین مخاطبان تبلیغات، کم سن و سالها قرار دارند که هدف اصلی تبلیغ کنندگان هستند. از آنجایی که همه کودکان، تبلیغات تلویزیونی یکسانی را تماشا می کنند،همگی باید یک سطح از امکانات]چیزهایی که تلویزیون تبلیغ می کند[ را داراباشندتا بتوانند در جمع همسالان‌شان باقی بمانند و طرد نشوند.این فشار که به خودی خود روی انسانها قرار دارد، بواسطه تلویزیون افزایش می یابد. در کشور نروژ و سوییس، تبلیغاتِ معطوف به کودکان زیر 12 سال ممنوع است. چرا نبایددرسایر جاها اینطور باشد؟ و چرا نباید تبلیغات صرفاً به اطلاع رسانی منحصر شود؟

ژن ها

ما با مقایسه هم نوعان‌مان دریافته ایم که انسانها متفاوت به دنیا می آیند و این تفاوت ها با تجارب بعدی، تشدید می شوند. بنابراین شادکامی ما به ژن های ما و همچنین تجربه زندگی (گذشته و حال) نیز بستگی دارد. هر مصلح اجتماعی، علاقه مند به نقشی است که تجربه در زندگی ما ایفا می کند. چراکه این تنها چیزی است که قادر به تغییر آن هستیم. اما هیچگاه موفق به درک این جزء نمی شویم، مگر اینکه تمام واقعیت را درک کنیم و قسمتی از واقعیت، نقش اساسی ژن ها در ماست.

جدول شماره 2

نسبت رفاه در جفت های دوقولو

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | یکسان | غیر یکسان |
| بزرگ شده در کنار هم | 0.44 | 0.08 |
| بزرگ شده جدای از هم | 0.52 | 0.2- |

در اینجا نمونه ای داریم از مطالعات مینسوتا بر روی دوقولوهای میانسال. در هر نمونه، پژوهشگران در نظر داشتند که دوقولوها یکسان یا غیریکسانند و اینکه در کنار هم بزرگ شدند یا بعد از تولدشان از یکدیگر جدا شدند. بنابر این چهار گروه وجود داشتند (جدول 2). هر شخص در مورد سطح رفاه خود توسط آزمون چندبعدی شخصیت (MPQ) مورد ارزیابی قرار گرفت[[30]](#endnote-31). سپس پژوهشگران، در درون هر گروه، رفاه یک جفت را با جفت دیگری در همان گروه، همبسته کردند. همبستگی به ازایدوقولوهای همسان، 0.4 و به ازایدوقولوهایناهمسان، تقریبا صفر بود و اینکه دوقولوها با هم و یا جدای از هم بزرگ شدند، تفاوت زیادی در نتیجه ایجاد نمی کرد[[31]](#endnote-32).

من گمان می کنم این برای والدین مهم است که متوجه باشند قسمتی از ذات ما، به ژن های ما وابسته است و این مسأله در مورد بیماری های روانی اهمیت دوچندانی دارد؛ می دانیم که وراثت، نقشی اصلی در اسکیزوفرنی، افسردگی و خصوصاً افسردگی حاد دارد.کسانیمانندرونیلاینگ که اشتباهات رفتاری والدین ]و نه ژنتیک[ را عامل تمام مشکلات فرزندان می دانند، باعث ایجاد اندوه فراوانی در جهان می شوند.

پس از تمام حرف هایی که گفته شد، می خواهم به نکته ای فوق العاده اساسی اشاره کنم. اگرچه شادکامی به ژنوم و محیط پیرامون وابسته است و بهبود محیط سبب افزایش شادکامی می شود،سهم وراثت همچنان به جای خود باقی است. برای پیدا کردن نقش وراثت، سطوح مختلف شادکامی فردی را در نظر می گیرند و سپس بررسی می کنند که این اختلاف ها، تا چه حد بر اساس تفاوت در ژن ها قابل تبیین هستند. درست است که اگر بهبود محیط بتواند همه را شادتر کند، همچنان سهم وراثت به جای خود باقی خواهد بود، اما بالاخره آن تغییر محیطی توانسته نقش مثبتی در زندگی مردم بازی کند. این دقیقاً نظیر اتفاقی است که برای قد انسانها رخ داده. در قرن گذشته، میانگین قد انسانها چندین سانتی متر افزایش داشته است. اما تا آنجاییکه ما می دانیم، تغییرات ژنتیکی نقش بسیار کمی در این رشد داشته اند]و تغییرات محیطی باعث این افزایش قد شده[. حتی اگر بپذیریم که وراثت، نقش فوق العاده مهمی در شادکامی دارد، این به آن معنی نیست که ما کار دیگری برای افزایش میانگین شادکامی نمی توانیم بکنیم. منتها به شرطی که به جای چیزهای غیرقابل تغییر، بر روی آنچه تمرکز کنیم که قادر به تغییر آن هستیم.

من معتقدم کار بزرگی که می توانیم انجام دهیم، دست برداشتن از این تفکر است که جامعه خوب، جامعه ایست که همه شادکام باشند.

1. \*مقاله ی حاضر ترجمه ایست از:

   Layard, Richard (2003) *Has social science a clue?: income and happiness: rethinking economic policy.* In: Lionel Robbins memorial lecture series , 03-05 Mar 2003, London, UK.

   Source: General Social Survey tapes. People over 16. [↑](#endnote-ref-2)
2. اگر ما تندرستی را در نظر بگیریم و کشورهای ثروتمند و فقیر را با یکدیگر مقایسه کنیم (در سیستم سابق اُ.ای.سی.دی) مجدداً به همین نتیجه می رسیم: درون هر کشور، افراد ثروتمند تر سلامت تر از افراد فقیر هستند، اما چنانچه کشورها را با یکدیگر مقایسه کنیم، میزان سلامتی در کشورهای فقیر و ثروتمند، به یک اندازه است. حداقل این مسأله در مورد امید به زندگی صادق است، یعنی بهترین معیاری که تاکنون برای اندازه گیری سلامت در دست داریم Wilkinson (1996).. [↑](#endnote-ref-3)
3. منظور از «درآمد مورد نیاز» در اینجا، درآمدی است که فرد احساس می کند به آن نیاز دارد - مترجم [↑](#endnote-ref-4)
4. GSS data. See Lane (2000) p.25. [↑](#endnote-ref-5)
5. بخش مربوط به سیاست گذاری اقتصادی، حذف گردیده است - مترجم [↑](#endnote-ref-6)
6. Brickman et al. (1978). [↑](#endnote-ref-7)
7. Kahnemann. [↑](#endnote-ref-8)
8. Van Praag and Frijters (1999) [↑](#endnote-ref-9)
9. نتایج مشابهی در 9 کشور دیگر یافت شده اند. «درآمد مورد نیاز» همچنین به موازات تعداد افراد خانواده نیز تغییر می کند. [↑](#endnote-ref-10)
10. Clark (1999). [↑](#endnote-ref-11)
11. Frank (1999), chapter 6. [↑](#endnote-ref-12)
12. seeLoewenstein and Schkade (1999), and Loewenstein et al (2000). [↑](#endnote-ref-13)
13. Solnick and Hemenway (1998). [↑](#endnote-ref-14)
14. Clark and Oswald (1996). Runciman (1966) [↑](#endnote-ref-15)
15. Ashenfelter and Layard (1983). [↑](#endnote-ref-16)
16. طبقه شما که خودتان را با آنها مقایسه می کنید- مترجم [↑](#endnote-ref-17)
17. Clark (1996). [↑](#endnote-ref-18)
18. Neumark and Postlewaite (1998). [↑](#endnote-ref-19)
19. Blanchflower and Oswald (2000). [↑](#endnote-ref-20)
20. یعنی مثلاً اگر 100 دلار به حقوق من اضافه شود، برای دیگران مثل این می‌ماند که 30 دلار از حقوق‌‌شان کم شده، نه 100 دلار- مترجم [↑](#endnote-ref-21)
21. لیبرال ها معتقدند حس رقابت جویی، گرایش مفیدی در انسان است که باعث می شود شرکت ها در اثر رقابت با یکدیگر، محصول بهتر و جدیدتری تولید کنند و همین، عامل پیشرفت است. از نظر آنان، دولت نباید در اقتصاد دخالت کند و باید بگذارد بازنده ها خودشان از گردونه رقابت خارج شوند. لذا لیرد در اینجا به تناقض لیبرال ها اشاره می کند که از یک سو، رقابت طلبی را مفید می دانند و از سوی دیگر، فرد را بخاطر رقابت طلب بودن مقصر می دانند- مترجم [↑](#endnote-ref-22)
22. McGuire et al (1993). [↑](#endnote-ref-23)
23. منظور این است که وقتی میمون به پیروزی می رسد، سروتونین در او ترشح می شود که حس خوشی را در او ایجاد می کند. این امر باعث می شود او نسبت به پیروزی در رقابت، شرطی شود و انگیزه بیشتری نسبت به آن پیدا کند. لذا پس از مدتی، طبق فرآیند بقای اصلح، میمون هایی باقی می‌مانند و تکثیر می شوند که حس رقابت جویی بیشتری دارند- مترجم [↑](#endnote-ref-24)
24. Redelmeier and Singh (2001). [↑](#endnote-ref-25)
25. Smith (1995). [↑](#endnote-ref-26)
26. اگرچه این آمارها تا حدی قدیمی هستند و همچنین ظاهراً تفاوت فاحشی با کشورهای جهان سوم دارند، اما به نظر می رسد استدلالات و نتایجی که بر مبنای آنها مطرح شده اند، همچنان صادق باشند- مترجم [↑](#endnote-ref-27)
27. Hennigan et al (1982 [↑](#endnote-ref-28)
28. Kenrick et al (1993). [↑](#endnote-ref-29)
29. Kenrick et al (1989). See also James (1998). [↑](#endnote-ref-30)
30. Lykken and Tellegen (1996), Table 1. [↑](#endnote-ref-31)
31. یعنی 0.4 دوقولوها، میزان شادکامی یکسانی را گزارش دادند. به این معنی که اگر ژن دو نفر یکسان باشد، به احتمال 40 درصد، شادکامی‌‌شان هم برابر خواهد بود. چه در کنار هم و در شرایط محیطی برابر بزرگ شوند و چه جدای از هم و در شرایط متفاوت و این نشانگر نقش اساسی ژن ها در میزان شادکامی است - مترجم [↑](#endnote-ref-32)